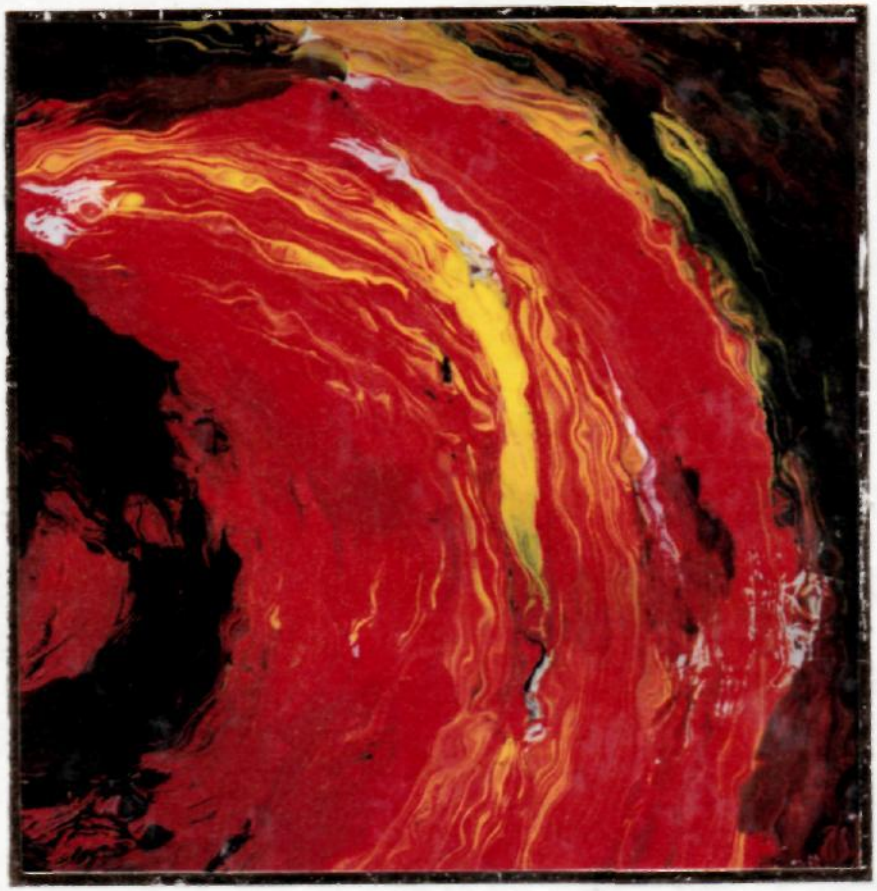
К.Р. МАККОННЕЛЛ С.Л. БРЮ

ЭКОНОМИКС

13-е издание



Экономикс

ECONOMICS

PRINCIPLES, PROBLEMS, AND POLICIES

THIRTEENTH EDITION

CAMPBELL R. McCONNELL

Professor of Economics, Emeritus
University of Nebraska

STANLEY L. BRUE

Professor of Economics
Pacific Lutheran University

McGRAW-HILL, INC.

New York • St. Louis • San Francisco • Auckland
Bogotá • Caracas • Lisbon • London • Madrid
Mexico City • Milan • Montreal • New Delhi
San Juan • Singapore • Sydney • Tokyo • Toronto

ЭКОНОМИКС

ПРИНЦИПЫ, ПРОБЛЕМЫ И ПОЛИТИКА

ТРИНАДЦАТОЕ ИЗДАНИЕ
Перевод с английского

КЭМПБЕЛЛ Р. МАККОННЕЛЛ

**Заслуженный профессор экономики
в отставке
Университета шт. Небраска**

СТЭНЛИ Л. БРЮ

**Профессор экономики
Тихоокеанского лютеранского
университета**

Учебник

I

Москва
ИНФРА-М
2000

65.01

УДК 330(075.8)=03.20
ББК 65.5я73
М15

Издание осуществлено при поддержке
Информационного агентства США, Москва (USIS)

Научный консультант: д. э. н., проф. *А.А. Пороховский*

Перевод с англ.: *Н.Н. Барышникова, Е.В. Вышинская, В.Д. Медвинская, Л.А. Минц*

Макконнелл К.Р., Брю С.Л.

М15 Экономикс: принципы, проблемы и политика: В 2-х т. Т. 1: Пер. с 13-го англ. изд. – М.: ИНФРА-М, 2000. – XXVI, 486 с.

ISBN 5-16-000121-2 (т. 1, перепл.)
ISBN 5-16-000120-4 (общ., перепл.)
ISBN 0-07-046814-1 (англ.)

Один из наиболее популярных в американских колледжах и университетах учебник, выдержавший 13 изданий, был первым подобным изданием, переведенным и напечатанным в России в 1992 г. В большинстве российских экономических вузов он используется в учебном процессе как базовый учебник, рекомендован в этом качестве Министерством общего и специального образования РФ для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям.

Учебник посвящен важнейшим проблемам экономикс: макро- и микроэкономике, национальному доходу, занятости, кредитно-финансовой и налоговой политике, мировому хозяйству и др. Данная книга является переводом последнего, 13-го издания, значительно дополненного и принципиально переработанного по сравнению с предыдущим.

Для студентов экономических вузов и всех интересующихся проблемами современной рыночной экономики.

ISBN 5-16-000121-2 (т. 1, перепл.)
ISBN 5-16-000120-4 (общ., перепл.)
ISBN 0-07-046814-1 (англ.)

ББК 65.5я73

432756

SamKI
KUTUBXONASI

© 1996, 1993, 1990, 1987, 1984, 1981, 1978, 1975, 1972, 1969, 1966, 1963 by McGraw-Hill, Inc.
All rights reserved.

© Перевод на русский язык.
«Издательский Дом «ИНФРА-М», 1999.

© Оригинал-макет.
«Издательский Дом «ИНФРА-М», 2000.

ОБ АВТОРАХ



Кэмпбелл Р. Макконнелл получил звание доктора философии в Университете штата Айова после обучения в Корнелл Колледже и Университете штата Иллинойс. Преподавал в Университете штата Небраска (г. Линкольн) с 1953 по 1990 г. Соавтор книги «Современная экономика труда» (4-е изд., McGraw-Hill) и редактор учебных пособий по курсам «экономикс» и «экономика труда». Он получил премию Университета штата Небраска за успехи в преподавании и премию имени Джеймса Э. Лейка, а также является бывшим президентом Среднезападной экономической ассоциации. Профессору Макконнеллу было присуждено почетное звание доктора юридических наук в Корнелл Колледже в 1973 г. и премия за достижения и успехи в 1994 г. Специализируется в области экономики труда и экономического образования. Обладает большой коллекцией записей джазовой музыки и увлекается историей джаза.



Стэнли Л. Брю за свою дипломную работу в Августин Колледже (штат Южная Дакота) получил ученую степень доктора философии в Университете штата Небраска (г. Линкольн). Преподает в Тихоокеанском лютеранском университете, где был награжден премией Берлингтона за выдающиеся достижения. Он также награжден национальной премией за успехи в экономическом образовании. Профессор Брю является национальным президентом и членом Международного исполнительного совета студенческого экономического общества «Омикрон, дельта, эпсилон». Соавтор книги «Экономические зарисовки (картины)» (5-е изд., Prentice-Hall), «Современная экономика труда» (4-е изд., Mc-Graw Hill) и автор книги «Эволюция экономической мысли» (5-е изд., HB/Dryden). Увлекается греблей, рыбной ловлей и лыжными прогулками с семьей.

Маме,
Терри и Крэгу



КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие к русскому изданию xxiii

Предисловие xxv

Участники подготовки издания xxxiii

ЧАСТЬ 1

Введение в экономикс и экономику

Глава 1
Предмет и метод экономикс 3

Глава 2
Проблема экономии 24

Глава 3
Анализ индивидуальных рынков: спрос и предложение 45

Глава 4
Чистый капитализм и рыночная система 64

Глава 5
Смешанная экономика: частный и государственный секторы 81

Глава 6
США как часть мировой экономики 105

ЧАСТЬ 2

Национальный доход, занятость и фискальная политика

Глава 7
Измерение объема внутреннего продукта, национального дохода и уровня цен 131

Глава 8
Макроэкономическая нестабильность: безработица и инфляция 157

Глава 9
Построение модели совокупных расходов 181

Глава 10
Совокупные расходы: мультипликатор, чистый экспорт и государство 206

Глава 11
Совокупный спрос и совокупное предложение 228

Глава 12
Фискальная политика 251

ЧАСТЬ 3

Деньги, банковское дело и кредитно-денежная политика

Глава 13
Деньги и банковское дело 273

Глава 14
Как банки создают деньги 297

Глава 15
Федеральные резервные банки и кредитно-денежная политика 315

ЧАСТЬ 4

Проблемы и противоречия в макроэкономике

Глава 16
Взгляды на макроэкономическую теорию и политику 341

Глава 17
Взаимосвязь инфляции и безработицы 364

Глава 18
Бюджетный дефицит и государственный долг 391

Глава 19
Экономический рост 411

Ответы на ключевые вопросы О-1

Словарь понятий и терминов С-1



СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие к русскому изданию xxiii
Предисловие xxv
Участники подготовки издания xxxiii

ЧАСТЬ 1
Введение в экономикс и экономику

Глава 1
ПРЕДМЕТ И МЕТОД ЭКОНОМИКС 3

Эра экономиста 4
Экономикс на службе гражданского общества 4
Практическое применение принципов экономической науки 4
Методология 5
Описательная экономическая наука 6
Экономическая теория 6
Экономическая политика 8
Ловушки для обыденного сознания 10
Заблуждения 10
Нечеткая терминология 10
Определения 11
Логически ошибочное построение 11
Нарушение причинно-следственной связи 11
Экономический подход 12
Нехватка и выбор 12
Рациональное поведение 12
Маржинализм: выгоды и издержки 13
Последний штрих Рестораны быстрого обслуживания: экономический подход 15
Приложение к главе 1
Графики и их значение 17

Глава 2
ПРОБЛЕМА ЭКОНОМИИ 24

Основа экономикс 24
Безграничные потребности 24
Недостаточность ресурсов 25
Экономикс: занятость и эффективность 27
Полная занятость: использование доступных ресурсов 27
Полный объем производства: эффективное использование ресурсов 27
Таблица производственных возможностей 28
Кривая производственных возможностей 29
Ключевой график
2-1 Кривая производственных возможностей 30
Закон возрастающих альтернативных издержек 30
Еще раз об эффективности распределения ресурсов 31
Незанятость ресурсов, экономический рост и будущее 32
Незанятость и производственная неэффективность 32
Рост экономики 33
Практическое применение кривой 35
«Измы» 38
Чистый капитализм 38
Командная экономика 38
Смешанные системы 38
Традиционная экономика 39
Модель кругооборота 39
Рынки ресурсов и продуктов 39
Ключевой график
2-6 Кругооборот продукции и доходов 40
Ограничения 41
Последний штрих Снижение производственных возможностей экономики Кубы при Фиделе Кастро 41

Глава 3
АНАЛИЗ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ РЫНКОВ: СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ 45

Определение рынков 45
Спрос 46

Закон спроса ... 46
Кривая спроса ... 47
Индивидуальный и рыночный спрос ... 48
Детерминанты спроса ... 49
Изменение спроса ... 49
Изменение величины спроса ... 51
Предложение ... 52
Закон предложения ... 52
Кривая предложения ... 52
Детерминанты предложения ... 53
Изменение предложения ... 53
Изменение величины предложения ... 54
Предложение и спрос: рыночное равновесие ... 55
Избыток ... 55
Нехватка ... 56
Равновесие ... 56
Ключевой график
3-5 Равновесные цена и количество продукта определяются рыночным спросом и предложением ... 56
Уравновешивающая функция цен ... 57
Изменения предложения и спроса ... 57
Рынок ресурсов ... 59
Последний штрих Спекуляция билетами: перепродажа есть зло? ... 60
Снова о допущении «при прочих равных условиях» ... 60

Глава 4
ЧИСТЫЙ КАПИТАЛИЗМ И РЫНОЧНАЯ СИСТЕМА ... 64

Капиталистическая идеология ... 64
Частная собственность ... 64
Свобода предпринимательства и выбора ... 65
Роль личного интереса ... 65
Конкуренция ... 66
Рынки и цены ... 67
Ограниченная роль правительства ... 67
Другие особенности ... 67
Широкомасштабное использование средств производства ... 67
Специализация и эффективность ... 68
Использование денег ... 69
Конкурентная рыночная система ... 71
Пять фундаментальных вопросов ... 71
Рыночная система в действии ... 71
Что следует производить ... 71
Организация производства ... 73
Распределение совокупного продукта ... 74
Приспособление к изменениям ... 75
Конкуренция и управление ... 76
«Невидимая рука» ... 76
Достоинства рыночной системы ... 77
Последний штрих Назад к бартеру ... 78

Глава 5
СМЕШАННАЯ ЭКОНОМИКА: ЧАСТНЫЙ И ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СЕКТОРЫ ... 81

Домохозяйства как получатели дохода ... 81
Функциональное распределение дохода ... 81
Личное распределение дохода ... 82
Домохозяйства как расходующая группа ... 82
Налоги с граждан ... 82
Личные сбережения ... 83
Расходы на личное потребление ... 83
Предпринимательский сектор ... 84
Организационно-правовые формы деловых предприятий ... 85
Индивидуальная частная фирма ... 85
Партнерство ... 86
Корпорация ... 86
Создавать ли корпорацию? ... 88
Большой бизнес ... 88
Экономические функции правительства ... 88
Правовая база и социальная структура ... 89
Поддержание конкуренции ... 89
Перераспределение доходов ... 90
Перераспределение ресурсов ... 90
Переливы ресурсов, или побочные эффекты ... 90
Общественные товары и услуги ... 92
Распределение ресурсов на производство общественных благ ... 93
Стабилизация ... 93
Снова о модели кругооборота ... 94
Государственные финансы ... 95
Рост государственного сектора: закупки и трансферты ... 95
Федеральные финансы ... 96
Расходы федерального правительства ... 97
Доходы федерального правительства ... 97
Финансы штатов и местных органов власти ... 99
Последний штрих Финансирование деятельности корпораций ... 100
Фискальный федерализм ... 100
Лотереи ... 101

Глава 6
США КАК ЧАСТЬ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ ... 105

Рост международной торговли ... 106
Объем и структура ... 106
Факторы, способствующие росту ... 109
Участники ... 109
И снова о кругообороте ... 110
Специализация и относительное преимущество ... 112
Основной принцип ... 112
Сравнительные издержки ... 113
Условия торговли ... 114
Выигрыш от специализации и обмена ... 114

Международный валютный рынок ... 115
Рынок долларов-иен ... 116
Изменение обменных курсов – обесценение и удорожание ... 116
Правительство и торговля ... 117
Торговые барьеры и субсидии ... 117
Почему государство вмешивается в торговлю? ... 118
Издержки для общества ... 119
Многосторонние соглашения и зоны свободной торговли ... 119
Закон о взаимных торговых соглашениях и ГАТТ ... 120
Европейский союз ... 121
Североамериканское соглашение о свободной торговле ... 121
Конкурентоспособны ли американские фирмы? ... 123
Последний штрих Покупайте американское: всемирный холодильник ... 124

ЧАСТЬ 2

Национальный доход, занятость и фискальная политика

Глава 7
ИЗМЕРЕНИЕ ОБЪЕМА ВНУТРЕННЕГО ПРОДУКТА, НАЦИОНАЛЬНОГО ДОХОДА И УРОВНЯ ЦЕН ... 131

Макроэкономические показатели ... 131
Валовой внутренний продукт ... 132
Денежный показатель ... 133
Исключение двойного счета ... 133
Из ВВП исключаются непроизводственные сделки ... 134
Две стороны ВВП: расходная и доходная ... 134
Затратный метод ... 135
Личные потребительские расходы ... 135
Валовые частные внутренние инвестиции ... 136
Государственные закупки ... 138
Чистый экспорт ... 139
Доходный метод ... 139
Оплата труда работников ... 140
Рента ... 140
Проценты ... 140
Доход от собственности ... 140
Прибыли корпораций ... 140
Косвенные налоги на бизнес ... 141
Амортизация: потребление основного капитала ... 141
Чистый доход, созданный иностранными факторами производства на территории США ... 142
Другие показатели национальных счетов ... 142
Чистый внутренний продукт ... 142
Национальный доход ... 143
Личный доход ... 143
Располагаемый доход ... 144
Еще раз о кругообороте ... 144
Оценка уровня цен ... 146
Индекс цен ... 146
Вычисление индекса цен ВВП ... 147
Номинальный и реальный ВВП ... 148
Процесс корректировки ... 148
Инфлирование и дефлирование ... 149
ВВП и общественное благосостояние ... 150
Нерыночные операции ... 150
Свободное время ... 150
Повышение качества продукции ... 151
Состав и распределение производимой продукции ... 151
Выпуск продукции на душу населения ... 151
ВВП и окружающая среда ... 151
Последний штрих Индекс потребительских цен: преувеличивает ли он инфляцию? ... 152
Теневая экономика ... 152

Глава 8
МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ: БЕЗРАБОТИЦА И ИНФЛЯЦИЯ ... 157

Деловые циклы ... 157
Историческая справка ... 157
Фазы цикла ... 158
Причины колебаний: общие замечания ... 159
Нециклические колебания ... 159
Воздействие циклов на производство товаров длительного и кратковременного пользования ... 160
Безработица ... 161
Типы безработицы ... 161
Определение полной занятости ... 162
Определение уровня безработицы ... 163
Экономические издержки безработицы ... 165
Неэкономические издержки ... 167
Международные сравнения ... 167
Инфляция: определение и измерение ... 168
Суть инфляции ... 168
Измерение инфляции ... 168
Реалии инфляции ... 169
Причины: теории инфляции ... 170
Сложности ... 172
Перераспределительное воздействие инфляции ... 172
Получатели фиксированного номинального дохода ... 173
Владельцы сбережений ... 174
Дебиторы и кредиторы ... 174
Ожидаемая инфляция ... 174
Дополнения ... 175
Воздействие инфляции на производство ... 176
Стимулы инфляции спроса ... 176
Инфляция издержек и безработица ... 176
Гиперинфляция и крах ... 177

Последний штрих Фондовая биржа и макроэкономическая нестабильность ... 179

Глава 9
ПОСТРОЕНИЕ МОДЕЛИ СОВОКУПНЫХ РАСХОДОВ ... 181

История вопроса ... 181
Классическая школа и закон Сэя ... 181
Великая депрессия и Кейнс ... 182
Упрощения ... 183
Инструментарий теории совокупных расходов ... 183
Потребление и сбережения ... 183
Соотношение доходов с потреблением и сбережениями ... 184
График потребления ... 184
График сбережений ... 185
Средняя и предельная склонности к потреблению и сбережению ... 185
Ключевой график
9-2 Графики потребления и сбережений ... 186
Детерминанты потребления и сбережений, не связанные с доходом ... 188
Смещения и стабильность графиков ... 189
Инвестиции ... 190
Ожидаемая норма чистой прибыли ... 190
Реальная процентная ставка ... 190
Кривая спроса на инвестиции ... 191
Изменение спроса на инвестиции ... 192
Инвестиции и доход ... 193
Нестабильность инвестиций ... 194
Определение равновесного ВВП: затратно-производственный метод ... 196
Анализ с использованием таблицы ... 196
Графический анализ ... 198
Определение равновесного ВВП: метод изъятий и вливаний ... 198
Ключевой график
9-8 Равновесный ВВП с точки зрения соотношения совокупных расходов и внутреннего продукта ... 199
Анализ с использованием таблицы ... 199
Графический анализ ... 200
Последний штрих Джон Мейнард Кейнс (1883–1946) ... 201
Сравнение запланированных и фактических инвестиций ... 201
Нарушение равновесия и товарные запасы ... 202
Достижение равновесия ... 202

Глава 10
СОВОКУПНЫЕ РАСХОДЫ: МУЛЬТИПЛИКАТОР, ЧИСТЫЙ ЭКСПОРТ И ГОСУДАРСТВО ... 206

Изменения равновесного ВВП и мультипликатор ... 206
Эффект мультипликатора ... 208
Внешняя торговля и равновесный объем производства ... 211
Чистый экспорт и совокупные расходы ... 211
График чистого экспорта ... 211
Чистый экспорт и равновесный ВВП ... 212
Внешнеэкономические связи ... 213
Включение государственного сектора в модель совокупных расходов ... 214
Упрощения ... 214
Государственные закупки и равновесный ВВП ... 215
Налогообложение и равновесный ВВП ... 217
Мультипликатор сбалансированного бюджета ... 219
Равновесный ВВП и ВПП при полной занятости ... 219
Рецессионный разрыв ... 220
Инфляционный разрыв ... 220
Экскурс в историю ... 221
Великая депрессия ... 221
Инфляция во время Вьетнамской войны ... 222
Критические замечания и предварительное знакомство с новой моделью ... 223
Последний штрих Квадратура экономического круга ... 224

Глава 11
СОВОКУПНЫЙ СПРОС И СОВОКУПНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ... 228

Совокупный спрос ... 228
Кривая совокупного спроса ... 228
Построение кривой совокупного спроса на основе модели совокупных расходов ... 231
Детерминанты совокупного спроса ... 231
Сдвиги кривой совокупного спроса и модель совокупных расходов ... 234
Совокупное предложение ... 235
Кривая совокупного предложения ... 235
Детерминанты совокупного предложения ... 237
Равновесие: реальный объем производства и уровень цен ... 241
Ключевой график
11-7 Равновесный уровень цен и равновесный реальный ВВП ... 241
Изменения равновесного состояния ... 242
Смещение кривой совокупного спроса ... 242
Мультипликатор и изменения уровня цен ... 243
Эффект храповика? ... 243
Смещение кривой совокупного предложения ... 246
Последний штрих Почему в Европе такой высокий уровень безработицы? ... 247

Глава 12
ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ... 251

Законодательная база ... 252
Дискреционная фискальная политика ... 252

Стимулирующая фискальная политика ... 252
Сдерживающая фискальная политика ... 254
Финансирование дефицитов и ликвидация избытков ... 255
Варианты политики: государственные расходы или налоги? ... 256
Недискреционная фискальная политика: встроенные стабилизаторы ... 256
Автоматические, или встроенные, стабилизаторы ... 257
Бюджет при полной занятости ... 258
Проблемы, недостатки, сложности ... 260
Временные проблемы ... 260
Политические проблемы ... 261
Эффект вытеснения ... 262
Компенсирующие сбережения ... 263
Совокупное предложение и инфляция ... 263
Графическое изображение эффекта вытеснения и инфляции ... 263
Фискальная политика в открытой экономике ... 264
Фискальная политика, ориентированная на предложение ... 266
Последний штрих Опережающие показатели ... 268

ЧАСТЬ 3

Деньги, банковское дело и кредитно-денежная политика

Глава 13
ДЕНЬГИ И БАНКОВСКОЕ ДЕЛО ... 273

Функции денег ... 273
Предложение денег ... 274
Определение денег: *M*1 ... 275
«Почти деньги»: *M*2 и *M*3 ... 276
«Почти деньги»: скрытый смысл ... 277
Кредитные карточки ... 277
Что лежит в основе денежного предложения? ... 278
Деньги как долговые обязательства ... 278
Стоимость денег ... 278
Деньги и цены ... 279
Поддержание стоимости денег ... 281
Спрос на деньги ... 281
Ключевой график
13-2 Спрос на деньги и денежный рынок ... 282
Спрос на деньги для совершения сделок ... 282
Спрос на деньги как на активы ... 283
Совокупный спрос на деньги ... 283
Денежный рынок ... 283
Финансовая система США ... 285
Централизация и регулирование ... 285
Федеральная резервная система ... 286
Функции ФРС и предложение денег ... 289
Независимость ФРС ... 289
Банкротства банков и сберегательных учреждений ... 290
Трудности коммерческих банков ... 291
Кризис ссудо-сберегательной отрасли ... 291
Государственное обеспечение сберегательных учреждений ... 292
Недавние изменения и преобразования ... 292
Последний штрих Всемирный «зеленый» ... 294

Глава 14
КАК БАНКИ СОЗДАЮТ ДЕНЬГИ ... 297

Балансовый отчет коммерческого банка ... 297
Пролог: золотых дел мастера ... 298
Отдельный коммерческий банк ... 299
Строение коммерческого банка ... 299
Сделки коммерческого банка, создающие деньги ... 303
Прибыли, ликвидность и федеральный финансовый рынок ... 306
Банковская система: многократное увеличение вкладов ... 307
Ссудный потенциал банковской системы ... 307
Денежный мультипликатор ... 309
Некоторые модификации ... 310
Необходимость денежного контроля ... 310
Последний штрих Банковская паника 1930–1933 годов ... 312

Глава 15
ФЕДЕРАЛЬНЫЕ РЕЗЕРВНЫЕ БАНКИ И КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНАЯ ПОЛИТИКА ... 315

Цели кредитно-денежной политики ... 315
Консолидированный балансовый отчет федеральных резервных банков ... 316
Инструменты кредитно-денежной политики ... 317
Операции на открытом рынке ... 317
Резервная норма ... 320
Учетная ставка ... 321
«Дешевые» и «дорогие» деньги ... 322
Сравнительная значимость ... 322
Кредитно-денежная политика, равновесный ВВП и уровень цен ... 323
Причинно-следственная связь ... 323
Ключевой график
15-2 Кредитно-денежная политика и равновесный ВВП ... 324
Эффект политики «дешевых» денег ... 325
Эффект политики «дорогих» денег ... 326
Уточнения и обратная связь ... 327
Кредитно-денежная политика и совокупное предложение ... 327
Эффективность кредитно-денежной политики ... 327
Сильные стороны кредитно-денежной политики ... 327
Недостатки и трудности ... 328

Дилемма целей 330
Последние события: процентная ставка по федеральным фондам 330
Кредитно-денежная политика и мировая экономика 331
Последний штрих Эпитеты для ФРС предлагает сама жизнь 332
Обобщенная картина 333
Ключевой график
15-3 Общепринятая теория занятости и виды стабилизационной политики 334

ЧАСТЬ 4

Проблемы и противоречия в макроэкономике

Глава 16
ВЗГЛЯДЫ НА МАКРОЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ И ПОЛИТИКУ 341

Классическая и кейнсианская теории: толкование модели совокупного спроса и совокупного предложения 342
Классический взгляд 342
Кейнсианский взгляд 343
Кейнсианство и монетаризм 344
Основные уравнения 345
Стабильна или нестабильна скорость обращения денег? 347
Дебаты о политике 351
Анализ модели совокупного спроса – совокупного предложения 353
Теория рациональных ожиданий 355
Бесплодность политики 356
Интерпретация модели совокупного спроса – совокупного предложения 356
Оценка 357
Проникновение идей в общепринятую макроэкономическую теорию 358
Последний штрих Теория реального делового цикла 361

Глава 17
ВЗАИМОСВЯЗЬ ИНФЛЯЦИИ И БЕЗРАБОТИЦЫ 364

Кривая Филлипса 364
Теоретические и исторические истоки 364
Кривая Филлипса: концепция и факты 365
Логическое обоснование кривой Филлипса 366
Дилемма стабилизационной политики 367
Стагфляция: сдвиг кривой Филлипса? 367
Нарушения совокупного предложения 368
Конец стагфляции: 1982–1989 гг. 370
Гипотеза естественного уровня 370
Теория адаптивных ожиданий 371
Теория рациональных ожиданий 373
Новые трактовки 373
И вновь о совокупном предложении 374
Определения: краткосрочный и долгосрочный периоды 374
Краткосрочное совокупное предложение 375
Долгосрочное совокупное предложение 375
Кейнсианские и неоклассические выводы для политики 376
Инфляция спроса и инфляция издержек 377
Инфляция спроса 377
Ключевой график
17-7 Новый взгляд на инфляцию спроса и инфляцию издержек 377
Инфляция издержек 378
Политика занятости и профессиональной подготовки 379
Профессиональная подготовка 379
Информация о рабочих местах 379
Антидискриминационные меры 379
Политика заработной платы и цен (политика доходов) 380
Споры вокруг политики заработной платы и цен 380
Эффективность 381
Экономика предложения 381
Налогово-трансфертные антистимулы 382
Кривая Лаффера 382
Критика кривой Лаффера 383
Другие доктрины экономики предложения 384
Рейганомика: программа 384
Рейганомика: каковы результаты? 385
Выводы: альтернативные макроэкономические подходы 386
Последний штрих Участие в прибылях: придание эластичности заработной плате 388

Глава 18
БЮДЖЕТНЫЙ ДЕФИЦИТ И ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ 391

Дефицит и долг: определения 391
Концепции бюджета 392
Ежегодно сбалансированный бюджет 392
Циклически сбалансированный бюджет 393
Функциональное финансирование 393
Государственный долг: цифры и факты 393
Причины 393
Количественные параметры 395
Экономические последствия: мнимые проблемы 397
Банкротство? 397
Перекладывание бремени? 397
Экономические последствия: реальные проблемы 398
Распределение дохода 398
Стимулы 399
Внешний долг 399

Ограничение фискальной политики ... 399
Эффект вытеснения и накопление капитала ... 399
Дефицит федерального бюджета в недавнем прошлом ... 401
Огромные размеры ... 401
Бюджетный дефицит и дефицит внешнеторгового баланса ... 402
Рост процентных ставок ... 402
Удорожание доллара ... 403
Внешнеторговый дефицит ... 403
Сопутствующие эффекты ... 404
Противоположный взгляд: теорема эквивалентности Рикардо ... 404
Ответные политические меры ... 405
Последний штрих Сокращать дефицит за счет социальных льгот? ... 406
Позитивная роль долга ... 407

Глава 19
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ ... 411

Теория экономического роста ... 411
Два определения ... 411
Экономический рост как цель ... 412
Арифметика экономического роста ... 412
Факторы экономического роста ... 412
Факторы предложения ... 412
Факторы спроса и эффективности ... 412
Графический анализ ... 413
Экономический рост и производственные возможности ... 413
Модель совокупного спроса – совокупного предложения ... 414
Экономический рост США ... 415
Оценка факторов роста ... 417
Затраты ресурсов и производительности труда ... 417
Трудозатраты ... 417
Технический прогресс ... 417
Накопление капитала ... 418
Образование и профессиональная подготовка ... 418
Распределение ресурсов и эффект масштаба ... 419
Факторы, сдерживающие экономический рост ... 419
Прочие факторы ... 420
Совокупный спрос, неустойчивость и экономический рост ... 420
Замедление роста производительности труда ... 421
Последствия ... 421
Причины замедления ... 422
Оживление? ... 424
Модели «конца света» ... 424
Модель «обычного роста» ... 425
Признаки приближения «конца света» ... 425
Цель – устойчивое общество ... 425
Критика ... 425
Выводы ... 427
Стратегии роста ... 427
Политика, ориентированная на спрос ... 427
Последний штрих Желателен ли экономический рост? ... 428
Политика, ориентированная на предложение ... 428
Промышленная и другие виды политики ... 429

Ответы на ключевые вопросы ... O-1
Словарь понятий и терминов ... C-1



ПРЕДИСЛОВИЕ К РУССКОМУ ИЗДАНИЮ

Нам приятно узнать, что «Издательский Дом ИНФРА-М» перевел и выпускает в свет на русском языке 13-е издание нашей книги «Экономикс: принципы, проблемы и политика». Предыдущим изданием нашей книги на русском языке, вышедшим в свет в 1992 г., было 11-е издание учебника. Текст нового издания на русском языке значительно переработан, обновлены данные, многие понятия получили расширенное толкование. Нам приятно, что наша книга по-прежнему пользуется популярностью и остается ведущим учебником экономикс в США, но теперь, когда есть новый перевод на русский язык, ее смогут прочитать тысячи студентов в России, чтобы лучше понять основы экономикс.

Нас давно интересует Россия и положение дел в других новых независимых государствах. В 1963 г. профессор Макконнелл, преподававший в то время сравнительную экономику, посетил Советский Союз, чтобы ближе познакомиться с советской экономической системой, в том числе с методикой планирования и проблемами плановой системы. В 1992 г. профессор Брю прочитал недельный курс экономикс в рамках трехнедельного семинара в Московском государственном университете. Он всегда вспоминает нелепость ситуации, возникшей при обсуждении возможности перевода и издания на русском языке учебника «Экономикс» с руководством тогдашнего ведущего издательства ЦК КПСС. Позднее, в 1995 г. профессор Брю посетил Москву и Санкт-Петербург с женой и сыном уже в качестве туриста.

В процессе подготовки русского издания мы неоднократно беседовали со студентами и профессорами из Содружества Независимых Государств – как в самих этих странах, так и в США. Много раз мы встречались с приезжавшими из России специалистами, которые сообщали, что учились по нашей книге. Несколько преподавателей из России прочитали курсы лекций в университетах США на основе нашего учебника или полные курсы «экономикс» для американских студентов. Американские коллеги также прочитали несколько курсов на базе этого учебника в различных регионах бывшего Советского Союза, в том числе в Белоруссии, Эстонии, Киргизии, Латвии, некоторых регионах Российской Федерации и в Украине.

В настоящее время экономика России переживает период драматических и трудных преобразований. К сожалению, доподлинно неизвестно, в чем собственно состоит политика экономических реформ и с какой скоростью они происходят. Однако мало кто сомневается в том, что советская экономическая система быстро превратилась в реликт прошлого в мире, она все в большей мере характеризуется ростом индивидуальной свободы, свободными рынками, мощной конкуренцией, международными масштабами торговли и быстрыми технологическими переменами. Мы с восхищением относимся к желанию россиян поддерживать процесс реформ. В то же время мы хорошо понимаем, с какими трудностями и тяготами сопряжен процесс перемен для многих людей. Но готовых рецептов демонтажа командной экономики, в которой господствовала государственная собственность на средства производства и отсутствовала конкуренция, не существует. Нет таких рецептов и для быстрого формирования рыночной экономики, опирающейся на частный капитал и конкурентоспособные предприятия. Только сама Россия может стать архитектором своей экономики.

В ретроспективном плане видно, что эта задача оказалась значительно более сложной, чем представлялось ранее. «Капиталистический романтизм» российских чиновников вполне понятен и оправдан и был даже полезен, потому что отражал надежды

людей. Однако одной надежды явно недостаточно; реальные реформы требуют прагматического подхода и решительных экономических мер. Для создания новой экономической системы необходимо предпринимать четкие действия, терпеть неудачи, создавать соответствующие социальные институты, приватизировать предприятия, демонтировать монополии, поддерживать население, думать о будущем и преодолевать трудности. Однако проблемы, связанные с преобразованием российской экономики, не могут быть решены в одночасье, но и откладывать их решение нельзя. Мы надеемся, что если страна удержится в общем русле этого процесса, то Россия сможет создать динамичную, уникальную российскую рыночную экономику. Но мы – реалисты, а не романтики, поэтому уверены, что эти преобразования потребуют много времени.

Наш учебник – это книга об основных принципах экономикс. Развивая эти принципы, мы абстрагировались от реальных трудностей, стремились выявить ключевые соотношения и показать основные направления экономического развития. Несмотря на то что некоторые принципы являются комплексными (например, графические модели) и требуют внимательного изучения, следует помнить, что они значительно проще, чем экономика в целом. Экономические принципы, изложенные в нашей книге, – *это только средство* для понимания экономической реальности, но они не являются этой реальностью. Они позволяют понять экономическое поведение потребителей, работников, фирм и правительства; объясняют преимущества специализации и обмена на индивидуальном, региональном и международном уровне. Эти принципы помогают понять: механизм формирования рынков и цен, подъемов и спадов в экономике; феномен безработицы и инфляции, изменения ставок заработной платы и ее дифференциации; систему обменных курсов валют; содержание и цели торгового баланса. Принципы экономикс позволяют понять, как деятельность индивидов способствует процветанию всего общества, причем без участия государства. Эти принципы также проясняют роль государства в экономике. И, как вы увидите сами в дальнейшем, они дают возможность анализа практически любой экономической проблемы.

Короче говоря, принципы экономикс, сформулированные в этой книге, доказали свою полезность для студентов, стремящихся познать основы рыночной экономики и желающих сознательно в ней участвовать. Мы желаем каждому из вас успеха в изучении экономикс и процветания в жизни. Более того, мы желаем России больших успехов на пути ее исторических преобразований. Если наш учебник хотя бы в небольшой мере будет способствовать достижению любой из этих целей, нам это будет очень приятно и мы будем считать себя полностью вознагражденными.

Campbell R. McConnell
Stanley L. Brue

Новые особенности

Новое, 13-е, издание обладает и новыми особенностями. Во-первых, это – новый международный ракурс рассматриваемых проблем, а во-вторых, большая взаимосвязь теории с практическим опытом.

- «Международный ракурс». Мы включили в книгу 43 новых раздела «Международный ракурс», содержащих в основном диаграммы и схемы, позволяющие сравнить экономики США и других стран. Если, например, просто указать, каковы в США темпы инфляции, уровень безработицы, ставки налогов, размер субсидий фермерам и затраты на охрану здоровья, без сопоставления с аналогичными показателями других стран, студенты будут лишены данных, необходимых для осмысленного сравнения.

- «Ключевые вопросы (с ответами)». В конце каждой главы помещены от двух до пяти ключевых вопросов, снабженных ответами в конце учебника. Многие из этих вопросов – количественные и призваны помочь учащимся осмыслить и усвоить основные концепции. В тексте глав содержатся указания, с каким ключевым вопросом связан данный материал. Студенты, которые хотят немедленно проверить, насколько хорошо они усвоили прочитанное, могут обратиться к специально помеченному ключевому вопросу и сверить свой ответ с тем, что приведен в конце книги. Другие могут прочитать главу до конца, прежде чем отвечать на ключевые вопросы. В любом случае ключевые вопросы делают настоящее издание «Экономикс» более содержательным.

Реструктурированная макроэкономикс

Материал, посвященный макроанализу, был заново осмыслен и тщательно пересмотрен, а его структура изменена в целях более логичного развития идей и обеспечения большей гибкости преподавания. Поскольку изменения оказались весьма значительными, мы опишем их более подробно.

- *Главы 7 и 8*, посвященные расчету национального дохода и макроэкономической нестабильности, претерпели лишь небольшие изменения.

- В *главе 9* исследуются компоненты модели совокупных расходов в частной закрытой экономике и равновесный ВВП. Мы сократили описание классической экономики и быстро подвели студентов к модели совокупных расходов. Мы представляем теорию совокупных расходов как часть интегрированной современной макроэкономики, не делая особого упора на разногласия между «лагерями». Сравнение различных макроэкономических школ проводится в главе 16, посвященной альтернативным воззрениям.

- В *главе 10* разбираются изменения равновесного ВВП и эффект мультипликатора в частной закрытой экономике. Затем вводится понятие чистого экспорта и государственных компонентов в модели совокупных расходов; последний раздел перенесен из главы предыдущего издания, посвященной фискальной (бюджетной) политике. Затем рассматриваются спад производства и инфляция и одновременно предлагается исторический обзор этих явлений (Великая депрессия и инфляция в период войны с Вьетнамом).

- *Глава 11* посвящена модели совокупного спроса и совокупного предложения, а также в нее включены два факультативных раздела, в которых, во-первых, вводится кривая совокупного предложения из модели совокупных расходов и, во-вторых, показано, как связаны между собой сдвиги кривых совокупного спроса и совокупных расходов. Мы предполагаем, что большинство преподавателей будет использовать главы, касающиеся совокупных расходов, но те преподаватели, которые хотят применять только модель совокупного спроса – совокупного предложения, могут отказаться от глав, посвященных совокупным расходам, а также от факультативных разделов главы 11. Дополнительные занятия по разделу главы 11, посвященному мультипликатору и инфляции, могут послужить трамплином для преподавателей, желающих более подробно разобрать концепции предельной склонности к потреблению, предельной склонности к сбережениям и мультипликатора.

- *Глава 12*, посвященная фискальной политике, полностью переработана на основе модели совокупного спроса и совокупного предложения.

Мы полагаем, что полное обновление глав, посвященных макроэкономическому анализу, позволило достичь трех целей.

Важнее всего то, что теперь, когда структура материала позволяет больше «не прыгать» от одной модели (совокупных расходов) к другой (совокупного спроса – совокупного предложения), преподавателям будет легче и удобнее объяснять студентам обе модели. Новая последовательность такова: расчет национального дохода, макроэкономическая нестабильность, модель совокупных расходов, выведение из нее понятия совокупного спроса, добавление совокупного предложения и применение уже этой модели к фискальной политике (и затем к кредитно-денежной политике).

Кроме того, новая организация материала позволяет отдельно изучать модель совокупного спро-

са – совокупного предложения тем, кто этого желает (гл. 11 и 12 и далее).

И наконец, две главы, посвященные совокупным расходам, теперь не содержат разделов по модели совокупного спроса – совокупного предложения; это для тех преподавателей, которые хотят сосредоточиться именно на модели совокупных расходов.

Объединение вводных глав

Для большей ясности изложения и для того, чтобы поместить новую главу, посвященную роли США в мировой экономике (гл. 6), мы объединили вводные главы. Две главы из 12-го издания, где речь шла о частном и государственном секторах, объединены в этом издании в новую главу 5 (смешанная экономика). Новая глава 4 (бывшая гл. 5) связывает материал, посвященный чистому капитализму (бывшая гл. 3), с анализом рыночной системы. Это облегчается тем, что анализ спроса и предложения в новом издании переместился в главу 3.

Экономический подход

Мы больше внимания уделили экономическому образу мышления. В главе 1 мы значительно расширили раздел, посвященный экономическому подходу к действительности, подробно разбирая проблемы нехватки ресурсов и выбора, рационального поведения и маржинального анализа. В главе 2 мы используем понятия предельной выгоды и предельных издержек (см. рис. 2-2), чтобы определить оптимальное положение экономики на кривой производственных возможностей. И в дальнейшем, в оставшейся части учебника, мы не упускаем случая напомнить об экономическом подходе.

Отбор и уплотнение материала

Тщательный отбор и уплотнение материала, осуществленные еще в 12-м издании, были хорошо приняты преподавателями и, разумеется, студентами. Воодушевленные этой реакцией, мы вновь постарались удалить устаревшее, убрать излишнее, уплотнить фразы и по возможности устранить формализм изложения. Экономя на словах, мы при этом старались не жертвовать подробностью объяснений. Там, где это требовалось, краткие повторения остаются отличительной чертой «Экономикс».

Новые и пересмотренные темы

Помимо тех изменений, которые мы уже описали, были осуществлены и некоторые другие.

- ***Часть I. Глава 1.*** Реорганизован раздел «экономическая политика»; дано новое описание логической ошибки, связанной с нарушением причинно-следственной связи. *Глава 2.* Более четко определены понятия эффективности производства и эффективности распределения ресурсов; введен новый наглядный пример «древесина или совы». *Глава 3.* Использованы новые примеры: увеличение спроса на брокколи, морковь, ружья, уменьшение предложения пикши. *Глава 4.* Более подробно описаны права собственности. *Глава 5.* Введен новый материал о росте трансфертных платежей и доходах от лотерей.

- ***Часть II. Глава 8.*** Обновлен рис. 8-7, с тем чтобы можно было рассматривать объем производства за пределами полной занятости; помещен новый рис. 8-8, где противопоставляются номинальная и реальная процентные ставки. *Глава 10.* Дано новое приложение концепции совокупных расходов к Великой депрессии и инфляции в период войны во Вьетнаме. *Глава 11.* Удалены определения «кейнсианский» и «классический» с горизонтального и вертикального отрезков кривой совокупного предложения; по-новому проводится различие между ВВП в условиях полной занятости и ВВП в условиях полной производительности. *Глава 12.* Дано новое определение фискальной политики в рамках модели совокупного спроса – совокупного предложения (рис. 12-1 и 12-2); пересмотрен материал, посвященный бюджету при полной занятости (новый рис. 12-4).

- ***Часть III. Глава 13.*** Включен новый материал об относительном сокращении активов банков и сберегательных учреждений, а также о глобализации сферы финансов. *Глава 15.* По-новому представлена кредитно-денежная политика с использованием модели совокупного спроса – совокупного предложения (рис. 15-2); введен новый материал о последних успехах кредитно-денежной политики, об «утрате контроля», о влиянии изменений процентной ставки на процентный доход, об опоре современной политики на ставку федерального финансирования. Новый рис. 15-3 позволяет шире взглянуть на макроэкономическую теорию и политику с точки зрения совокупного спроса и совокупного предложения.

- ***Часть IV. Глава 16.*** Эта глава имеет новый заголовок, в ней сравниваются с точки зрения модели совокупного спроса – совокупного предложения классический и кейнсианский анализ (из гл. 10 12-го издания). *Глава 17.* По-новому обсуждаются проблемы образования и занятости. *Глава 18.* Включены новые темы: юридические лица, владение государственным долгом (рис. 18-1), влияние долга на фискальную политику, Закон о снижении дефицита

1933 г. *Глава 19.* Описывается влияние факторов спроса и эффективности на общеэкономическое развитие (рис. 19-1), приведены новые данные по уровню образования населения (рис. 19-4); обсуждается проблема медленного темпа роста среднего семейного дохода (рис. 19-5).

• ***Часть V. Глава 20.*** Приведен новый пример эластичности цены при обложении акцизным налогом судов, являющихся предметами роскоши; более полно обсуждается перекрестная и зависящая от дохода эластичность спроса. *Глава 21.* Дано более четкое определение совокупной полезности, приведен график предельной полезности (рис. 22-1); совокупная полезность рассматривается с привлечением новых примеров из практики. *Глава 22.* Приведен новый числовой пример о различиях между учетной и экономической прибылью; даны новые примеры эффекта масштаба, включая цены новых и подержанных учебников и слияния банков. *Глава 24.* Более полно обсуждается эффект масштаба как входной барьер (рис. 24-1); проведено новое графическое сравнение монополиста с единой ценой и дискриминирующего монополиста (рис. 24-7). *Глава 25.* По-новому рассмотрена проблема долгосрочного равновесия в монополистической конкуренции; приведен новый рис. 25-4 о рекламе и эффекте масштаба. *Глава 26.* Переписан раздел о причинах существования олигополии. Приведен пример автомобильной отрасли.

• ***Часть VI. Глава 27.*** Приведены новые примеры спроса на труд: рабочие автомобильной промышленности, работники закусочных быстрого обслуживания, влияние персональных компьютеров, временные работники. *Глава 28.* Приведена дискуссия о снижении реальной заработной платы и провале плана оплаты по результату. *Глава 29.* Приведены новые примеры, среди них законы, направленные против ростовщичества.

• ***Часть VII. Глава 30.*** Дан графический анализ перелива ресурсов (из гл. 6 12-го издания), обновлен материал о правах на загрязнения и специальном фонде. *Глава 31.* Обсуждаются усилия по изменению государственного механизма и Закон о снижении дефицита 1993 г. *Глава 32.* Дан новый раздел о взаимосвязях антитрестовских и прочих целей (торговый баланс, объединения в оборонной промышленности и продвижение новых технологий); приведены новые случаи фиксации цен; написан новый большой раздел по промышленной политике. *Глава 33.* Приведен новый рис. 33-3, на котором отражена изменчивость и долгосрочный спад цен на сельскохозяйственную продукцию; по-новому обсуждаются проблема «погони за прибылью» и влияние ценовой поддержки. *Глава 34.* Приводятся причины увеличения неравенства доходов; дан анализ уровня бедности (рис. 34-5); изложены предложения по реформе социального обеспечения. *Глава 36.* Сокращены разделы по истории и влиянию профсоюзов; по-новому рассмотрена проблема социального обеспечения иммигрантов.

• ***Часть VIII. Глава 37.*** Рассматриваются новые темы: анализ экспорта и импорта с точки зрения спроса и предложения (рис. 37-3, 37-4 и 37-5); политика государственного продвижения экспорта; возобновление режима наибольшего благоприятствования для Китая и переговоры с Японией. *Глава 38.* По-другому обсуждается проблема «управляемого плавания» валют; торговый дефицит США. *Глава 39.* Приведена новая таблица распределения мирового дохода (табл. 39-1); переработано и расширено обсуждение проблем народонаселения; по-новому рассматриваются трудности, связанные с иностранной помощью; переосмыслена проблема долгового кризиса. *Глава 40.* Рассмотрен процесс перехода России к капитализму.

Новые разделы «Последний штрих»

Рецензенты одобрили введение мини-текстов под названием «Последний штрих» и их расположение в заключительных частях глав. Эти тексты имеют разные цели: одни показывают текущее или историческое применение экономических понятий, другие анализируют интересы людей к экономическим проблемам, третьи представляют противоречащие основным или побочные точки зрения, а четвертые отражают экономические понятия и темы в глобальном аспекте. Шестнадцать мини-текстов «Заключительный штрих» являются новыми, а остальные были переработаны и обновлены.

Новые темы мини-текстов таковы: снижение уровня производства на Кубе (гл. 2); спекуляция билетами (гл. 3); альтернативные взгляды на вопрос, почему уровень безработицы в Европе настолько высок (гл. 11); использование доллара по всему миру (гл. 13); проблема социальных выплат (гл. 18); доводы «за» и «против» экономического роста (гл. 19); рыночные силы и возрастание ценности образования (гл. 20); неэффективность рождественской раздачи подарков (гл. 21); созидательное разрушение как конкурентная сила (гл. 23); алмазная монополия корпорации *De Beers* (гл. 24); газеты о неудачах в государственном секторе (гл. 31); дерегулирование авиалиний (гл. 32); врачи против экономистов по поводу реформы здравоохранения (гл. 35); спекуляции на валютных рынках (гл. 38); Китай как новая экономическая сила (гл. 40).

ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ЦЕЛИ

Несмотря на то что 13-е издание очень мало напоминает первое, основная цель остается той же самой – дать студенту, начинающему изучать экономикс, концепции, необходимые для понимания основных экономических проблем, специфических экономических понятий и политических альтернатив решения экономических проблем. Мы надеемся, что способность рассуждать на экономические темы логично и объективно и непреходящий интерес к экономикс станут побочными следствиями при достижении основной цели. Мы намерены представить принципы и проблемы экономикс в прямой, логичной форме. Следовательно, мы продолжаем делать упор на ясность изложения и организацию материала.

ОСОБЕННОСТИ УЧЕБНИКА

Данный учебник обладает целым рядом заметных особенностей и достоинств.

• *Четкие объяснения проблем.* Мы попытались создать четкий аналитический текст, отвечающий требованиям лучших студентов и доступный, при определенных стараниях, средним студентам. Мы думаем, что тщательность изложения материала и его доступность позволят преподавателю отбирать темы для занятий в аудитории и быть уверенным в том, что остальной материал учебника студенты смогут проработать и понять самостоятельно.

• *Расширенное определение экономикс.* В начальных курсах не всегда удается обеспечить студентов понятным определением экономикс. Чтобы избежать этого недостатка, мы посвятили всю главу 2 постановке и анализу фундаментальных основ экономикс. Это должно помочь студентам в дальнейшем.

• *Основы рыночной системы.* В настоящее время многие экономики совершают трудный переход от планового хозяйства к рыночной системе. Поэтому детальное описание принципов организации и функционирования рыночной системы в главе 4 мы считаем очень своевременным. Права собственности, свобода предпринимательства и выбора, роль прибыли – эти и связанные с ними понятия типичный студент понимает плохо. Мы надеемся, что снабдили студентов методологией и информацией, необходимыми для изучения рыночной системы.

• *Раннее введение проблем международной экономикс.* Принципы и организация международной экономикс вводятся достаточно рано. В главе 6 рассматривается рост объемов международной торговли, ее основные участники, специализация и сравнительные преимущества, рынок иностранных валют, тарифы и субсидии, различные торговые соглашения. Столь раннее введение в международную экономикс позволяет изучить международный аспект макроэкономических и микроэкономических проблем.

• *Раннее и всестороннее изучение роли государства.* Государство является составным элементом современного капитализма. Следовательно, его роль в экономике не следует рассматривать по частям или после всех остальных тем. В этом учебнике экономические функции анализируются в главе 5. В главе 30 обсуждаются проблемы несостоятельности государства и рынка, а в главе 31 рассматриваются наиболее интересные аспекты теории общественного выбора и государственных финансов. Разделы учебника, посвященные как макро-, так и микроэкономикс, содержат главы, ориентированные на проблемы и политику.

• *Упор на экономический рост.* В этом издании мы делаем упор на экономический рост. В главе 2 используется кривая производственных возможностей для иллюстрации основных компонентов роста. В главе 19 обсуждаются темпы и причины роста американской экономики, а также его противоречивость. Глава 39 концентрируется на анализе проблем менее развитых стран и препятствиях, мешающих их росту. Часть главы 40 касается сокращения темпов роста в бывшем Советском Союзе. Помимо этого, в главах, касающихся теории ценообразования, обращается особое внимание на возможности внедрения достижений научно-технического прогресса в различных рыночных структурах.

• *Обсуждение теории фирм.* Мы уделяем большое внимание микроэкономикс в целом и теории фирм в частности по двум причинам. Во-первых, понятия микроэкономикс трудны для большинства начинающих студентов. Краткие обсуждения обычно лишь увеличивают трудности, так как больше вопросов создают, чем снимают. Во-вторых, мы объединили анализ различных рыночных структур с обсуждением влияния каждого рыночного подразделения на цену, уровень производства, распределение ресурсов и скорость технологического прогресса.

• *Главы, посвященные экономическим темам.* Большинство студентов, несомненно, поймет, что основные проблемы излагаются в части IV, посвященной макроэкономикс, и в части VII, ориентированной на проблемы микроэкономикс. Мы пытались изложить все проблемы в логичной последовательности, применяя соответствующие аналитические инструменты. Кроме того, мы стремились включить как можно больше материала, но каждый преподаватель может исключить главы, которые, по его мнению, не очень важны для конкретной группы студентов.

СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ КНИГИ

Необходимой предпосылкой создания хорошего учебника по экономикс являются логичная структура и четкость изложения материала. Данный учебник был написан таким образом, что каждая тема и понятие прямо соответствуют уровню сложности, который доступен среднему студенту. По этой причине мы тщательно подбирали материалы по микроэкономикс и макроэкономической теории занятости. Но простота восприятия обеспечивается четкостью изложения, а не краткостью.

Более того, из нашего опыта следует, что при рассмотрении каждой из основных тем – совокупный спрос и совокупное предложение, деньги и банки, теория фирм, международная экономикс – желательно объединять анализ с политикой. В целом применяется трехшаговый способ развития аналитических инструментов: 1) словесные описания и иллюстрации; 2) числовые примеры; 3) графическое представление, основанное на этих числовых иллюстрациях.

Весь материал данной книги разделен на восемь частей. Часть I. Введение в экономикс и экономику. Часть II. Национальный доход, занятость и фискальная политика. Часть III. Деньги, банки и монетарная политика. Часть IV. Проблемы и противоречия макроэкономикс. Часть V. Микроэкономикс товарных рынков. Часть VI. Микроэкономикс рынков ресурсов. Часть VII. Государство и текущие экономические проблемы. Часть VIII. Международная экономикс и мировая экономика. В содержании перечислены конкретные главы каждой части.

АЛЬТЕРНАТИВНАЯ СТРУКТУРА ИЗЛОЖЕНИЯ

В целом преподаватели согласны с содержанием нашего учебника, но не всех из них устраивает структура изложения материала. На наш взгляд, структура этого учебника обеспечивает значительную гибкость изложения проблем экономикс. Те, кто пользовался предыдущими изданиями, сообщали нам, что им удавалось изучать главы в другом порядке, почти не нарушая логику изложения.

Мы предпочли перейти от макро- к микроэкономикс, но за вводным материалом части I можно непосредственно давать микроэкономический анализ из частей V и VI. Аналогично модель совокупного спроса – совокупного предложения вводится после, а не до анализа совокупных расходов. Те, кто не согласен с такой организацией, не встретят никаких проблем, рассматривая главу 11 перед главами 9 и 10.

Некоторые преподаватели предпочитают перемежать главы из частей V и VI главами из части VII. Глава 33 о сельском хозяйстве может следовать за главой 23 о чистой конкуренции; глава 32 об антитрестовском законодательстве, регулировании и промышленной политике может следовать за главами 24–26 о несовершенной конкуренции. Глава 36 о рынке труда может следовать за главой 28 о заработной плате; глава 34 о неравенстве доходов может следовать за главами 28 и 29 о национальном доходе.

Тот, кто преподает типичный двухсеместровый курс и удовлетворен структурой учебника, поместив первые четыре части в первый семестр, а части с V по VIII – во второй, увидит, что материал расположен логично с точки зрения его содержания и разумно относительно объема и уровня сложности. Те преподаватели, которые предпочитают делать упор на международную экономикс, части I, II, III и VIII могут рассматривать в первом семестре, а части с IV по VII – во втором.

Для курса, рассчитанного на три четверти, мы предлагаем проходить главы с 1-й по 12-ю в первой четверти, с 13-й по 29-ю – во второй и с 31-й по 40-ю – в третьей.

Те, кого интересует односеместровый курс, могут выделить несколько групп глав, подходящих для такого курса.

ПЕДАГОГИЧЕСКАЯ ПОМОЩЬ

Как и в предыдущих изданиях, этот учебник «Экономикс» ориентирован на студентов. Новое обращение «К студенту» содержит различные виды педагогической помощи.

БЛАГОДАРНОСТИ

Публикация 13-го издания продлит жизнь учебника «Экономикс», который существует уже четвертый десяток. Нет сомнения, что это произошло благодаря многим преподавателям и студентам, высказавшим свои пожелания и критические замечания.

Наши коллеги из университета штата Небраска, университета Линкольна и Тихоокеанского лютеранского университета щедро делились с нами знаниями по своим специальностям и поддерживали нас. Мы особо благодарим Jerry Petr, Dave Palm и Norris Peterson, которые больше всего помогли нам в преодолении нашего относительного невежества в их областях знаний.

Как уже было указано, 13-е издание значительно выиграло от учета выводов рецензентов, которые снабдили нас богатейшим источником предло-

жений по изменению учебника. Эти рецензенты перечислены в конце предисловия.

Профессор Thomas Barbiero из политехнического института Райерсона в качестве соавтора канадского издания «Экономикс» высказал много полезных идей. Мы также высоко оценили несколько хороших предложений по улучшению учебника, поступивших от профессора Walstad. Мы благодарны и профессору Mark Lovewell.

Мы благодарны многим профессионалам в McGraw-Hill, особенно Lucille Sutton, Mike Elia, Edwin Hanson, Joseph Murphy, Joe Piliero, Victoria Richardson, Annete Mayeski, Jonathan Hulbert за их профессионализм при подготовке и распространении учебника. Cathy Hull и Roy Wiemann снабдили иллюстрациями разделы «Последний штрих». Мы благодарны всем этим высококвалифицированным работникам.

Получив такую большую помощь, мы не видим никаких причин, по которым авторы должны принимать на себя полную ответственность за ошибки и пропуски. Но мы хотим сохранить традицию.

Campbell R. McConnell
Stanley L. Brue



ОБРАЩЕНИЕ К СТУДЕНТАМ

Экономикс охватывает проблемы, связанные с достижением целей наилучшими методами. Мы предлагаем вам познакомиться с тем, как повысить эффективность изучения – понимания и оценок – предмета экономикс. Помогут вам в этом следующие приемы, использованные в нашем учебнике.

- *Приложения к графикам.* Пониманию принципов экономикс способствуют графический анализ и общие представления о количественных связях. В приложении к главе 1 рассказано о различных видах графиков, а также линейных уравнениях. Пожалуйста, не пропустите их!

- *Введения.* Введения к каждой главе должны пробудить интерес к теме – в них будут указаны цели и основные положения данной главы.

- *Термины и понятия.* Терминологии уделено большое внимание во вводной части. Термины выделены в тексте **полужирным шрифтом** и приведены в конце каждой главы, кроме того, термины сведены в словарь.

- *Повторения.* Важные мысли надо повторять. В конце каждой главы приводится заключение, кроме того, в каждой главе по ходу изложения вы найдете два-три «Кратких повторения». Эти разделы помогут усвоить основные положения каждой главы и подготовиться к экзаменам. Если какие-то выводы покажутся непонятными, то надо перечитать соответствующий раздел главы.

- *Ключевые графики.* Некоторые графики мы назвали «ключевыми графиками». Преподаватели почти наверняка будут разбирать эти графики на занятиях. Нет сомнения, что в экзаменационные билеты попадут вопросы по некоторым из них!

- *Подрисуночные подписи.* В любом учебнике по экономике всегда много графиков и рисунков. В примечаниях к рисункам содержатся пояснения и анализируются основные положения, отраженные на рисунке. Отнеситесь к пояснениям внимательно – это краткая формулировка основных положений.

- *Международный ракурс.* Каждая страна начинает все больше оказывать влияние на мировую экономику. Чтобы понять этот процесс, загляните в раздел «Международный ракурс». Здесь вы наглядно увидите положение США в сравнении с другими странами.

- *Последний штрих.* В каждой главе есть небольшой раздел «Последний штрих». Не делайте ошибки – не пропускайте его. В нем показано, как выглядят экономические положения на практике. В одних разделах приводятся конкретные случаи для изучения, в других – высказываются идеи, противоречащие основным экономическим теориям. Не пропустите – их приятно читать. Это расширит ваш кругозор, и вы будете лучше понимать экономику.

- *Учебные задания и вопросы.* В конце каждой главы приводится обширный список вопросов. Давно известно, что любой предмет лучше усваивается на практике – экономикс тоже. Использование вопросов поможет лучше ориентироваться в предмете. Некоторые из них выделены как «Ключевые вопросы» – ответы на них вы найдете в конце учебника. Вы можете сразу обратить внимание на них, как только они встретятся, или после того, как прочитаете всю главу.

Уже из главы 1 вы поймете, что экономикс предполагает особый способ мышления и метод анализа проблем. Главная цель книги – научить вас таким методам и способу мышления. Если совместные усилия – наши, ваши и ваших преподавателей, увенчаются успехом, то вы усвоите весь спектр экономических, социальных и политических проблем, которые иначе останутся неясными.

Хватит рассуждать! Открывайте учебник!



УЧАСТНИКИ ПОДГОТОВКИ ИЗДАНИЯ

РЕЦЕНЗЕНТЫ

Mamhoud Arya, Edison Community College
Noel Bennett, Metro Community College
Trent Bogges, Plymouth State College
Frank Bonello, University of Notre Dame
Mark Chopin, Louisiana Tech University
Chris Colburn, Old Dominion University
Gordon Crocker, Community College of Allegheny County
John Dorsey, University of Maryland
Paul Farnham, Georgia State University
Rashi Fein, Harvard Medical School
Paul Feldstein, University of California-Irvine
Arthur Friedberg, Mohawk Valley Community College
Nicholas Grunt, Tarrant County College
Will Harris, University of Delaware
Yu Hsing, Southern Louisiana University
Mark Huston, San Diego Mesa College
Leo Kahane, California State University
Charles Link, University of Delaware
Patrick Litzinger, Robert Morris College
Ray Mack, Community College of Allegheny County
Drew Mattson, Anoka-Ramsey Community College
Frank Musgrave, Ithaca College
Asghan Nazemzadeh, University of Houston
Kathy Parkison, Indiana University–Kokomo
Martin Perliene, Wichita State University
Mary Pitts, Onondaga Community College
Jeff Pliskin, Hamilton College
Joseph Prizginger, Lynchburg College
Chris Rhoden, Solano College
Philip Rothman, East Carolina University
John Saussy, Harrisburg Area Community College
Carol Scott, West Georgia College
David Shorow, Richland College
Jerry Swartz, Broward Community College
Phil Smith, DeKalb College
Jeff Summers, Lynnfield College
Donna Thompson, Brookdale Community College
Ted Tsukahara, St. Mary's College
Percy Vera, Sinclair Community College
Harold Warren, East Tennessee State University
Art Welsh, Pennsylvania State University
Janet West, University of Nebraska–Omaha
Dieter Zschock, SUNY–Stony Brook

УЧАСТНИКИ НАБЛЮДАТЕЛЬНОЙ ГРУППЫ

Joseph Barr, Framingham State College
Marc C. Chopin, Louisiana Tech University
Sharon Ehrenburg, Eastern Michigan University
Paul Farnham, Georgia State University
David E. R. Gay, University of Arkansas
Paul W. Grimes, Mississippi State University
Michael N. Hayes, Radford University
Delores Linton, Tarrant County College
Kathy Parkison, Indiana University–Kokomo
Ted Tsukahara, St. Mary's College

РЕСПОНДЕНТЫ, ОТВЕТИВШИЕ НА ВОПРОСЫ АНКЕТЫ

Steve Ahn, Mercer Community College
A.K. Barakeh, University of Southern Alabama
Doris Beuttenmuller, Webster University
Jerry Bodily, School of Business
Bernard Bogar, Indiana University–Indianapolis
George Bohler, Florida Community College
R. Bohm, University of Tennessee–Knoxville
Barry Bombay, J. Sargent Reynolds Community College

Joseph Brandt, Incarnate Word College
Robert Brooker, Gannon University
Louis Buda, Nassau Community College
Norman Caldwell, Iowa Central Community College
Jack Chambless, Valencia Community College
Arshad Chawdhry, California University of Pennsylvania
Jane Clary, College of Charleston
Don Coffin, Indiana University Northwest
Tom Cole, Amarillo College
George Collier, Southeastern Oklahoma State University
John Connelly, Corning Community College
Jerry Crawford, Arkansas State University
Norman Cure, Macomb Community College
Maria DaCosta, University of Wisconsin–Eau Claire
Cynthia Dempster, Pellissippi State Technical Community College
Bruce Donelson, Bellevue College
Michael Doyle, Dana College
Robert Eggleston, Shippensburg University
Bernice Evans, Morgan State University
John Ewing–Smith, Burlington County College
Loretta Fairchild, Nebraska Wesleyan University
William Foeller, State University of New York–Fredonia
Kaya Ford, Northern Virginia Community College
Thomas Fox, Pennsylvania State University
Julie Granthen, Oakland Community College–Auburn Hills
Ron Gunderson, Northern Arizona University
Ron Hansen, Muscatine Community College
Paul Harris, Camden County College
Will Harris, University of Delaware
Mark Healy, William Rainey Harper College
Alfred Herschede, Indiana University South Bend
Charles Hiatt, Delta College
Cal Hoerneman, Delta College
Brad Hoppes, Southwest Missouri State University
Pat Hunston, Bee County College
Bruce Hutchinson, University of Tennessee–Chattanooga
Eric Jacobsen, University of Delaware
Wayne Jesswein, University of Minnesota–Duluth
Chuck Jewell, Charles County Community College
Kay Johnson, Pennsylvania State University at Erie-Behrend
Mary Ann Keating, Valparaiso University
John Kinworthy, Concordia College
Andrew Kliman, New York Institute of Technology
Peter Kressler, Rowan College of New Jersey
Jim Kyle, Indiana State University
William Laughlin, Fairmont State University
Nancy Lawler, Oakton Community College
Molly Lee, New York Institute of Technology
Secunderabad Leela, Millersville University of Pennsylvania
Delores Linton, Tarrant County College
Louis McClain, Texas Wesleyan University
Michael McGuire, Incarnate Word College
Eugene McKibbins, Fullerton College
John Manzer, Indiana/Purdue at Fort Wayne
David Martin, State University of New York at Geneseo
Saul Mekies, Kirkwook Community College
Ed Mills, Clackamas College
John Muth, Regis University
Ron Noreen, Camden County College
Gerard O'Boyle, St. Johns University
Dennis O'Connor, Loras College
Alex Obiya, San Diego City College
Duane Oyen, University of Wisconsin–Eau Claire
Deborah Paige, McHenry County College
Young Park, California University of Pennsylvania
Kathy Parkison, Indiana University–Kokomo
John Peck, Indiana University South Bend
Hilda Pope, Jones County Junior College
Gary Rourke, Lakewood Community College
Noel Rozells, San Diego Miramar College
Paul Schmitt, St. Clair County Community College
Ken Seidenstricker, Regis University
Jack Sheeks, Broward Community College–Central Campus
Dorothy Siden, Salem State College
Donald Sparks, The Citadel
Theresa Spencer, Meredith College
Gerald Stollman, Oakland Community College–Auburn Hills
Roger Traver, Johnson County Community College
John Walgreen, Wheaton College
Irvin Weintraub, Towson State University
Janet West, University of Nebraska at Omaha
Howard Yergan, Southwest Texas State University

ЧАСТЬ ПЕРВАЯ

Введение в экономикс и экономику



ПРЕДМЕТ И МЕТОД ЭКОНОМИКС

Человеческие существа – это несчастные создания, обремененные потребностями. В числе прочего нам нужны любовь, общественное признание, материальные блага и жизненные удобства. Наша борьба за улучшение материального благосостояния, наше стремление «заработать себе на жизнь» – это и есть предмет экономикс, экономической науки. Точнее, экономикс – это исследование поведения людей в процессе производства, распределения и потребления материальных благ и услуг в мире ограниченных ресурсов.

Людям свойственны как биологически, так и социально обусловленные потребности. Мы стремимся приобрести пищу, одежду, кров, множество товаров и услуг, которые ассоциируются с приличным или высоким уровнем жизни. Мы также наделены определенными способностями и окружены множеством материальных благ – природных и произведенных. Мы используем доступные нам природные и материальные ресурсы – рабочую силу и управленческие способности, инструменты и машины, землю и минеральные богатства – для производства товаров и услуг, удовлетворяющих наши материальные потребности. Именно эту деятельность, осуществляемую с помощью организационного механизма, мы называем *экономической системой.*

Однако ограниченность ресурсов не позволяет достигнуть идеального решения. Совокупность всех наших материальных потребностей превышает производительные возможности всех имеющихся ресурсов, и это – непреложный факт. Вот почему абсолютное материальное изобилие не представляется осуществимым. Этот неоспоримый факт и лежит в основе нашего определения экономикс. *Экономикс исследует проблемы эффективного использования ограниченных производственных ресурсов или управления ими с целью максимального удовлетворения материальных потребностей человека.* Хотя, быть может, это и не очевидно, но все сегодняшние кричащие проблемы – инфляция, безработица, военные расходы, бюджетные дефициты, бедность и неравенство, загрязнение окружающей среды, правительственное регулирование бизнеса и пр. – уходят своими корнями в проблему эффективного использования ограниченных ресурсов.

В главе 1, однако, мы не станем углубляться в суть проблем. Наша непосредственная задача – ответить на следующие исходные вопросы. 1. Насколько важно изучение экономикс или какими могут быть его результаты? 2. Как изучать экономикс, каковы необходимые для этого методы? В чем заключается методология экономикс? 3. С какими специфическими проблемами, ограничениями и ловушками можем мы столкнуться при изучении экономикс? 4. Каким образом экономисты исследуют проблемы? Что представляет собой «экономическое восприятие действительности»?

ЭРА ЭКОНОМИСТА

Является ли экономикс практической наукой? Стоит ли затрачивать наши время и труд на ее изучение? Полвека назад Джон Мейнард Кейнс (*John Maynard Keynes*; 1883–1946) – несомненно, самый влиятельный экономист нашего столетия – дал убедительный ответ на этот вопрос:

> «*Идеи экономистов и политических мыслителей* – и когда они правы, и когда ошибаются – имеют гораздо большее значение, чем принято думать. В действительности именно они и правят миром. Люди-практики, которые считают себя совершенно неподверженными интеллектуальным влияниям, обычно являются рабами какого-нибудь экономиста прошлого»[1].

Соперничающие в борьбе за наши умы идеологии современного мира в значительной мере сложились *под воздействием великих экономистов* прошлого – Адама Смита (*Adam Smith*), Давида Рикардо (*David Ricardo*), Джона Стюарта Милля (*John Stuart Mill*), Карла Маркса (*Karl Marx*), Джона Мейнарда Кейнса. Для мировых лидеров и по сей *день обычное дело получать или просить* у экономистов советы и рекомендации по вопросам экономической политики.

Например, президент Соединенных Штатов постоянно пользуется рекомендациями Совета экономических консультантов. В ежегодном экономическом докладе президента представлен широкий спектр экономических проблем, с которыми приходится сталкиваться политическим лидерам. К их числу среди множества других относятся безработица и *инфляция*, экономический рост и производительность, налогообложение и государственные расходы, бедность и поддержание уровня доходов, платежный баланс и международная валютная система, взаимоотношения между рабочими и управляющими, здравоохранение, загрязнение окружающей среды, дискриминация, иммиграция, конкуренция и регулирование промышленности и т.д.

Экономикс на службе гражданского общества

Если мы хотим быть хорошо информированными гражданами, нам надлежит знать основы экономикс. Большинство конкретных проблем повседневной жизни имеет важные экономические аспекты, и в качестве избирателей мы способны влиять на решения наших политических лидеров, направленные на преодоление этих проблем. Каковы причины и последствия «дефицитов-близнецов» – дефицита федерального бюджета и дефицита внешнеторгового баланса, о которых постоянно упоминают в средствах массовой информации? О чем свидетельствуют мрачные сообщения о бездомных бродягах? Почему нежелательна инфляция? Как можно сократить безработицу? Эффективны ли существующие программы социального обеспечения? Следует ли продолжать субсидировать фермеров? Нуждаемся ли мы в дальнейшем реформировании налоговой системы? Требуется ли Америке «реиндустриализация» для восстановления своих доминирующих позиций в мировой торговле и финансах?

Поскольку ответы на подобные вопросы определяют в основном выборные чиновники, результаты наших размышлений над избирательным списком зависят от элементарных экономических познаний. Нет нужды напоминать, что основы знаний по экономикс более чем полезны и самим политикам!

Недавние исследования, проведенные Национальным исследовательским центром по экономическому образованию, свидетельствуют о широчайшей экономической безграмотности. Взрослые американцы, старшеклассники и студенты колледжей демонстрируют полнейшее незнание элементарных принципов экономикс, необходимых для понимания экономических событий и изменений в национальной экономике. Лишь 35% старшеклассников и 51% выпускников колледжа, 39% взрослого населения в целом дали правильные ответы на вопросы, касающиеся основ экономикс.

Практическое применение принципов экономической науки

Экономикс имеет жизненно важное значение и для бизнеса. Понимание принципов действия экономической системы позволяет руководителям фирм четче формулировать задачи и стратегию. Руководитель, которому ясны причины и следствия инфляции, способен принимать более разумные хозяйственные решения в периоды инфляции. Вот почему в штатном расписании большинства крупных корпораций числятся экономисты. Их функции состоят в сборе и интерпретации экономической информации, которая могла бы послужить основой для принятия рациональных хозяйственных решений.

Кроме того, человеку, как потребителю и как работнику, экономикс дает некоторое представление *о том, как принимать мудрые решения при* покупке товаров и найме на работу; как защитить себя от снижения покупательной способности денег, которым сопровождается инфляция; какие профессии лучше оплачиваются, какие наименее подвержены безработице; что лучше – покупать машину или брать напрокат, пользоваться кредитной карточкой или расплачиваться наличными. В равной

[1] *Кейнс Дж. М.* Общая теория занятости, процента и денег/Пер. с англ. М., 1978. С. 458.

мере человек, понимающий взаимосвязь между бюджетным и торговым дефицитом, с одной стороны, и курсами ценных бумаг (акций и облигаций) — с другой, способен принимать более обоснованные решения о личных инвестициях.

Однако следует предостеречь читателя: экономикс при всей своей практической полезности представляет собой предмет преимущественно академический, а не узкопрофессиональный. В отличие от бухгалтерского учета, рекламного дела, корпоративных финансов и маркетинга экономикс не является в первую очередь наукой о том, как делать деньги. Знание экономикс может, конечно, помочь в управлении предприятием или личными финансами, но не в этом состоит ее главная задача. Проблемы этой науки обычно изучаются не с *индивидуальной*, а с *общественной* точки зрения. Производство, обмен и потребление товаров и услуг рассматриваются в ней не с позиций банковского счета отдельного человека, а с позиций общества в целом.

МЕТОДОЛОГИЯ

Чем занимаются экономисты? Какие цели они преследуют? Какие методы используют? Подзаголовок этой книги — *«Принципы, проблемы и политика»* — содержит лаконичный ответ на первые два вопроса. Экономисты формулируют экономические *принципы*, которые полезны при разработке *политики*, предназначенной для решения экономических *проблем*.

Используемые экономистами методы представлены на рис. 1-1. Сначала экономист выявляет и собирает факты, относящиеся к конкретной экономической проблеме. Эту задачу иногда называют **описательной**, или **эмпирической, экономической наукой** (блок 1). Экономист устанавливает также экономические принципы, то есть делает обобщения о реальном поведении индивидов и институтов. Выведение принципов из фактов называется **экономической теорией**, или «экономическим анализом» (блок 2).

Как показано на рис. 1-1, в изучении экономического поведения экономисты могут продвигаться как от теории к фактам, так и от фактов к теории. В более строгом изложении это означает, что экономисты применяют и дедуктивный и индуктивный методы. **Индукция** позволяет выводить, или конструировать, принципы из фактов. При этом набор фактов систематизируется и анализируется так, чтобы вывести обобщение, или принцип. Индукция движется от фактов к теории, от частного к общему. Индуктивный метод изображен левой стрелкой, направленной вверх от блока 1 к блоку 2 на рис. 1-1.

Обобщения можно получить также с помощью **дедукции**, или гипотетического метода. В этой ситуации экономисты опираются на случайные наблюдения, озарения, логику и интуицию и, отталкиваясь от этого, формулируют предположительный, непроверенный принцип, именуемый **гипотезой**. Например, руководствуясь «кабинетной» логикой, они могут предположить, что потребителям целесообразно покупать больше товара, когда его цена падает.

Чтобы проверить справедливость гипотезы, к которой пришли путем дедукции, экономисты подвергают ее систематической многократной проверке. Отражают ли реальные данные отрицательную, или обратно пропорциональную, зависимость между ценой и количеством приобретенного товара? Этот процесс проверки изображен на рис. 1-1 стрелкой, направленной вниз от блока 2 к блоку 1.

Дедукция и индукция представляют собой не взаимоисключающие, а взаимодополняющие методы исследования. Сформулированные дедуктивным методом гипотезы служат для экономиста ориентирами при сборе и систематизации эмпирических данных. В свою очередь, некоторое представление о фактах, о реальном мире является предпосылкой для выработки весьма содержательных гипотез.



Рисунок 1-1. Связь между фактами, принципами и политикой в экономической науке

Приступая к изучению любой проблемы или сектора экономики, экономисты зачастую применяют индуктивный метод, с помощью которого они собирают, систематизируют и обобщают факты. Напротив, дедуктивный метод подразумевает выдвижение гипотез, которые затем сопоставляются с фактами. Полученные на основе любого из этих методов обобщения полезны не только для объяснения экономического поведения, но и для выработки экономической политики.

Наконец, общие знания об экономическом поведении, которое формируется на основе экономических принципов, могут быть затем использованы для выработки политики, то есть мер или решений, обеспечивающих исправление или устранение рассматриваемой проблемы. Этот последний процесс иногда называют «прикладной экономической наукой», или **экономической политикой** (блок 3).

Продолжая использовать рис. 1-1 в качестве отправной позиции, займемся теперь более подробным исследованием методологии, применяемой экономистами.

Описательная экономическая наука

Все науки — эмпирические. Это означает, что все они базируются на фактах, то есть на наблюдаемых и поддающихся проверке изменениях известных данных или определенных явлений. Используемые в физических науках фактические данные относятся к неодушевленным предметам. Экономикс же как общественная наука изучает поведение индивидов и институтов, занимающихся производством, обменом и потреблением товаров и услуг.

Сбор фактов может оказаться бесконечно сложной задачей. Поскольку реальный мир состоит из мириад взаимосвязанных фактов, экономист должен соблюдать осмотрительность в их отборе. Следует сначала отделить экономические факты от неэкономических, а затем определить, какие экономические факты относятся, а какие не относятся к рассматриваемой конкретной проблеме. Но даже и после завершения этой процедуры отбора относящиеся к данной проблеме факты могут казаться разнородными и невзаимосвязанными.

Экономическая теория

Задача экономической теории, или анализа, заключается в том, чтобы систематизировать, истолковать и обобщить факты. Принципы и теории — конечный результат экономического анализа — вносят порядок и смысл в набор фактов, связывая их воедино, устанавливая надлежащие соотношения между ними и выводя из них определенные обобщения. «Теория без фактов может быть пустой, но факты без теории бессмысленны»[2].

Принципы и теории представляют собой содержательные обобщения, основанные на анализе фактов, но в свою очередь и факты служат постоянной проверкой правильности уже установленных принципов. Факты, то есть реальное поведение индивидов и институтов в процессе производства, обмена и потребления товаров и услуг, со временем изменяются. Именно поэтому экономисты должны постоянно сверять существующие принципы и теории с изменяющейся экономической средой.

Терминология. Экономисты употребляют такие понятия, как «законы», «принципы», «теории» и «модели». Все эти термины по существу означают одно и то же, а именно обобщение или констатацию закономерностей в экономическом поведении индивидов и институтов. Термин «экономический закон» несколько сбивает с толку, так как предполагает высокую степень точности, всеобщности его применения и даже нравственной справедливости. В несколько меньшей степени это относится и к термину **принцип**. Кроме того, некоторые люди ошибочно полагают, что теория не имеет ничего общего с действительностью, с реальными фактами. В этом смысле более подходящим является термин «модель». Модель — это упрощенная картина реальности, абстрактное обобщение поведения исследуемых фактов.

В нашей книге эти четыре термина будут употребляться как синонимы. Выбор термина для обозначения какого-либо конкретного обобщения будет здесь диктоваться привычкой или целесообразностью. Вот почему связь между ценой товара и его количеством, которое покупают потребители, будет называться законом спроса, а не теорией или принципом спроса — просто так уж принято ее обозначать.

А теперь нужно сделать еще несколько замечаний о характере и происхождении экономических принципов.

Обобщения. Экономические принципы — это **обобщения**, которым, как следует из самого термина, присущи несколько неточные количественные определения. Экономические факты обычно отличаются разнообразием: одни индивиды и институты действуют так, а другие — иначе. Экономические принципы поэтому часто формулируются с помощью усредненных данных или статистических вероятностей. Например, когда экономисты говорят, что в 1993 г. доход средней семьи (домохозяйства) составлял примерно 37 тыс. дол., они тем самым делают обобщение. Здесь признается, что некоторые домохозяйства заработали намного больше этого, а значительная их часть — намного меньше. Тем не менее такое обобщение при правильном его применении и истолковании может иметь важное значение и оказаться весьма полезным.

Экономические обобщения часто выражаются также в форме вероятностей. Скажем, исследователь может предположить, что с вероятностью 95% снижение подоходного налога на 1 дол. повлечет за собой увеличение потребительских расходов на 92 цента.

---

[2] *Boulding K.E.* Economic Analysis: Microeconomics. 4th ed. New York: Harper & Row, 1966. P. 5.

Допущение «при прочих равных условиях». Подобно другим ученым, экономисты используют в построении своих обобщений допущение *ceteris paribus*, что означает: **при прочих равных условиях**. Иными словами, они допускают, что все другие переменные, за исключением рассматриваемых в данный момент, остаются неизменными. Такой метод упрощает процесс анализа, позволяя вычленить исследуемое соотношение. Например, при рассмотрении соотношения между ценой «пепси» и количеством купленного продукта, пользуясь этим методом, можно сделать допущение, что из всех факторов, которые способны повлиять на количество приобретенной «пепси» (например, цена «пепси», цены других товаров типа «кола», доходы и предпочтения потребителей), меняется только цена «пепси». Это даст экономисту возможность сосредоточиться на взаимосвязи «цена — объем покупок», и его рассуждения не будут затруднены необходимостью учитывать остальные переменные.

В естественных науках обычно можно провести контрольные эксперименты, при которых все прочие условия действительно сохраняются неизменными или практически неизменными. Таким образом, предполагаемое соотношение между двумя переменными ученый в состоянии подвергнуть эмпирической проверке с большой точностью. Однако экономикс — не лабораторные исследования. Проводимая экономистом процедура эмпирической проверки базируется на данных реального мира, порожденных действительными экономическими процессами. В этой довольно хаотичной среде прочие условия *изменяются*. Несмотря на развитие весьма сложных статистических методов, предназначенных для сохранения равенства прочих условий, они все же отнюдь не совершенны. В результате экономические принципы, приложимые к практике, менее строги и менее точны, чем принципы лабораторных исследований.

Абстракции. Экономические принципы или теории неизбежно носят абстрактный характер. Они не отражают всех красок реальной жизни. Сам по себе процесс отсортировывания неэкономических и не относящихся к делу фактов в ходе сбора нужных сведений уже предполагает абстрагирование от реальности. К сожалению, абстрактный характер экономической теории побуждает несведущих людей расценивать эту теорию как нечто непрактичное и нереалистичное. Но это нелепо! На самом деле экономические теории практичны именно потому, что они представляют собой абстракции. Мир реальности слишком сложен и запутан, чтобы его можно было представить строго упорядоченным. Экономисты строят свои теории, стремясь обнаружить смысл в хаотичном наборе фактов, который в противном случае сбивал бы с толку и не приносил никакой пользы, то есть их цель — привести факты в более пригодную, рациональную форму. Таким образом, обобщать — значит абстрагировать или намеренно упрощать; обобщение в экономике имеет практическое значение, а потому такое же значение имеет и абстракция.

Экономическая теория — это модель, упрощенная картина или схема какого-либо сектора экономики. Такая модель позволяет нам лучше понимать действительность *именно потому*, что она игнорирует сбивающие с толку подробности, присущие реальной жизни. Наконец, теории — *хорошие* теории — основываются на фактах, и поэтому они реалистичны. Те же теории, которые не согласуются с фактами, — это попросту плохие теории.

Макроэкономика и микроэкономика. Существует два совершенно разных уровня анализа, на которых экономист может выводить законы, касающиеся экономического поведения. Уровень **макроэкономики** относится либо к экономике в целом, либо к таким составляющим ее основным подразделениям, или агрегированным объектам (агрегатам), как государственный сектор, домохозяйства и частный сектор. Агрегат — это совокупность специфических экономических единиц, которые рассматриваются так, *как если бы* они составляли одну единицу. Мы можем счесть для себя удобным свести воедино более 20 млн частных предприятий американской экономики и рассматривать их как одну гигантскую единицу.

Изучая агрегаты, макроэкономика стремится нарисовать общую картину или начертить общую структурную схему экономики и связей между крупными агрегатами, составляющими экономику в целом. Здесь не принимаются во внимание конкретные единицы, образующие разные агрегаты. В макроэкономике при анализе различных экономических проблем используются такие показатели, как *совокупный* объем продукции, *общий* уровень занятости, *совокупный* доход, *совокупные* расходы, *общий* уровень цен и т.д. Короче говоря, макроэкономика изучает не деревья, а лес. Она позволяет нам взглянуть на экономику с высоты птичьего полета.

Микроэкономика имеет дело с конкретными экономическими единицами, с *детальным* изучением поведения этих индивидуальных единиц. Когда экономист обращается к такому уровню анализа, он, фигурально выражаясь, помещает экономическую единицу или очень маленькую часть экономики под микроскоп и подробно изучает аспекты ее функционирования. Здесь мы оперируем терминами: «отдельная отрасль», «фирма» или «домохозяйство» — и сосредоточиваем внимание на таких показателях, как производство или цена *конкретного* продукта, численность рабочих, занятых в одной фирме, выручка или доход отдельной фирмы или отдельного

домохозяйства, расходы данной фирмы или семьи и т.д. В микроэкономике мы изучаем уже не лес, а деревья. Микроэкономический анализ необходим для того, чтобы увидеть с самого близкого расстояния некоторые специфические компоненты экономической системы.

Деление на макро- и микроэкономику не следует понимать так, будто предмет экономической науки столь раздроблен на отдельные сектора, что любую ее тему можно отнести либо к макро-, либо к микроэкономике; многие темы и разделы экономикс охватывают обе эти сферы. А в последние годы в ряде важных областей произошло слияние и взаимопереплетение макро- и микроэкономики. Например, если еще какие-то 20–25 лет тому назад безработица рассматривалась как преимущественно макроэкономическая проблема («безработица зависит от *совокупных* расходов»), теперь экономисты признают, что при определении уровня безработицы важное значение имеют также *индивидуальные* решения рабочих о поиске другой работы и способ функционирования конкретного товарного рынка и рынка рабочей силы. (*Ключевой вопрос 5.*)

Графическое изображение. Многие из представленных в этой книге моделей или принципов будут выражены графически. Наиболее важные из этих моделей обозначены как «ключевые графики». Вам следует прочитать приложение к этой главе, посвященное построению графиков и анализу количественных относительных взаимосвязей.

Краткое повторение 1-1

- Экономикс занимается проблемой эффективного управления ограниченными ресурсами.
- Индукция представляет собой выявление закономерностей в фактических данных и построение обобщений; дедукция позволяет, опираясь на логику, выдвигать гипотезы, которые затем сверяются с фактическим положением вещей.
- Экономические теории (законы, принципы или модели) являются обобщением фактов, касающихся экономического поведения индивидов и институтов.
- Макроэкономика имеет дело с экономикой в целом; микроэкономика сосредоточена на конкретных единицах, составляющих экономику.

Экономическая политика

Экономические теории служат основой для **экономической политики**. Наше понимание экономических принципов может быть применено для решения или смягчения специфических проблем и продвижения к достижению основных целей общества (блок 3 на рис. 1-1). Экономические принципы являются ценными инструментами прогнозирования. А для изменения последствий какого-то события требуются точные прогнозы. Если некое нежелательное событие, например безработицу или инфляцию, можно предсказать или понять с помощью экономической теории, в дальнейшем мы сумеем повлиять на это событие и управлять им.

Выработка экономической политики. Выработка политики, предназначенной для достижения конкретных целей, – дело непростое. Ниже представлено краткое описание основных этапов формирования политики.

*1. **Провозглашение целей.*** Первым этапом является четкая формулировка цели. Если мы говорим, что добиваемся «полной занятости», имеем ли мы в виду, что все люди в возрасте, скажем, от 16 до 65 лет должны иметь работу? Или мы подразумеваем, что работу должны иметь все, кто хочет работать? Следует ли нам допустить некоторый «нормальный» уровень безработицы, обусловленный неизбежными изменениями в структуре производства и добровольной сменой рабочих мест работниками?

*2. **Возможные варианты политики.*** Затем мы должны установить и осознать, к каким результатам могут привести разные варианты политики, предназначенной для достижения нашей цели. Это требует ясного понимания экономического воздействия, выгод, издержек и политической осуществимости альтернативных программ. Например, экономисты обсуждают сравнительные достоинства и недостатки фискальной (бюджетной) политики (которая включает в себя изменение структуры государственных расходов и налогов) и денежной политики (которая вызывает изменение величины денежной массы) как альтернативных способов достижения и поддержания полной занятости.

*3. **Оценка.*** Ради самих себя и ради будущих поколений мы обязаны учитывать последствия избранной политики и оценивать ее эффективность; только с помощью такой оценки мы можем надеяться улучшить нашу политику. Удалось ли в результате конкретного изменения системы налогообложения или величины денежной массы довести уровень безработицы до первоначально предсказанного? Привело ли дерегулирование в определенной отрасли промышленности (например, в авиаперевозках) к предсказанным благоприятным последствиям? А если нет, то почему? (*Ключевой вопрос 1.*)

Экономические цели. Поскольку экономическая политика предназначена для достижения определенных **экономических целей**, нам нужно изучить и осмыслить некоторые из таких целей, широко распро-

страненных в американском обществе да и во многих других странах.

1. Экономический рост. Желательно обеспечить производство большего количества и лучшего качества товаров и услуг, а проще говоря — более высокий уровень жизни.

2. Полная занятость. Следует обеспечить подходящее занятие всем, кто желает и способен работать.

3. Экономическая эффективность. Мы хотим получить максимальную отдачу при минимуме издержек от имеющихся ограниченных производственных ресурсов.

4. Стабильный уровень цен. Необходимо избегать значительного повышения или снижения общего уровня цен, то есть инфляции и дефляции.

5. Экономическая свобода. Управляющие фирмами, рабочие и потребители должны обладать в своей экономической деятельности высокой степенью свободы.

6. Справедливое распределение доходов. Ни одна группа граждан не должна пребывать в крайней нищете, в то время когда другие купаются в роскоши.

7. Экономические гарантии. Следует обеспечить достойное существование хронически больным, нетрудоспособным, недееспособным, престарелым или людям, по иным причинам лишенным возможности получать хотя бы минимальный доход.

8. Торговый баланс. Мы стремимся к поддержанию разумного баланса международной торговли и международных финансовых сделок.

Этот перечень целей создает базу для постановки ряда существенных вопросов.

1. Интерпретация. Провозглашение этих или любых других важнейших экономических целей неизбежно влечет за собой проблему их толкования. Какое изменение уровня цен можно считать «значительным»? Что такое «высокая степень» экономической свободы? Что такое «справедливое» распределение доходов? Хотя большинство из нас готово согласиться с приведенными выше целями в их общей формулировке, мы можем вместе с тем существенно разойтись во мнениях относительно их конкретного толкования, а следовательно, и относительно специфических политических программ, необходимых для достижения этих целей. Если цели с 1-й по 4-ю и 8 довольно точно поддаются измерению, то невозможность количественно оценить цели с 5-й по 7-ю, несомненно, способствует возникновению разногласий об их истинном значении и смысле.

2. Взаимодополняемость. Некоторые из этих целей взаимодополняемы в том смысле, что по мере достижения одной из них другая или другие цели также могут быть осуществлены. Например, достижение полной занятости (цель 2) явно означает ликвидацию безработицы, то есть основной причины низких доходов (цель 6) и экономической необеспеченности (цель 7). Из сравнения целей 1 и 6 видно, что некоторая степень неравенства в распределении доходов более приемлема, если в результате экономического роста увеличивается абсолютная величина всех доходов.

3. Противоречия. Некоторые цели могут оказаться противоречащими друг другу или взаимоисключающими. Это требует **компромисса**, означающего, что для достижения одной цели мы должны пожертвовать какой-либо другой. Например, в противоречие могут войти цели 1 и 6. Усилия по достижению большего равенства в распределении доходов могут ослабить стимулы к труду, инвестированию, нововведениям и деловому риску, которые способствуют быстрому экономическому росту. Если государство пытается добиться равенства в распределении доходов, облагая высоким налогом людей с высокими доходами и передавая эти налоговые поступления людям с низким уровнем дохода, то стимулы к зарабатыванию высоких доходов могут исчезнуть, так как налогообложение снижает долю полученного дохода. Точно так же у человека с низкими доходами ослабляется мотивация к труду и другой производственной деятельности, если государство готово обеспечивать его и без этого.

Приведем пример из международной практики. В бывшем Советском Союзе централизованное планирование практически уничтожило безработицу, так что этот источник беспокойства для рабочих исчез. Не боясь потерять место, советские рабочие не слишком утруждали себя работой, поэтому эффективность производства и производительность труда в Советском Союзе были весьма низкими. Здесь мы наблюдаем противоречие между целью 7 (экономические гарантии) и целью 1 (экономический рост).

4. Приоритетность. Когда основные цели вступают в противоречие друг с другом, общество вынуждено разработать систему приоритетов в осуществлении задач, которые оно перед собой ставит. Если такие цели, как полная занятость и стабильный уровень цен, в какой-то степени взаимно исключают друг друга, то есть если полная занятость сопровождается некоторой инфляцией, а стабильный уровень цен влечет за собой некоторую безработицу, то общество должно решить, какую из этих целей оно считает относительно более важной. Здесь, разумеется, открывается широкое поле для разногласий. Но обществу все же приходится идти на компромиссы и принимать решение.

Позитивная и нормативная экономикс. Переходя на рис. 1-1 от уровня фактов и принципов (блоки 1 и 2) к уровню обоснования экономической политики (блок 3), мы совершаем резкий скачок от позитивной экономикс к нормативной.

Позитивная экономикс имеет дело с фактами (уже отобранными и перешедшими на уровень теории) и свободна от субъективных оценочных суждений. Позитивная экономикс пытается формулировать научные представления об экономическом поведении.

Нормативная экономикс, наоборот, олицетворяет оценочные суждения людей о том, какой должна быть экономика или какую конкретную политическую акцию следует рекомендовать, основываясь на определенной экономической теории или на определенном экономическом отношении.

Проще говоря, позитивная экономикс изучает то, *что есть*, тогда как нормативная экономикс выражает субъективные представления о том, *что должно быть*. Позитивная экономикс исследует фактическое состояние экономики; задача нормативной экономикс – определять, какие конкретные условия или аспекты экономики желательны или нежелательны.

Возьмем такие примеры. Позитивное утверждение: «Безработные составляют 7% численности рабочей силы». Нормативное утверждение: «Безработицу следует сократить». Другое позитивное фактическое утверждение: «При прочих равных условиях, если плата за обучение возрастет, число абитуриентов в университете уменьшится». Нормативное утверждение на ту же тему выглядит так: «Плату за обучение в университете следует снизить, чтобы больше студентов могло получить образование». В самом деле, как только в предложении возникают такие слова, как «должно» или «следует», можно с большим основанием предположить, что перед вами нормативное утверждение.

Большинство явных разногласий между экономистами связано с нормативными подходами, с политикой, основанной на суждениях. В дальнейшем мы, конечно, обнаружим, что разные экономисты выдвигают и отстаивают различные теории или модели экономики и составляющих ее элементов. Но наибольшие расхождения отражают существование разных мнений или оценочных суждений о том, каким должно быть наше общество. Например, гораздо большее согласие существует в вопросе о том, как фактически распределяется доход, чем о том, как его следует распределять. Главное, что мы не устаем подчеркивать: оценочные суждения или нормативные утверждения возникают на уровне обоснования экономической политики. (*Ключевой вопрос 6.*)

Краткое повторение 1–2

- **Функции экономической политики – четкое формулирование целей, рассмотрение вариантов политики и оценка результатов.**
- **Некоторые экономические цели общества взаимодополняют друг друга, тогда как другие вступают в противоречие.**
- **Позитивная экономикс занимается констатацией фактов («что есть»), в то время как нормативная экономикс выносит оценочные суждения («что должно быть»).**

ЛОВУШКИ ДЛЯ ОБЫДЕННОГО СОЗНАНИЯ

До сих пор мы рассматривали применяемые экономистами методы исследования, обходя известные трудности и ловушки, которые часто встречаются на пути людей, пытающихся толковать экономические проблемы с позиций обыденного сознания. А теперь представим себе следующие препятствия, затрудняющие процесс рационального экономического мышления.

Заблуждения

В отличие от начинающего физика или химика начинающий экономист обычно привносит в экономическую науку целый ряд ошибочных и предвзятых представлений об экономических процессах. Например, кое-кто может с подозрением относиться к прибылям предпринимательского сектора и считать, что дефицитное финансирование всегда является злом. Излишне говорить, что заблуждения способны затуманить нам голову и помешать объективному анализу. Начинающий исследователь-экономист должен быть готов отбросить ошибочные и предвзятые представления, которые попросту не подтверждаются фактами.

Нечеткая терминология

Экономическая терминология, широко применяемая газетами и популярными журналами, иногда носит чрезмерно эмоциональный характер. Автор – а чаще всего представляемая им группа особых интересов – может иметь специальные причины для «затуманивания» проблемы. При этом используемые термины нацелены на завоевание поддержки читателя. Так, мы обнаруживаем, что противники правительственного проекта борьбы с наводнениями в районе Великих равнин называют его «ползучим социализмом», а сторонники проекта характеризуют его как «разумное демократическое планирование». Поэтому, чтобы добиться объективности в толковании важных экономических проблем, мы должны решительно отбросить подобную терминологию.

Определения

Ни один ученый не обязан употреблять широко распространенные или общедоступные определения. Экономист может счесть для себя удобным и важным применять такие понятия, которые совершенно отличаются от определений, употребляемых большинством людей в повседневной речи. Если определения экономиста точны и последовательны, его аргументация неотразима. Типичный пример: термин «инвестиции» для среднего гражданина ассоциируется с покупкой облигаций и акций на рынке ценных бумаг. Часто мы слышим, как кто-то говорит, что он «инвестировал» свои деньги в акции *General Motors* или в правительственные облигации! Однако для экономиста «инвестирование» означает приобретение таких реальных активов, как машины и оборудование, или строительство нового фабричного здания, а не чисто финансовую операцию по обмену наличных денег или части банковского счета на изящно оформленный листок гербовой бумаги.

Логически ошибочное построение

Другой ловушкой в экономических рассуждениях является допущение, согласно которому «то, что верно для индивида или части группы, обязательно верно также и для группы в целом». Это **логически ошибочное построение**, или *неправильное* суждение. Истинность конкретного обобщения для индивида или части группы *не обязательно* означает также истинность его и для группы в целом.

Это можно проиллюстрировать на неэкономическом примере. Вы смотрите футбольный матч, и местная команда демонстрирует великолепную игру. В обстановке общего возбуждения вы вскакиваете со своего места, чтобы лучше видеть поле. Обобщение: «Если вы, *индивид*, смотрите стоя, вы лучше видите поле». Но следует ли отсюда, что это правильно для всей группы, то есть для всех зрителей, наблюдающих игру? Вовсе не обязательно! Если все станут смотреть игру стоя, каждый зритель — и вы тоже — будет видеть поле так же или еще хуже, чем когда все наблюдали его сидя!

Рассмотрим теперь один-два примера из области экономики. Для Смита увеличение заработной платы желательно, так как при постоянных ценах на товары это повышает его, Смита, покупательную способность и уровень жизни. Но если заработная плата увеличивается для всех, цены на товары, очевидно, повысятся, то есть возникнет инфляция. Вот почему уровень жизни Смита может остаться неизменным, поскольку повышение цен погашает эффект увеличения его заработной платы.

Другой пример. *Индивидуальный* фермер, которому удалось собрать исключительно большой урожай, должен в результате получить доход выше обычного. Это правильное обобщение. Но применимо ли оно ко всем фермерам как к *группе*? Очевидно, нет, по той простой причине, что для индивидуального фермера цены на его продукцию не изменятся (не снизятся) под влиянием этого большого урожая, так как каждый фермер производит лишь ничтожную долю общего объема продукции сельского хозяйства. Но для всех фермеров как группы цены изменяются в обратной пропорции к общему объему производства. Следовательно, если *все* фермеры собирают большой урожай, общий объем сельскохозяйственной продукции возрастает и цены на нее снижаются. И если снижение цен перекрывает необычно большое увеличение урожая, доходы фермеров *сокращаются*.

Как следует из рассмотренного выше различия между макро- и микроэкономикой, логически ошибочное построение напоминает нам о том, что *обобщения, которые правильны для одного из этих уровней анализа, могут быть, а могут и не быть правильными для другого.*

Нарушение причинно-следственной связи

В экономике иногда трудно распознать причинно-следственные связи. Рассмотрим две логические ошибки.

Логическая ошибка Post Hoc. Следует соблюдать крайнюю осторожность, делая заключение, согласно которому «поскольку событие *A* предшествует событию *B*, *A* является причиной *B*». Этот вид ошибочного рассуждения известен из латинского изречения «**post hoc, ergo propter hoc**», что означает «**после этого, следовательно, по причине этого**».

Рассмотрим пример. Ежегодно в самом начале весны лекарь племени совершает в зеленом облачении ритуальный танец вокруг своей деревни. А затем, примерно через неделю, деревья и земля покрываются зеленью. Можем ли мы из этого уверенно заключить, что именно событие *A*, шаманство лекаря, вызвало событие *B*, появление весенней зелени? Конечно, нет! Петух кричит перед рассветом, но это не означает, что петух вызвал восход солнца!

Университет штата нанимает нового баскетбольного тренера, и результаты команды улучшаются. Стал ли причиной новый тренер? Может быть. Но возможно, истинной причиной послужило присутствие более опытных игроков, более легкое расписание или нарушение правил Национальной баскетбольной ассоциации.

Корреляция и каузальность. Мы не должны путать **корреляцию** (взаимосвязь) с **каузальностью** (причинностью). *Корреляция* – это технический термин, указывающий на то, что соотношение двух групп данных носит систематический и взаимозависимый характер; например, можно обнаружить, что когда возрастет X, возрастет также и Y. Но это не обязательно означает, что X служит причиной Y. Связь здесь может быть чисто случайной или порождаться каким-либо другим фактором Z, не включенным в анализ.

Пример: экономисты выявили положительную корреляцию между образованием и доходом. Обычно люди с более высоким образованием получают более высокий доход, чем люди менее образованные. Житейский здравый смысл заставляет нас усмотреть в образовании причину, а в более высоком доходе – следствие; более высокое образование работника предполагает, что он более производителен, и такой работник получает большее денежное вознаграждение.

Но не меняются ли здесь причина и следствие местами, то есть не приобретают ли люди, обладающие более высокими доходами, более высокое образование, точно так же, как они покупают больше автомобилей и более дорогое продовольствие? А быть может, это соотношение объясняется воздействием еще и других факторов? Не является ли положительная корреляция между уровнями образования и дохода следствием проявления необходимых для успеха в образовании свойств – способности, мотивации, личных привычек, – то есть тех же свойств, какие необходимы для того, чтобы работник мог достичь высокой производительности и получать высокую зарплату? (*Ключевой вопрос 9.*)

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОДХОД

Экономисты применяют методологию, общую для всех естественных и общественных наук. Ученые во всех областях знаний стремятся избегать тех же логических ошибок, которые мы только что рассматривали. Следовательно, экономисты *не* мыслят каким-то особым образом. Но они делают определенные выводы исходя из особого подхода.

Экономический подход предполагает рассмотрение нескольких важных и тесно взаимосвязанных особенностей, включающих нехватку, рациональное поведение и сопоставление издержек и выгод.

Нехватка и выбор

Из нашего определения экономикс легко понять, почему экономисты рассматривают мир с точки зрения нехватки. Людские и материальные ресурсы ограниченны. Из этого следует, что товаров и услуг должно быть недостаточно, и их нехватка ограничивает наши возможности и диктует необходимость выбора. Мы *«не можем иметь все сразу»*. А коли так, что мы предпочтем иметь?

Сердцевину экономикс составляет идея о том, что «бесплатных обедов не бывает». Вас могут пригласить на обед, сделав его «бесплатным» для вас, но кому-то все равно придется платить за него – в крайнем случае обществу. Для приготовления вашего обеда требуются сельскохозяйственные продукты, труд официантов и поваров, количество которых ограниченно. Эти ресурсы могли бы быть использованы в альтернативной производственной деятельности, и эта деятельность – а значит, другие товары и услуги – были принесены в жертву ради вашего обеда.

Рациональное поведение

Экономикс основана на предположении о «рациональном эгоизме». Люди принимают рациональные решения для достижения наибольшего удовлетворения или максимального осуществления своих целей. Таким образом, потребители хотят рационально потратить свой доход, чтобы получить наибольшую выгоду или удовлетворение от товаров и услуг, которые они в состоянии купить за свои деньги.

Рациональное поведение означает, что разные люди будут делать разный выбор, так как их обстоятельства (ограничения) и доступная им информация различны. Вы можете посчитать, что в ваших интересах вначале поступить в институт, а уж потом начинать работать, а ваш одноклассник решит не заниматься дальнейшим образованием, а сразу устроиться на работу. Почему ваш выбор различен? Может быть, ваши способности к обучению и семейный доход выше, чем у вашего одноклассника. Возможно, вы также лучше информированы и понимаете, что работники, окончившие высшее учебное заведение, получают гораздо более высокий доход и с меньшей вероятностью окажутся безработными, чем работники со средним образованием. Таким образом, вы выбираете институт, а ваш одноклассник с меньшими способностями и финансовыми ресурсами, а также менее информированный, выбирает работу. Оба варианта выбора рациональны, но основаны на различных ограничениях и информации.

Конечно, рациональные решения могут меняться по мере изменения обстоятельств. Предположим, что федеральное правительство сочтет, что в национальных интересах увеличить количество работников с высшим образованием. В результате государственная политика изменится, чтобы обеспечить

бо́льшую финансовую помощь студентам. В этих новых условиях ваш одноклассник тоже может выбрать институт, а не работу после окончания школы.

Рациональный эгоизм — это не то же самое, что себялюбие. Люди готовы чем-то жертвовать, чтобы помочь членам своей семьи или друзьям, и участвуют в благотворительности, потому что они получают удовольствие, поступая так. Родители оплачивают образование своих детей, поскольку получают удовлетворение от подобного выбора.

Маржинализм: выгоды и издержки

В экономическом восприятии действительности преобладает **маржинализм** — сопоставление предельных выгод и предельных издержек. *Предельный* означает «добавочный», «дополнительный» или «изменение в...». За большинством экономических выборов и решений следует изменение status quo. Когда вы заканчиваете школу, перед вами встает вопрос: следует ли вам получать *дополнительное* образование. Точно так же фирмам постоянно приходится решать — увеличивать или уменьшать прием работников, больше или меньше продукции производить.

Делая такой выбор рационально, мы должны сравнивать предельные выгоды и предельные издержки. Пример: ваше время — ограниченный ресурс. Что вы будете делать, скажем, с двумя «свободными» часами в субботу вечером? Вариант: смотреть по телевизору баскетбольный матч с участием университетской команды. Предельная выгода — удовольствие от наблюдения за игрой. Предельные издержки — любые другие дела, включая учебу (надеемся, по курсу экономикс), прогулку или сон, которыми вы пожертвовали, потратив два лишних часа на сидение перед телевизором. Если предельная выгода превышает предельные издержки, тогда рационально посмотреть матч. Но если вы понимаете, что предельные издержки превышают предельную выгоду, тогда следует выбрать какой-либо другой вариант.

На национальном уровне правительство постоянно принимает решения, связанные с предельными выгодами и издержками. Увеличение расходов на здравоохранение может означать сокращение расходов на строительство жилья для бездомных, помощь неимущим или оборону. Урок: в мире нехватки ресурсов решение получить предельную выгоду путем конкретного выбора влечет за собой предельные издержки отказа от чего-то другого. Опять-таки бесплатных обедов не бывает.

Одно из следствий решений, основанных на маржинальном анализе, состоит в том, что «хорошего» *может* оказаться слишком много. Хотя некоторые товары и услуги кажутся всегда желательными — образование, здравоохранение, чистая окружающая среда, — на самом деле мы можем получить их в чрезмерном количестве. «Слишком много» бывает тогда, когда мы доводим их производство до такой точки, в которой предельные издержки (ценность отброшенных возможностей) превышают предельную выгоду. Если мы решили развить здравоохранение до такой степени, что предельные издержки превысят предельную выгоду, мы обеспечиваем «слишком много» здравоохранения, хотя охрана здоровья сама по себе вещь хорошая. Если предельные издержки здравоохранения превышают его предельные выгоды, значит, мы приносим в жертву альтернативные продукты, например образование и уменьшение загрязнения окружающей среды, которые в пределе обладают большей ценностью, чем охрана здоровья. (*Ключевой вопрос 13.*)

В разделе «Последний штрих» показано, как экономическое восприятие проявляется в повседневной жизни.

Краткое повторение 1–3

- Следите за тем, чтобы, рассуждая на экономические темы, не допускать таких логических ошибок, как логически ошибочное построение, нарушение причинно-следственной связи или смешение корреляции и каузальности.
- Экономический подход опирается на следующие предпосылки:
  а) нехватка ресурсов и необходимость выбора;
  б) допущение о рациональном эгоизме;
  в) маржинальный анализ.

РЕЗЮМЕ

1. Предмет экономикс — поиск эффективных путей использования ограниченных ресурсов в производстве товаров и услуг для удовлетворения материальных потребностей.

2. Наука экономикс способствует эффективной организации гражданского общества и служит полезным инструментом принятия решений для потребителей и предпринимателей.

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

РЕСТОРАНЫ БЫСТРОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ: ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОДХОД

Как экономический подход может помочь нам понять поведение потребителей в ресторанах быстрого обслуживания?

Вы входите в ресторан быстрого обслуживания. Какая очередь будет двигаться быстрее всех других? Что вы делаете, когда стоите в середине длинной очереди и открывается новое окно раздачи? Приходилось ли вам зайти в ресторан быстрого обслуживания, увидеть длинную очередь и уйти? Бывало ли так, что человек, стоящий перед вами в очереди, делал заказ, выполнение которого занимает много времени?

При анализе поведения посетителей ресторанов быстрого обслуживания полезно встать на экономическую точку зрения. Эти посетители пришли в ресторан, поскольку они ожидают, что предельная выгода, или удовлетворение от еды, которую покупают, будет равна предельным издержкам или превысит их. Когда посетители входят в ресторан, они направляются к самой короткой очереди, полагая, что самая короткая очередь сократит затраты времени на получение пищи. Они действуют целенаправленно: время ограничено, и большинство людей предпочтет потратить его на что-то иное, чем стояние в очереди.

Все очереди в ресторане быстрого обслуживания обычно бывают примерно одинаковой длины. Если одна из очередей временно становится короче, чем другие, некоторые люди переместятся в нее. Эти люди, очевидно, считают, что экономия времени за счет перемещения в более короткую очередь превышает издержки, связанные с переходом из одной очереди в другую. Перемещение из очереди в очередь обычно приводит к выравниванию всех очередей. Как только все очереди становятся одинаковой длины, никакого дальнейшего движения между очередями не происходит.

Посетители ресторана быстрого обслуживания сталкиваются с необходимостью принимать решение по поводу издержек и выгод еще в одном случае – когда за прилавком открывается дополнительное окно обслуживания. Вы сами перейдете к новому окну или останетесь на месте? Те, кто перемещается в новую очередь, считают, что выгода от экономии времени в результате перемещения превышает дополнительные издержки. Принимая такое решение, посетители должны также оценить, насколько быстро они попадут к новому окошку по сравнению с другими, кто тоже обдумывает такое решение. Тот, кто в этой ситуации колеблется, проигрывают!)

Посетители в заведениях быстрого обслуживания выбирают очереди, не имея полной информации. Например, прежде чем решить, в какую очередь вставать, они не изучают стоящих в очередях людей, чтобы определить, что те будут заказывать. Для этого существуют две причины. Во-первых, большинство посетителей ответило бы им: «Это не ваше дело» – и, следовательно, никакой информации не появилось бы. Во-вторых, даже если бы они и смогли собрать информацию, количество времени, необходимого для ее получения (издержки), скорее всего, превысило бы любую экономию времени, связанную с определением наилучшей очереди (выгоды). Поскольку получение информации связано с издержками, посетители ресторана выбирают очередь на основании несовершенной информации. Таким образом, не все решения приводят к ожидаемым результатам. Например, кто-то встанет в очередь, в которой стоящий впереди человек закажет гамбургеры и жареную картошку на сорок человек, ожидающих в припаркованном позади ресторана автобусе! Тем не менее в тот момент, когда посетитель принимал решение, он считал его оптимальным.

Неполнота информации также объясняет, почему некоторые люди, войдя в ресторан быстрого обслуживания и увидев длинные очереди, сразу уходят. Эти люди заключают, что предельные издержки (денежные плюс временные) слишком велики по сравнению с предельной выгодой. Они вообще не пришли бы в ресторан, если бы знали, что очередь такая большая. Но получение такой информации путем предварительной разведки с помощью сотового телефона обошлось бы дороже, чем предполагаемая выгода.

Наконец, подходя к прилавку, посетители должны решить, что они закажут. Делая этот выбор, они опять сравнивают предельные издержки и предельные выгоды, пытаясь получить наибольшее личное удовлетворение.

С точки зрения экономиста, то, что верно для посетителей ресторанов быстрого обслуживания, верно и для экономического поведения в целом. Столкнувшись с различными вариантами выбора, потребители, работники и фирмы при принятии решения сравнивают предельные издержки и предельные выгоды.

---

3. Задачи описательной, или эмпирической, экономической науки заключаются в: а) сборе тех экономических фактов, которые относятся к конкретной проблеме или к отдельному сектору экономики; б) проверке гипотез с помощью фактов для подтверждения правильности теорий.

4. Выведенные экономистами обобщения называются принципами, теориями, законами или моделями. Формулирование этих принципов составляет задачу экономической теории.

5. Индукция представляет собой процесс выкристаллизовывания теорий из фактов; дедукция – это построение гипотез на основе логики, а затем проверка их посредством сопоставления с фактами.

6. Одни экономические принципы относятся к макроэкономике (к экономике в целом или крупным ее агрегатам), а другие – к микроэкономике (к особым экономическим единицам или институтам).

7. Экономические принципы особенно ценны в качестве прогнозных инструментов; они служат основой для выработки экономической политики, цель которой – преодоление проблем и контроль за нежелательными процессами.

8. Широко признанными экономическими целями общества являются экономический рост, полная занятость, экономическая эффективность, стабильный уровень цен, экономическая свобода, справедливое распределение доходов, экономические гарантии и рациональный баланс международной торговли и финансов. Некоторые из этих целей взаимно дополняют друг друга; другие – взаимно исключают.

9. Позитивные утверждения отражают факты («что есть»), тогда как нормативные утверждения воплощают оценочные суждения («что должно быть»).

10. В изучении экономикс встречается множество ловушек, с которыми может столкнуться начинающий экономист, в том числе: заблуждения и предвзятые представления; терминологические трудности; логически ошибочные построения и трудность выявления четких причинно-следственных связей.

11. Экономический подход означает изучение того, как индивиды и институты принимают рациональные решения, основываясь на сопоставлении издержек и выгод.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Экономикс (*economics*)
Описательная, или эмпирическая, экономическая наука (*descriptive or empirical economics*)
Экономическая теория (*economic theory*)
Индукция и дедукция (*induction and deduction*)
Принципы, или обобщения (*principles or generalizations*)
Гипотеза (*hypothesis*)
Допущение «при прочих равных условиях» (*ceteris paribus or «other things equal» assumption*)
Экономическая политика (*policy economics*)
Макроэкономика и микроэкономика (*macroeconomics and microeconomics*)
Экономические цели (*economic goals*)
Компромисс (*tradeoffs*)
Позитивная и нормативная экономикс (*positive and normative economics*)
Корреляция (взаимосвязь) и каузальность (причинность) (*correlation and causation*)
Логически ошибочное построение (*fallacy of composition*)
Логическая ошибка (post hoc, ergo propter hoc), выраженная в формуле «после этого, следовательно, по причине этого» (*«after this, therefore because of this» fallacy*)
Экономический подход (*economic perspective*)
Маржинализм (*marginal analysis*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. ***Ключевой вопрос.*** *Объясните подробно, каковы взаимосвязи между экономическими фактами, теорией и экономической политикой. Дайте критическую оценку следующему утверждению: «Беда экономикс заключается в том, что она не является практической наукой. Ей приходится слишком много внимания уделять теории и недостаточно внимания фактам».*

2. Проанализируйте и объясните следующую цитату[3]:

> «Факты редко бывают простыми, обычно они сложны; необходим теоретический анализ, чтобы выявить сложности и истолковать факты, поскольку без этого мы не можем их понять... Утверждение, будто факты противостоят теории, ложно; истинная их связь заключается в том, что они дополняют друг друга. На практике мы не можем судить о факте, не соотнеся его с другими фактами, а такое соотнесение и есть теория. Сами по себе факты немы; прежде чем они смогут нам что-либо поведать, нам нужно их систематизировать, а систематизация и есть теория. Теория попросту представляет собой неизбежную систематизацию и истолкование фактов, заменяя массу разрозненных частностей обобщениями, которые позволяют нам что-то доказывать и действовать».

3. Каково значение того обстоятельства, что экономикс не является лабораторной наукой? Какие проблемы возникают в процессе формулирования и применения экономических принципов?

4. Объясните каждое из следующих утверждений.

а. «Подобно всем научным законам, экономические законы устанавливаются, чтобы можно было успешно предвидеть последствия действий людей»[4].

[3] *Clay H.* Economics for the General Reader. New York: The Macmillan Company, 1925. P. 10–11.

[4] *Lange O.* The Scope and Methos of Economics // Review of Economic Studies, 1945–1946. Vol. 13. P. 20.

б. «Абстракция... это неизбежная цена обобщения... Фактически абстракция и обобщение — это синонимы»[5].

в. «Количественные величины служат для дисциплинирования риторики»[6].

5. ***Ключевой вопрос.*** *Укажите, какое из следующих утверждений относится к микроэкономике, а какое — к макроэкономике:*

а) уровень безработицы в Соединенных Штатах составлял в сентябре 1994 г. 5,9%;

б) фабрика собачьих консервов фирмы Alpo в Боузере, штат Айова, уволила в прошлом месяце 15 рабочих;

в) внезапные холода в Центральной Флориде сократили урожай цитрусовых и вызвали повышение цен на апельсины;

г) американский ВНП, с поправкой на инфляцию, возрос в 1993 г. на 3,1%;

д) на прошлой неделе Manhattan Chemical Bank снизил процентную ставку по коммерческим кредитам на половину процентного пункта;

е) индекс потребительских цен возрос в 1993 г. на 2,7%.

6. ***Ключевой вопрос.*** *Определите, какое из следующих утверждений относится к позитивным, а какое — к нормативным:*

а) наиболее высокая температура сегодня составила 89 градусов (по Фаренгейту);

б) сегодня было слишком жарко;

в) в прошлом году общий уровень цен повысился на 4,4%;

г) в прошлом году инфляция существенно снизила уровень жизни, и правительственная политика должна ее сократить.

7. В какой степени для вас приемлемы восемь экономических целей, сформулированных и охарактеризованных в этой главе? Какую приоритетность указанных целей вы бы установили? Говорят, что мы преследуем лишь четыре цели: прогресс, стабильность, справедливость и свобода. Согласуется ли этот последний перечень целей с перечнем, приведенным в данной главе?

8. Проанализируйте каждую из следующих конкретных целей в свете перечисленных на с. 8–9 восьми общих целей и отметьте, в чем вы усмотрели между ними противоречия, в чем — совместимость: а) снижение уровня загрязнения окружающей среды; б) увеличение свободного времени; в) защита американских производителей от иностранной конкуренции. Укажите, какую из этих конкретных целей вы приемлете, и обоснуйте свою позицию.

9. ***Ключевой вопрос.*** *Объясните и приведите пример: а) логически ошибочного построения; б) ошибочности утверждения «после этого, следовательно, по причине этого». Почему в общественных науках трудно выявить причинно-следственные связи?*

10. Предположим, эмпирические исследования показывают, что студенты, которые тратят на обучение больше времени, получают хорошие оценки, как следует из графика, относящегося к вопросу 4 в приложении к этой главе. Может ли эта взаимосвязь гарантировать, что любой конкретный студент, который будет заниматься дольше, получит более высокую оценку?

11. Недавние психиатрические исследования выявили, что существует положительная корреляция между временем, которое дети и молодежь тратят на просмотр телепрограмм, и снижением умственных способностей. Поразмышляйте о возможных причинно-следственных связях.

12. «Экономистам ни в коем случае не следует быть любимцами публики; причиняющие беспокойство богатым служат наравне с теми, кто заботится о страдальцах, и трудно предположить, что американский капитализм смог бы процветать без критиков, которых его лидеры считают постоянным источником раздражения»[7]. Истолкуйте и оцените это высказывание.

13. ***Ключевой вопрос.*** *Исходя из экономического восприятия объясните, почему тот, кто, как правило, в обычном ресторане ест мало, становится обжорой за «шведским столом», когда за любое количество съеденной еды платят одинаково.*

14. («Последний штрих».) Объясните, как с помощью экономического подхода проанализировать поведение посетителей в ресторане быстрого обслуживания.

---

[5] *Stigler G.J.* The Theory of Price. New York, The Macmillan Company, 1947. P. 10.

[6] *Fuchs V.R.* How We Live. Cambridge, Mass.: Harvard University Press. 1983. P. 5.

[7] *Galbraith J.K.* American Capitalism. Rev. ed. Boston: Houghton Mifflin Company, 1956. P. 49.

Приложение к главе 1

ГРАФИКИ И ИХ ЗНАЧЕНИЕ

Если вы перелистаете страницы этой книги, то обнаружите множество графиков. Одни из них выглядят относительно простыми, другие более сложными. Вопреки студенческим шуткам, экономисты строят графики вовсе *не* для того, чтобы запутывать студентов! Напротив, цель графиков – помочь студентам четко представить себе и понять важные экономические взаимосвязи. Физики и химики иногда иллюстрируют свои теории, строя игрушечные сооружения из соединенных проволокой или стержнями многоцветных деревянных шаров, представляющих протоны, нейтроны и т.д. Экономисты часто используют графики для иллюстрации своих моделей, а студенты, понимая эти «картинки», могут лучше воспринять то, что им говорят экономисты.

Большинство из рассматриваемых нами принципов или моделей, с которыми мы встретимся, будет объяснять связь лишь между двумя группами экономических фактов; поэтому простые двухмерные графики служат удобным средством демонстрации этих связей и манипулирования ими.

Построение графика

График представляет собой лишь наглядное изображение зависимости между двумя переменными. Табл. 1 дает нам простую гипотетическую иллюстрацию, показывающую зависимость между доходом и потреблением. Даже не изучая экономикс, можно предположить, что люди с высоким доходом потребляют больше, чем люди с низким доходом. Поэтому не следует удивляться тому, что табл. 1 иллюстрирует тезис, согласно которому потребление возрастает по мере увеличения дохода.

Как изобразить содержащуюся в табл. 1 информацию графически? Взгляните на рис. 1. Теперь снова рассмотрите информацию в табл. 1, а мы объясним, как убедительно представить эту информацию путем построения графика, который вы только что рассматривали.

Сейчас мы попытаемся наглядно, или графически, показать, как изменяется потребление по мере изменения дохода. Поскольку определяющим фактором здесь выступает доход, мы представляем его на горизонтальной оси графика, как это обычно принято. А так как потребление является переменной, зависящей от дохода, мы представляем его на вертикальной оси графика, что также обычно принято. Независимую переменную мы помещаем на горизонтальной оси, а зависимую переменную – на вертикальной.

Теперь нам просто следует выбрать масштабы на вертикальной и горизонтальной осях графика таким

Таблица 1. Зависимость между доходом и потреблением

Доход (за неделю, в дол.)	*Потребление (за неделю, в дол.)*	*Точки*
0	50	*a*
100	100	*b*
200	150	*c*
300	200	*d*
400	250	*e*

432756

SamKI
KUTUBXONASI

образом, чтобы были наглядно представлены области изменения величин потребления и дохода, а также чтобы рассматриваемые приросты этих величин удобно отражались графически. Как видно, область изменения величин на графике соответствует области изменения величин в табл. 1. В свою очередь, в данном примере прирост величин на 100 дол. соответствует отрезку размером приблизительно в 1 см.

Далее необходимо поместить каждую величину потребления и каждую величину дохода, от которой она зависит, в единственной точке, графически отражающей указанную выше информацию. Наши пять комбинаций «доход – потребление» наносятся на график путем проведения перпендикуляров к соответствующим точкам на **осях ординат и абсцисс**. Например, для нахождения точки *c* (200 дол. дохода минус 150 дол. потребления) следует провести перпендикуляры к горизонтальной оси (доход) в точке, обозначенной 200 дол., и к вертикальной оси в точке, обозначенной 150 дол. Эти перпендикуляры пересекутся в точке *c*, которая и образует конкретное сочетание «доход – потребление». Вам следует удостовериться в том, что все остальные комбинации «доход – потребление», приведенные в табл. 1, правильно размещены на рис. 1. Приняв допущение, что такое же общее соотношение между доходом и потреблением распространяется и на все другие точки между пятью, нанесенными на графике, можно начертить прямую или кривую линию, соединяющую эти точки.

Используя рис. 1 в качестве отправной базы, мы теперь можем сделать ряд дополнительных важных пояснений.

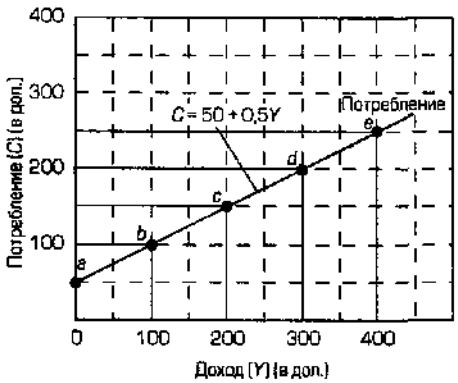


Рисунок 1. Графическое изображение прямо пропорциональной зависимости между доходом и потреблением

Два ряда прямо пропорционально связанных между собой величин, скажем потребление и доход, изображаются в виде восходящей прямой. В данном случае ось координат пересекается на уровне 50 дол., а наклон прямой составляет + 1/2.

Таблица 2. Зависимость между ценой на билеты и числом посетителей

Цена билета (в дол.)	*Число посетителей (в тыс.)*	*Точки*
25	0	*a*
20	4	*b*
15	8	*c*
10	12	*d*
5	16	*e*
0	20	*f*

Прямые и обратные зависимости

В этом примере восходящая линия указывает нам на наличие прямой связи между доходом и потреблением. Положительная, или **прямая, зависимость** означает, что две переменные – в данном случае потребление и доход – изменяются в *одном и том же* направлении. Увеличение потребления связано с приростом дохода; наоборот, уменьшение потребления связано с сокращением дохода. Когда между двумя рядами данных существует положительная, или прямая, зависимость, они всегда графически изображаются в виде *восходящей* линии, как на рис. 1.

В противоположность этому связь между двумя рядами данных может быть и обратной. Посмотрите на табл. 2, которая показывает связь между ценой билетов на баскетбольные матчи и числом посетителей этих матчей в неком университете штата. Здесь мы видим отрицательную, или **обратную, зависимость** между ценами на билеты и числом посетителей; эти две переменные изменяются в *противоположных* направлениях. Когда цены на билеты снижаются, число посетителей увеличивается. Наоборот, когда цены на билеты повышаются, число посетителей уменьшается. На рис. 2 мы нанесли шесть точек по данным табл. 2, следуя указанному выше методу. При этом мы обнаружили, что обратная связь всегда изображается на графике в виде *нисходящей* линии.

Зависимые и независимые переменные

Несмотря на то что сама по себе эта задача чрезвычайно трудна, экономисты стремятся определить, какая из переменных служит «причиной», а какая – «следствием». Иначе говоря, мы должны установить, какая переменная независима, а какая – зависима. По определению, **зависимая переменная** – это «следствие», или результат; это переменная, которая изменяется вследствие изменения какой-то другой (независимой) переменной.

Соответственно, **независимая переменная** – это «причина»; это переменная, которая вызывает изменение зависимой переменной. Как уже отмеча-

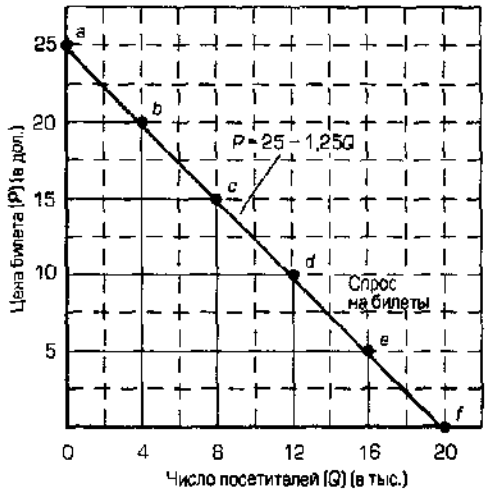


Рисунок 2. Графическое изображение обратно пропорциональной зависимости между ценами на билеты и числом посетителей матчей

Два ряда величин, связанных между собой обратно пропорциональной зависимостью, в данном случае цены на билеты и посещаемость баскетбольных матчей, изображают на графике в виде исходящей прямой. Наклон этой прямой составляет $-1^1/_4$.

лось, в нашем примере с комбинацией «доход – потребление» общепризнано, что доход представляет собой независимую переменную, а потребление – зависимую переменную. Правильнее сказать, что размер дохода определяет величину потребления, а не наоборот. Точно так же цены на билеты определяют посещаемость баскетбольных матчей на стадионе упомянутого университета, посещаемость же не определяет цену билетов. Цена билетов – это независимая переменная, а количество купленных билетов – это зависимая переменная.

Вспомните, что на уроках в средней школе учителя математики всегда помещали независимую переменную (причину) на горизонтальной оси, а зависимую переменную (следствие) – на вертикальной оси. Экономисты не столь последовательны; они размещают на графиках независимые и зависимые переменные более произвольно. Например, связь «доход – потребление» они наносят на график так же, как и учителя математики. Однако данные о ценах и издержках они помещают на вертикальной оси. Следовательно, изображение ими на графике связи между ценами на билеты и посещаемостью стадиона не соответствует принятому у математиков правилу.

При прочих равных условиях

Наши простые графики, изображающие связь двух переменных, игнорируют множество других факторов, которые могут повлиять на величину потребления при данном уровне дохода или на число посетителей баскетбольных матчей при каждой возможной цене билета. Когда экономисты изображают связь между двумя переменными, они призывают себе на помощь рассмотренное в основном тексте этой главы допущение ceteris paribus, или «при прочих равных условиях». Так, на рис. 1 предполагается, что все прочие факторы (то есть все факторы, кроме дохода), которые могут повлиять на объем потребления, остаются постоянными, или неизменными. Равным образом и на рис. 2 все факторы (кроме цен на билеты), которые могут повлиять на посещаемость баскетбольных матчей, также считаются постоянными. В реальной действительности, как мы знаем, «прочие условия» часто изменяются. И когда это происходит, конкретные связи, представленные в наших двух таблицах и на двух графиках, претерпевают изменения. Соответственно, следует полагать, что линии на графиках сместятся и примут новое положение.

Например, что может произойти с соотношением «доход – потребление», когда на фондовой бирже произойдет такой «крах», какой случился 19 октября 1987 г.? Ожидаемый результат этого резкого снижения курса акций состоял в том, что люди почувствовали себя менее обеспеченными, а поэтому менее склонными сохранять прежний уровень потребления на каждом из уровней дохода. Короче говоря, следовало бы ожидать, что линия потребления на рис. 1 сдвинется вниз. Пришлось бы строить новую линию потребления, основанную на предположении, что на каждом уровне дохода объем потребления уменьшится, скажем, на 20 дол. Заметьте, что связь между этими переменными остается прямой, но линия просто сместилась, чтобы отразить меньший объем потребительских расходов при каждом уровне дохода.

Точно так же и на посещаемость баскетбольных матчей может повлиять много других факторов, кроме цены билетов. Например, если бы правительство решило отменить программу предоставления студентам ссуд, численность обучающихся в университете сократилась бы, а отсюда и посещаемость баскетбольных матчей также снизилась бы при любой цене на билеты. Вам необходимо заново построить рис. 2, исходя из предположения, что баскетбольные матчи посещает на 2 тыс. студентов меньше при каждой цене на билеты. (*Ключевые вопросы 1 и 2 к приложению.*)

Наклон линии

Линии можно характеризовать по крутизне их наклона. **Наклон прямой** между двумя точками определяется как отношение вертикального ее смеще-

ния (повышения или снижения) к горизонтальному смещению (шаг по оси), обусловленное передвижением между точками.

Положительный угол наклона. Перемещаясь от точки *b* к точке *c* на рис. 1, мы обнаруживаем, что повышение, или вертикальное смещение (изменение объема потребления), составляет +50 дол., а шаг по оси абсцисс, или горизонтальное смещение (изменение размера дохода), составляет +100 дол. Отсюда:

$$\text{Наклон} = \frac{\text{Вертикальное смещение}}{\text{Горизонтальное смещение}} = \frac{+50}{+100} = +\frac{1}{2}.$$

Обратите внимание на то, что наклон в $^1/_2$ является положительным, так как потребление и доход изменяются в одном и том же направлении, то есть между потреблением и доходом существует прямая, или положительная, связь.

О чем свидетельствует этот наклон в $^1/_2$? Он показывает нам, что каждый прирост дохода в 2 дол. сопровождается увеличением потребления на 1 дол. Равным образом он показывает, что каждое снижение дохода на 2 дол. приводит к сокращению потребления на 1 дол.

Отрицательный угол наклона. В примере с ценами на билеты и посещаемостью баскетбольных матчей связь отрицательная, или обратная, вследствие чего и угол наклона линии на рис. 2 является отрицательным. Здесь вертикальное смещение, или снижение цены билета, составляет 5, а горизонтальное смещение составляет 4. Отсюда:

$$\text{Наклон} = \frac{\text{Вертикальное смещение}}{\text{Горизонтальное смещение}} = \frac{-5}{+4} = -1\frac{1}{4}.$$

Что показывает нам наклон в $^{-5}/_{+4}$, или $-1^1/_4$? Он подразумевает, что снижение цены билета на 5 дол. увеличивает число посетителей на 4 тыс. человек. Иначе говоря, он означает, что снижение цены билета на 1 дол. увеличивает посещаемость на 800 человек.

Три дополнения. Наше описание наклона прямой требует трех дополнительных пояснений.

1. Единицы измерения. На наклон линии может влиять выбор единиц измерения для любой переменной. Если бы в нашем примере, касающемся цены билетов, мы решили измерять цену в десятицентовиках (даймах), а не в долларах, то вертикальное изменение, или снижение цены, было бы −50 (даймов) вместо − 5 (дол.) и наклон составил бы $-12^1/_2$ ($^{-50}/_4$) вместо $-1^1/_4$. Измерение наклона зависит от выбора единиц измерения переменных.

2. Маржинальный анализ. Экономикс в основном занимается *предельными*, или дифференциальными, изменениями — изменениями status quo. Следует ли вам при неполном рабочем дне работать н. час больше или на час меньше? Следует ли вам ку пить больше или меньше билетов на баскетбольны матч? Следует ли ресторану быстрого обслуживани имеющему восемь рабочих, нанять еще одного, до полнительного работника?

Это имеет отношение к нашей теме, потому чт наклоны прямых отражают предельные изменени Например, на рис. 1 наклон показывает, что 50 дол дополнительного, или предельного, потреблени связаны со 100 дол. увеличения дохода. Потребите ли потратят половину любого увеличения своего до хода и снизят свое потребление на половину умень шения дохода. Понятие наклона прямой — важно понятие экономикс, так как оно отражает предель ные изменения.

3. Бесконечные и нулевые наклоны. Многие переменные никак не связаны между собой, или не зависимы друг от друга. Не стоит ожидать, что цен на бананы будет как-то связана с количеством куп ленных наручных часов. Если мы отложим цен бананов на вертикальной оси, а спрос на часы — н горизонтальной оси, отсутствие взаимосвязи меж ними будет выражаться линией, параллельной вер тикальной оси, указывающей на то, что изменени цены бананов не влияет на покупку часов. Накло такой прямой будем называть *бесконечным*. Равны образом, если совокупное потребление совершенн не связано с количеством выпавших осадков и мы отложим потребление на вертикальной оси, а осад ки — на горизонтальной, отсутствие взаимосвязи б дет представлено прямой, параллельной горизон тальной оси. Будем говорить, что эта линия имее *нулевой* наклон.

Точка пересечения

Кроме наклона, единственная информация, необ ходимая для определения положения прямой н графике, это точка ее пересечения с осью ордина **Точка пересечения с осью ординат** — это точка, в которой прямая пересекает вертикальную ось. Н рис. 1 точка пересечения соответствует 50 дол. Э означает, что если бы текущий доход оказался р вен нулю, потребители все равно потратили б 50 дол. Как они сумели бы потреблять, не имея те кущего дохода? Ответ — взяв в долг или продав част своих активов. Точно так же точка пересечения вертикальной осью на рис. 2 показывает, что пр цене в 25 дол. за билет университетская баскетбол ная команда будет играть при пустых трибунах.

Уравнения

Теперь, зная точку пересечения с осью ординат наклон прямой, мы можем точно описать нашу ли

нию потребления с помощью уравнения. В общем виде линейное уравнение выглядит так: $y = a + bx$, где y – зависимая переменная, a – точка пересечения, b – наклон прямой, а x – независимая переменная. В нашем примере с комбинацией «доход – потребление», если C представляет потребление (зависимую переменную) и Y представляет доход (независимую переменную), уравнение может принять следующий вид: $C = a + bY$. Подставляя наши конкретные значения точки пересечения и наклона, получаем: $C = 50 + 0{,}5Y$. Это уравнение позволяет нам определить объем потребления на *любом* уровне дохода. Например, на уровне дохода 300 дол. (точка d на рис. 1) наше уравнение предсказывает, что объем потребления составит 200 дол. (50 дол. + (0,5 × 300 дол.)). Вам следует удостовериться, что при доходе в 250 дол. объем потребления будет равен 175 дол.

Когда экономисты меняют принятый математиками порядок размещения на графике независимых и зависимых переменных и помещают первые на оси ординат, а вторые – на оси абсцисс, получается, что обычное линейное уравнение решается относительно независимой переменной, а не относительно зависимой. Выше мы отмечали, что этот случай подходит для наших данных о ценах на билеты и посещаемости баскетбольных матчей. Если мы примем P за цену билета, а Q – за посещаемость, наше уравнение примет следующий вид: $P = 25 - 1{,}25Q$, где пересечение с осью ординат оказывается в точке 25, а отрицательный наклон равен $-1\frac{1}{4}$, или $-1{,}25$. Однако, зная величину P, мы можем решить уравнение для посещаемости (Q), которая фактически является зависимой переменной. Например, если $P = 15$, тогда в нашем уравнении окажутся следующие значения: $15 = 25 - 1{,}25(Q)$ или $-1{,}25(Q) = 10$, или $Q = 8$. Вам необходимо проверить ответ с помощью рис. 2, а также использовать это уравнение, чтобы предсказать, сколько будет продано билетов при цене 7,5 дол. (*Ключевой вопрос 3 к приложению.*)

Наклон нелинейной кривой

Теперь перейдем из простого мира линейных связей (прямых линий) в несколько более сложный мир нелинейных связей (кривых), когда наклон кривой изменяется по мере продвижения от одной точки на кривой к другой.

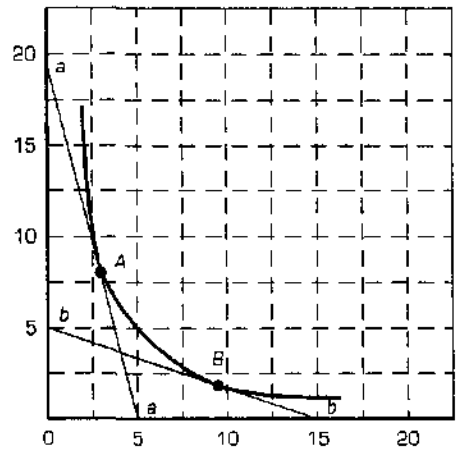


Рисунок 3. Определение наклона кривых

Угол наклона кривой изменяется по мере продвижения по ней от одной точки к другой. Наклон в любой точке можно определить проведением прямой, касающейся кривой в соответствующей точке, и вычислением наклона этой прямой.

Например, рассмотрим нисходящую кривую на рис. 3. Несмотря на то что ее наклон отрицателен на всем протяжении, он уменьшается или выравнивается по мере продвижения по кривой вниз и вправо (в юго-восточном направлении). Поскольку наклон постоянно меняется, мы в состоянии измерить его лишь в какой-то определенной точке кривой.

Для начала проведем прямую линию, которая касалась бы кривой в той самой точке, где мы хотим измерить угол наклона. Прямая является **касательной** к кривой в точке, где она соприкасается с нею, но не пересекает ее. Так, на рис. 3 прямая *aa* касается кривой в точке *A*. Теперь мы можем измерить наклон кривой в точке *A*, просто измерив наклон касательной *aa*. На рис. 3 вертикальное смещение (падение) для прямой *aa* составляет –20, а горизонтальное смещение (шаг) равно +5. Таким образом, наклон касательной *aa* равен $-20/+5 = -4$, следовательно, наклон кривой в точке *A* тоже равен –4.

Теперь проведем прямую *bb*, которая касается кривой в точке *B*. Выполнив ту же последовательность действий, мы обнаружим, что отрицательный угол наклона здесь меньше, а именно $-5/+15 = -\frac{1}{3}$. Такие же рассуждения применимы к восходящим кривым. (*Ключевой вопрос 6 к приложению.*)

РЕЗЮМЕ К ПРИЛОЖЕНИЮ

1. Графики служат удобным и информативным способом иллюстрации экономических зависимостей или принципов.

2. Между двумя переменными существует положительная, или прямая, зависимость, когда их значения изменяются в одном и том же направлении и

изображаются на графике в виде восходящей линии.

3. Между двумя переменными существует отрицательная, или обратная, зависимость, когда их значения изменяются в противоположных направлениях. Соотношение этих переменных изображается на графике в виде нисходящей линии.

4. Значение зависимой переменной («следствия») определяется значением независимой переменной («причиной»).

5. Когда учитываются изменения «прочих факторов», которые могут повлиять на связь между двумя переменными, следует ожидать, что изображенная на графике линия примет новое положение.

6. Наклон прямой линии представляет собой отношение между вертикальным изменением и горизонтальным изменением, складывающееся по мере передвижения между любыми двумя точками. Наклон восходящей линии является положительным, а нисходящей линии – отрицательным.

7. Наклон прямой: а) зависит от выбора единицы измерения переменных; б) особенно важен в экономикс, так как им измеряются предельные изменения.

8. Наклон горизонтальной прямой равен нулю, наклон вертикальной прямой бесконечен.

9. Точка пересечения с осью ординат и наклон прямой определяют ее положение и используются для описания связи между двумя переменными в форме уравнения.

10. Наклон кривой в любой точке определяется путем измерения наклона прямой, касающейся кривой в этой точке.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ, УПОТРЕБЛЯЕМЫЕ В ПРИЛОЖЕНИИ

Оси ординат и абсцисс (*vertical and horizontal axes*)
Наклон прямой (*slope of a straight line*)
Прямые и обратные зависимости (*direct and inverse relationships*)
Зависимые и независимые переменные (*dependent and independent variables*)
Точка пересечения с осью ординат (*vertical intercept*)
Касательная (*tangent*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ К ПРИЛОЖЕНИЮ

1. Вкратце объясните, как используются графики в качестве способа изображения экономических принципов. Что такое обратная зависимость? Как она изображается на графике? Что такое прямая зависимость? Как она изображается на графике? Изобразите и объясните связи, которые могут возникнуть между: а) количеством осадков в месяц (в дюймах) и продажей зонтов; б) размером платы за обучение и числом студентов в университете; в) размером поощрительных стипендий студентам-спортсменам и количеством матчей, выигранных футбольной командой университета.

В каждом случае назовите факторы и объясните, какие из них, помимо названных выше, способны нарушить ожидаемые связи. Совместим ли ваш вывод б) с тем фактом, что исторически как число студентов, так и плата за обучение возрастали параллельно? Если нет, то объясните любое отступление от этого правила.

2. ***Ключевой вопрос к приложению.*** *Укажите, как может каждое из следующих обстоятельств повлиять на данные, приведенные в табл. 2 и на рис. 2 настоящего приложения:*

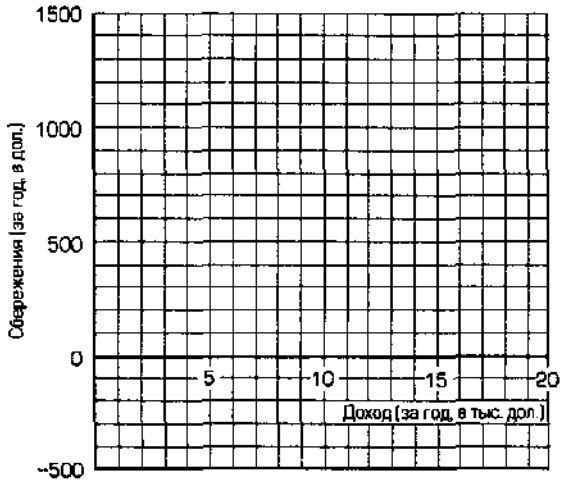
а) руководитель отдела спорта университета определяет сильнейшие команды противников;

б) команда университета три сезона подряд терпит поражение;

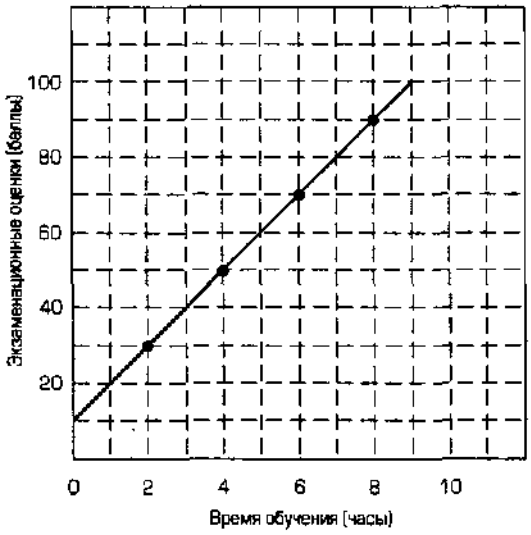
в) контракты, заключаемые командой университета, предусматривают телевизионные репортажи с игр на своем стадионе.

3. ***Ключевой вопрос к приложению.*** *Следующая таблица содержит данные о зависимости между сбережениями и доходами. Расположите эти данные в надлежащем порядке и нанесите их на помещенную здесь сетку. Каким окажется наклон прямой? Где будет пересечение с осью ординат? Объясните значение наклона и точки пересечения. Постройте уравнение, которое описывает прямую на вашем графике. Каким, по-вашему, будет объем сбережений при уровне дохода 12 500 дол.?*

Доход (за год, дол.)	*Сбережения (за год, дол.)*
15 000	1000
0	-500
10 000	500
5000	0
20 000	1500

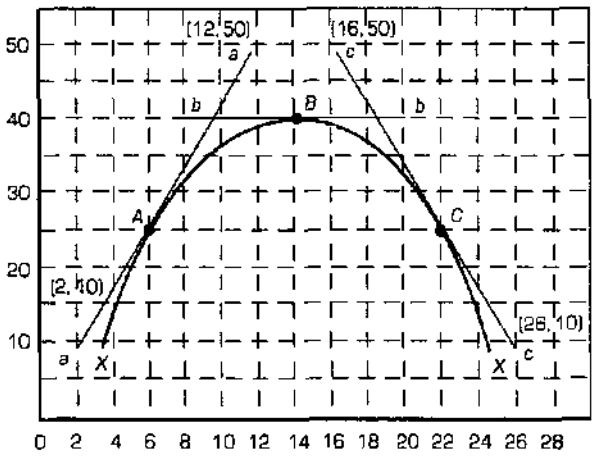


4. Составьте таблицу на основе данных, изображенных на помещенном ниже графике. Какая из этих переменных зависимая, а какая независимая? Сведите полученные вами данные в уравнение.

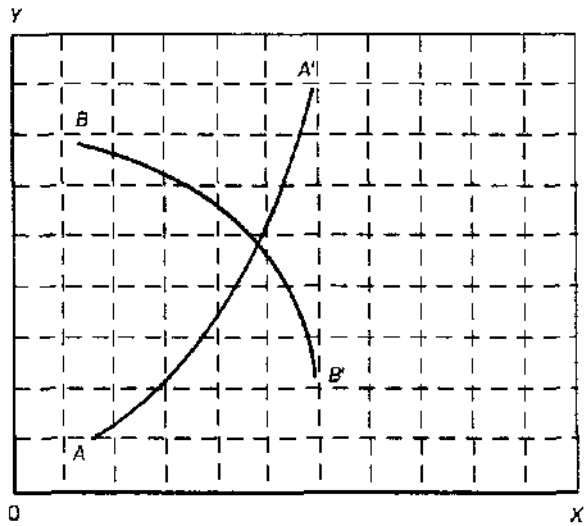


5. Предположим, что, когда процентная ставка на займы составляет 16%, предприятия считают невыгодным инвестировать средства в машины и оборудование. Однако, когда ставка снижается до 14%, выгодным считается инвестировать 5 млрд дол. При ставке в 12% выгодно вложить уже 10 млрд дол. Следовательно, снижение ставки на каждые два процентных пункта приводит к увеличению объема инвестиций на 5 млрд дол. Покажите эту связь между процентной ставкой и размером инвестиций устно, в табличной форме, в графическом изображении, в виде уравнения. Отложите процентную ставку на вертикальной оси графика, а объем инвестиций – на горизонтальной оси; для уравнения используйте формулу $i = a - bI$, где i – это процентная ставка, a – точка пересечения, b – наклон линии и I – объем инвестиций. Охарактеризуйте преимущества и недостатки представления этой связи в устной, табличной, графической форме и в форме уравнения.

6. ***Ключевой вопрос к приложению. На помещенном ниже графике представлены кривая XX и три касательные в точках A, B и C. Вычислите наклон кривой в этих точках.***



7. Является ли наклон кривой AA' на помещенном ниже графике положительным или отрицательным? Увеличивается или уменьшается наклон по мере продвижения от A к A'? Ответьте на те же два вопроса применительно к кривой BB'.





ПРОБЛЕМА ЭКОНОМИИ

Вы ежедневно принимаете решения, составляющие суть экономикс. Предположим, что у вас есть 30 дол. и вы думаете, как их потратить. Следует ли вам купить новые джинсы? Пару компакт-дисков? Билет на концерт рок-музыки? Или: на что истратить время с трех до шести, скажем, в четверг? Следует ли вам задержаться на работе, несмотря на сокращенный рабочий день? А может, заняться курсовой? Или подготовиться к контрольной по экономикс? Посмотреть телевизор? Поспать? И время, и деньги – это ограниченные ресурсы, а принятие решений по поводу редких ресурсов подразумевает издержки. Если вы выбираете джинсы, издержки заключаются в отказе от компакт-дисков и концерта. Если вы спите или смотрите телевизор, издержки могут выразиться в более низкой оценке за контрольную. Редкость, выбор и издержки – основные темы этой главы.

В этой главе мы вводим и разбираем фундаментальные основы экономикс. Мы намерены здесь развить данное в главе 1 определение экономикс и раскрыть сущность проблемы экономии. С этой целью мы проиллюстрируем, расширим и модифицируем наше определение экономикс, используя таблицы и кривые производственных возможностей. Затем вкратце опишем разные методы, которыми отличающиеся друг от друга в институциональном и идеологическом плане страны «решают» проблемы экономии или реагируют на нее. Наконец, мы рассмотрим рыночную систему как модель кругооборота потоков.

ОСНОВА ЭКОНОМИКС

Два фундаментальных факта образуют основу экономикс и, по существу, охватывают всю **проблему экономии**. Совершенно необходимо тщательно определить и глубоко осмыслить эти два факта, поскольку все, что станет предметом нашего изучения в области экономикс, прямо или косвенно связано с ними.

1. *Материальные потребности общества, то есть материальные потребности составляющих его индивидов и институтов, буквально безграничны или неутолимы.*

2. *Экономические ресурсы, то есть средства производства товаров и услуг, ограниченны или редки.*

Безграничные потребности

Попытаемся обстоятельно исследовать и уяснить эти два факта в том порядке, как они названы. Что именно мы подразумеваем под понятием «материальные потребности» в первом случае? Прежде всего желания потребителей приобрести и использовать *товары* и *услуги*, которые доставляют им **полезность**, – так экономисты обозначают получаемое

людьми удовольствие или удовлетворение[1]. Их перечень включает поразительно широкий спектр товаров: жилые дома, автомобили, зубную пасту, проигрыватели, компакт-диски, пиццу, свитеры и т.п. Короче говоря, бесчисленное множество товаров, которые мы иногда подразделяем на *предметы первой необходимости* (пища, жилье, одежда) и *предметы роскоши* (духи, яхты, норковые шубы), способно удовлетворять человеческие потребности. Безусловно, то, что является предметом роскоши для Смита, может оказаться предметом первой необходимости для Джонса, а то, что еще несколько лет тому назад считалось предметом роскоши, теперь является самым обычным предметом первой необходимости.

Услуги также удовлетворяют наши потребности, как и материальные продукты. Ремонт автомобиля, удаление аппендикса, стрижка волос и консультация юриста наравне с товарами удовлетворяют человеческие потребности. По зрелом размышлении мы осознаем, что фактически покупаем много изделий, например автомобили и стиральные машины, именно ради тех услуг, которые они нам предоставляют. Разница между товарами и услугами зачастую оказывается гораздо меньше, чем это представляется на первый взгляд.

Частные фирмы и правительственные ведомства также испытывают материальные потребности. Частные фирмы хотят иметь в своем распоряжении фабричные здания, машины, грузовые автомобили, склады, коммуникационные системы и все прочее, что позволяет им реализовать производственные цели. Правительство, отражая коллективные потребности граждан страны или преследуя свои собственные цели, стремится строить автострады, школы, больницы, накапливать военную технику и вооружение.

В своей совокупности материальные потребности *неутолимы*, или *безграничны*, а это означает, что материальные потребности в товарах и услугах полностью удовлетворить невозможно. Наши потребности в *конкретном* товаре или услуге можно удовлетворить: скажем, на протяжении короткого периода можно получить достаточное количество зубной пасты или пива. Разумеется, одна операция аппендицита исчерпывает потребность в ней человека.

Но совсем другое дело – товары *вообще*. Их мы не получаем и, вероятно, не можем получить в достаточном количестве. Подтвердить этот вывод можно с помощью простого эксперимента. Предположим, что всех членов общества попросили перечислить те товары и услуги, которые они хотели бы иметь, но не имеют. Скорее всего, этот список будет внушительным!

[1] Это определение оставляет на долю других общественных наук *изучение целого набора таких потребностей, как общественное признание*, статус, любовь и т.д.

Более того, с течением времени потребности множатся. Удовлетворив какие-то потребности из этого перечня, мы пополняем его все новыми. Материальные потребности, как кролики, имеют высокую скорость размножения. Стремительное появление новых изделий разжигает наши аппетиты, а широкая реклама стремится убедить нас в том, что мы нуждаемся в бесчисленном количестве предметов, которые без этой рекламы нам бы и в голову не пришло покупать. Еще не так давно у нас не возникало желания приобретать персональные компьютеры, легкое пиво, видеомагнитофоны, факсовые аппараты, компакт-диски просто потому, что их не существовало на свете. Более того, удовлетворив простую потребность, мы уже не можем остановиться: известно, что приобретение автомобилей моделей «эскорт» или «гео» порождает желание купить «порше» или «мерседес».

В общем, можно сказать, что в каждый данный момент индивиды и институты, составляющие общество, испытывают множество неудовлетворенных материальных потребностей. Некоторые из этих потребностей – в пище, одежде, жилье – имеют общие биологические корни. Однако другие возникают под влиянием сложившихся в обществе обычаев и традиций. Специфические виды пищи, одежды, жилья, которые мы стремимся приобрести, часто предопределяются общей социальной и культурной средой нашего обитания. С течением времени потребности изменяются и умножаются в результате появления новых изделий и под воздействием широкой рекламы и энергичного стимулирования сбыта.

Наконец, подчеркнем также, что конечная цель или задача всей экономической деятельности заключается в удовлетворении этих многообразных материальных *потребностей*.

Недостаточность ресурсов

Рассмотрим теперь второй фундаментальный факт: *экономические ресурсы ограниченны*, или *редки*. Что мы подразумеваем под понятием **«экономические ресурсы»**? В общем, мы имеем в виду все природные, людские и произведенные человеком ресурсы, которые используются для производства товаров и услуг. Все это включает широкий круг объектов: фабричные и сельскохозяйственные строения, всякого рода оборудование, инструменты, машины, используемые в производстве промышленных товаров и продуктов сельского хозяйства; разнообразные средства транспорта и связи; бесчисленные виды труда; наконец, последнее, но не менее важное – землю и всевозможные полезные ископаемые. Совершенно очевидно, что возникает необходимость в простейшей классификации этих ресурсов, и мы их подразделяем на следующие категории:

1) *материальные* ресурсы – земля, или сырьевые материалы, и капитал; 2) *людские* ресурсы – труд и предпринимательская способность.

Категории ресурсов. Рассмотрим теперь виды ресурсов.

Земля. Экономист вкладывает в понятие земля гораздо больший смысл, чем большинство людей. Понятие «земля» охватывает все естественные ресурсы – все «даровые блага природы», которые применимы в производственном процессе. В эту широкую категорию входят такие ресурсы, как пахотные земли, леса, месторождения минералов и нефти, водные ресурсы.

Капитал. Понятие капитал, или «инвестиционные ресурсы», охватывает все произведенные средства производства, то есть все виды инструментов, машины, оборудование, фабрично-заводские, складские, транспортные средства и сбытовую сеть, используемые в производстве товаров и услуг и доставке их конечному потребителю. Процесс производства и накопления этих средств производства называют **инвестированием**.

Здесь важно отметить еще два момента. Во-первых, *инвестиционные товары* (средства производства) отличаются от *потребительских товаров* тем, что последние удовлетворяют потребности непосредственно, тогда как первые делают это косвенно, обеспечивая производство потребительских товаров. Во-вторых, в приведенном здесь определении термин «капитал» *не* подразумевает деньги. Правда, менеджеры и экономисты часто говорят о «денежном капитале», имея в виду деньги, которые могут быть использованы для закупки машин, оборудования и других средств производства. Однако деньги как таковые ничего не производят, а следовательно, их нельзя считать экономическим ресурсом. *Реальный капитал* – инструменты, машины и другое производительное оборудование – это экономический ресурс; *деньги*, или *финансовый капитал*, таким ресурсом не являются.

Труд. Труд – это емкий термин, который экономист употребляет для обозначения всех физических и умственных способностей людей, применимых в производстве товаров и услуг (за исключением особого вида человеческих талантов, а именно предпринимательской способности, которую мы, в силу ее специфической роли в капиталистической экономике, решили рассматривать отдельно). Таким образом, работы, выполняемые лесорубом, продавцом, машинистом, учителем, профессиональным футболистом, физиком-ядерщиком, – все они охватываются общим понятием «труд».

Предпринимательская способность. Наконец, что можно сказать о том особом человеческом ресурсе, который мы называем **предпринимательской способностью** или проще *предприимчивостью*? Мы раскроем специфическое значение этого термина определив четыре взаимосвязанные функции предпринимателя.

1. Предприниматель берет на себя *инициативу* соединения ресурсов – земли, капитала и труда в единый процесс производства товара или услуги. Выполняя роль свечи зажигания и катализатора, предприниматель одновременно является движущей силой производства и посредником, сводящим вместе другие ресурсы для осуществления процесса, который обещает оказаться прибыльным делом.

2. Предприниматель берет на себя трудную задачу принятия основных *решений по ведению бизнеса*, то есть тех нерутинных решений, которые и определяют направление деятельности коммерческого предприятия.

3. Предприниматель – это *новатор*, тот, кто вводит в обиход на коммерческой основе новые продукты, новые производственные технологии или даже новые формы организации бизнеса.

4. Предприниматель – это человек, *идущий на риск*. Это следует из внимательного изучения остальных трех его функций. В капиталистической системе предпринимателю прибыль не гарантирована. Вознаграждением за затраченные им время, усилия и способности могут оказаться заманчивые прибыли *или* убытки и в конце концов – банкротство. Короче говоря, предприниматель рискует не только своим временем, трудом и деловой репутацией, но и вложенными средствами – своими собственными и своих компаньонов или акционеров.

Плата за ресурсы. Доход, получаемый от предоставления материальных ресурсов – сырья и капитального оборудования, – называется *рентным доходом*, или *доходом в виде процента*. Доход, получаемый теми, кто предоставляет свою рабочую силу, называется *заработной платой* и включает жалованье и различные дополнительные выплаты в форме премий (бонусов), комиссионных, гонораров, платежей за право пользования патентом (роялти) и т.д. Предпринимательский доход называется *прибылью*, которая, конечно, может принять отрицательное значение, то есть форму убытка.

Эти четыре крупные группы экономических ресурсов, часто именуемые также *факторами производства*, оказываются предметом спора, когда дело доходит до классификации конкретных ресурсов. Предположим, например, что вы получаете дивиденды на имеющиеся у вас акции корпорации *Exxon*. Являются ли они доходом в виде процента от капитального оборудования, которое компания смогла приобрести на деньги, предоставленные ей вами в результате покупки акций *Exxon*? Или же это доход в виде прибыли, которая компенсирует риск, связанный с покупкой акций этой корпорации? А как рассматривать доходы от принадлежащего одному лицу магазина, когда владелец является одновремен-

но и предпринимателем, и рабочей силой? Следует ли в данном случае считать доход владельца магазина заработной платой или прибылью? Ответ на два последних вопроса – «частично и то и другое». Здесь важно следующее: как бы мы ни сомневались в том, относить ли данный вид дохода к категории заработной платы, ренты, процента или прибыли, на самом деле всякий доход можно без большой доли произвола отнести к одной из этих общих категорий.

Относительная нехватка ресурсов. Все экономические ресурсы, или факторы производства, обладают одним общим коренным свойством: *они редки, или имеются в ограниченном количестве.* Наш «космический корабль Земля» вмещает в себя лишь ограниченное количество ресурсов, которые можно использовать в производстве товаров и услуг. Пахотные земли, полезные ископаемые, капитальное оборудование и рабочая сила (рабочее время) – их наличие ограничено определенным пределом. Вследствие недостатка производственных ресурсов и ограничений, которые их нехватка налагает на производственную деятельность, сам объем производства по необходимости ограничен. Общество *не* способно произвести и потребить весь объем товаров и услуг, который оно хотело бы получить. Например, в Соединенных Штатах – одной из самых богатых стран – объем производства на душу населения в 1994 г. ограничивался суммой 25 847 дол. В беднейших странах годовой объем производства на душу населения может даже оказаться на таком низком уровне, как 200 или 300 дол.

ЭКОНОМИКС: ЗАНЯТОСТЬ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Мы снова возвращаемся к основному определению экономикс. *Экономикс – это общественная наука, исследующая проблему такого использования или применения редких ресурсов (средств производства), при котором достигается наибольшее, или максимальное, удовлетворение безграничных потребностей общества (цель производства).* Экономикс изучает пути «наилучшего использования того, чем мы обладаем». Поскольку наши потребности практически безграничны, а наши ресурсы ограниченны, мы не в состоянии удовлетворить все материальные потребности общества. Единственное, что нам остается, – добиваться возможно большего удовлетворения этих потребностей.

Экономикс – это наука об эффективности, – об эффективности использования редких ресурсов. Общество стремится использовать свои ограниченные ресурсы эффективно, то есть оно желает получить максимальное количество полезных товаров и услуг из доступных ему ресурсов. Чтобы добиться этого, оно должно обеспечить и полную занятость, и полный объем производства.

Полная занятость: использование доступных ресурсов

Под полной занятостью мы понимаем использование всех пригодных и доступных ресурсов. Рабочие не должны вынужденно оставаться без работы; экономика должна обеспечивать занятие для всех, кто хочет и способен трудиться. Не должны также простаивать пахотные земли или капитальное оборудование. Подчеркиваем, что использоваться должны только *доступные* для этих целей ресурсы. Каждому обществу присущи известные обычаи и установившаяся практика, которые определяют, какие именно ресурсы доступны для применения. Например, законодательство и обычаи предусматривают, что труд детей и престарелых не следует использовать. Равным образом и пахотные земли в целях обеспечения их плодородия необходимо периодически оставлять под паром.

Полный объем производства: эффективное использование ресурсов

Но применения всех доступных ресурсов недостаточно для достижения эффективности. Необходимо также достигнуть полного объема производства. **Под полным объемом производства** мы понимаем такое использование всех ресурсов, которое обеспечило бы максимально полное удовлетворение наших материальных потребностей. Если нам не удается добиться полного объема производства, экономисты говорят, что наши ресурсы *недоиспользованы.*

Полный объем производства подразумевает два вида эффективности: эффективность распределения и эффективность производства.

Эффективность распределения. **Эффективность распределения** означает, что ресурсы используются для производства тех товаров и услуг, которые в наибольшей степени требуются обществу. Она достигается, когда мы производим наилучший, или оптимальный, ассортимент товаров и услуг. Например, обществу требуется перераспределить ресурсы для производства компакт-дисков и кассет, а не пластинок для проигрывателя. Мы предпочитаем компьютеры и текстовые редакторы, а не пишущие машинки. И мы хотели бы иметь ксероксы, а не старинные копировальные машины.

Эффективность производства. **Эффективность производства** достигается, когда требуемые товары и услуги производятся с наименьшими затратами.

Когда мы производим, скажем, компакт-диски с минимальными затратами на единицу продукции, это означает, что мы расходуем наименьшее количество ресурсов на производство компакт-дисков, и, следовательно, делаем остальные ресурсы доступными для производства другой необходимой продукции. Предположим, что у общества имеются ресурсы стоимостью лишь 100 дол. Если мы сможем затратить на производство компакт-дисков ресурсы всего на 5 дол., то для производства остальных товаров останутся ресурсы на 95 дол. Это лучше, чем истратить на производство компакт-дисков 10 дол. и оставить 90 дол. ресурсов на прочие нужды.

С точки зрения реальной жизни эффективность производства требует, чтобы автомобили производились на компьютеризованных и автоматизированных сборочных линиях, а не на конвейерах 20-х годов. Мы также не хотим, чтобы фермеры жали пшеницу серпами и собирали кукурузу вручную, когда сложные уборочные машины проделают эту же работу с куда меньшими затратами в расчете на бушель.

Подведем итог. Эффективность распределения означает, что ресурсы распределяются между фирмами и отраслями промышленности так, чтобы получить тот самый ассортимент продукции, в котором общество нуждается больше всего. Эффективность производства означает, что каждый товар или услуга в этом оптимальном ассортименте производится с наименьшими затратами. Полный объем производства означает производство «правильных» товаров (эффективность распределения) «правильным» способом (эффективность производства). (*Ключевой вопрос 5.*)

Краткое повторение 2-1

- Материальные потребности людей практически безграничны.
- Экономические ресурсы – земля, капитал, рабочая сила и предпринимательская способность – редки, или ограниченны.
- Экономикс занимается эффективным управлением ограниченными ресурсами для достижения максимального удовлетворения наших материальных потребностей.
- Экономикс исследует возможность достижения полной занятости и полного объема производства; последнее предполагает эффективность распределения ресурсов и эффективность производства.

Таблица производственных возможностей

Сущность проблемы экономии можно проиллюстрировать, используя для этого таблицу производственных возможностей. Этот инструмент вскрывает саму суть проблемы экономии: *поскольку ресурсов недостаточно, экономика полной занятости и полного объема производства не может обеспечить неограниченный выпуск товаров и услуг. Из-за этого людям приходится выбирать, какие товары и услуги производить, а от каких отказаться.*

Допущения. Чтобы наилучшим образом проиллюстрировать проблему экономии, мы принимаем несколько допущений.

*1. **Эффективность.*** Экономика функционирует в условиях полной занятости и эффективности производства. (Эффективность распределения ресурсов мы рассмотрим позднее.)

*2. **Постоянное количество ресурсов.*** Имеющиеся факторы производства постоянны как по количеству, так и по качеству. Но разумеется, соотношение их использования на различные цели может изменяться в определенных пределах, то есть их можно перераспределять; например, относительно неквалифицированный работник может работать на ферме, в ресторане быстрого обслуживания или на автозаправочной станции.

*3. **Неизменная технология.*** Технология производства принимается постоянной, то есть в ходе нашего анализа она не изменяется. Второе и третье допущения подразумевают, что мы рассматриваем нашу экономику на определенный момент времени или на протяжении очень короткого периода. Для относительно долгого периода было бы нереалистично исключать технический прогресс и возможность изменения состава имеющихся ресурсов.

*4. **Два продукта.*** Для еще большего упрощения допустим, что наша экономика производит не бесчисленное множество товаров и услуг, как это происходит в действительности, а лишь два продукта – пиццу и промышленных роботов. Пицца символизирует **потребительские товары**, то есть те товары, которые непосредственно удовлетворяют наши потребности. Промышленные роботы символизируют **товары производственного назначения** (капитальные товары), то есть те товары, которые удовлетворяют наши потребности *косвенно*, обеспечивая более эффективное производство потребительских товаров.

Необходимость выбора. Из принятых нами допущений очевидно, что наша экономика сталкивается с необходимостью выбора между альтернативами. Имеющиеся ресурсы ограниченны. Следовательно, ограниченна и способность нашей экономики производить промышленных роботов и пиццу. *Ограниченность ресурсов означает ограниченность производства.* Поскольку ресурсы ограниченны и применяются целиком, всякое увеличение производства промышленных роботов потребует переклю-

чения части ресурсов с производства пиццы. Правильно также обратное: если мы предпочтем увеличить производство пиццы, необходимые для этого ресурсы должны быть получены лишь за счет сокращения производства роботов. *Обществу, как и нам с вами, один и тот же пирог два раза не съесть.* Иначе говоря, «бесплатных обедов не бывает». В этом суть проблемы экономии.

Давайте попытаемся сделать кое-какие выводы, изучив приведенные в табл. 2-1 иные комбинации производства роботов и пиццы, любую из которых могла бы избрать для себя наша экономика. Хотя в этой и следующих **таблицах производственных возможностей** используются гипотетические данные, иллюстрируемые ими идеи имеют огромное практическое значение. Избрав вариант *A*, наша экономика направила бы все свои ресурсы на производство роботов, то есть товаров производственного назначения. А в варианте *E* все наличные ресурсы были бы употреблены на производство пиццы, то есть предметов потребления. Оба эти варианта представляют собой явно нереалистичные крайности; всякая экономика обычно находит баланс в распределении общего объема своего производства между капитальными и потребительскими товарами. По мере продвижения от варианта *A* к варианту *E* мы увеличиваем производство предметов потребления (пиццы), перемещая туда ресурсы из производства средств производства.

Поскольку мы знаем, что потребительские товары непосредственно удовлетворяют наши потребности, любое продвижение в направлении варианта *E* представляется нам заманчивым. Двигаясь в этом направлении, общество все полнее удовлетворяет свои текущие потребности. Однако такая политика дорого обходится. Подобное переключение ресурсов со временем нанесет удар самому обществу, поскольку запас его средств производства сокращается или, по крайней мере, перестает увеличиваться обычным темпом, а в результате потенциал будущего производства снижается. Короче говоря, продвигаясь от варианта *A* к *E*, общество фактически делает выбор в пользу политики «больше сейчас» за счет политики «намного больше потом».

Напротив, продвигаясь от альтернативы *E* к *A*, общество выбирает политику воздержания от текущего потребления. Такое жертвование текущим потреблением высвобождает ресурсы, которые могут быть использованы для увеличения производства средств производства. Наращивая таким путем запас своего капитала, общество может рассчитывать на больший объем производства, а поэтому и на большее потребление в будущем. Движение от *E* к *A* означает для общества выбор: «больше потом» за счет «меньше сейчас».

Таблица 2-1. Возможности производства пиццы и промышленных роботов при полной занятости и эффективности производства, 1996 г.

Вид продукта	*Производственные альтернативы*				
	A	*B*	*C*	*D*	*E*
Пицца (в сотнях тыс.)	0	1	2	3	4
Роботы (в тыс.)	10	9	7	4	0

В любой момент времени экономика полной занятости и эффективности производства должна жертвовать частью продукта X, чтобы получить больше продукта Y. Тот решающий факт, что экономические ресурсы ограниченны, не позволяет такой экономике увеличивать одновременно выпуск и *X*, и *Y*.

Кривая производственных возможностей

Чтобы лучше понять смысл таблицы производственных возможностей, рассмотрим приведенные в ней данные в графическом изображении. Используем простой двухмерный график, произвольно разместив данные о производстве роботов (средств производства) на вертикальной оси, а данные о производстве пиццы (потребительских товаров) на горизонтальной оси, как это показано на рис. 2-1. (*Ключевой график.*) Следуя методу, рассмотренному в приложении к главе 1, мы можем на рис. 2-1 построить кривую производственных возможностей.

Каждая точка на кривой производственных возможностей представляет некий максимальный объем производства двух продуктов. Таким образом, эта кривая фактически изображает некую *границу*. Чтобы реализовать различные комбинации производства пиццы и роботов, представленные точками *на* кривой производственных возможностей, общество должно достичь одновременно полной занятости и эффективности производства. Точки *внутри* (левее и ниже) кривой также достижимы, но менее желательны, чем точки на кривой. Эти точки отражают ситуацию, когда полной занятости и эффективности производства достичь не удалось. В точках, расположенных *вне* кривой производственных возможностей, как, например, в точке *W*, объем производства оказался бы больше, чем в любой точке на кривой; но такие точки недостижимы при данном количестве ресурсов и при данной технологии производства. Барьер, создаваемый ограниченностью ресурсов и существующим уровнем технологии, не допускает какого-либо сочетания производства средств производства и предметов потребления в точке, расположенной вне кривой производственных возможностей.

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК

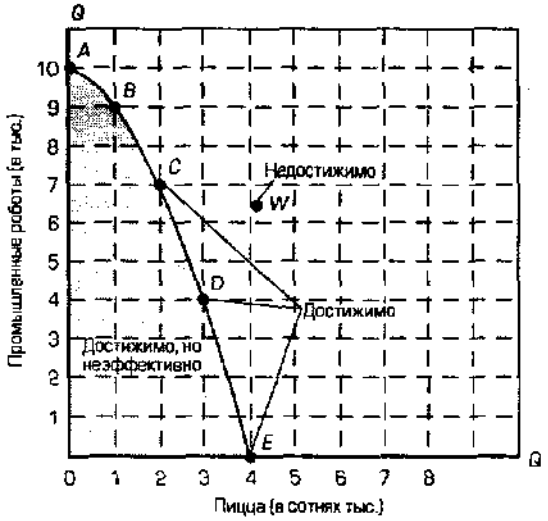


Рисунок 2-1. Кривая производственных возможностей

Каждая точка на кривой производственных возможностей представляет некий максимальный объем производства комбинации из любых двух продуктов, достижимый при полной занятости и полном объеме производства. При движении вдоль кривой больше роботов означает меньше пиццы, и наоборот. Ограниченность ресурсов и неизменность технологии делает неосуществимой всякую комбинацию производства роботов и пиццы в точке, расположенной вне кривой производственных возможностей, как, например, в точке *W*. Точки внутри (левее и ниже) кривой достижимы, но указывают на то, что полная занятость и эффективность производства не реализуются.

Закон возрастающих альтернативных издержек

Относительная ограниченность ресурсов в сравнении с фактически безграничными потребностями, для удовлетворения которых эти ресурсы предназначены, вынуждает людей к выбору вариантов их использования. Увеличение производства *X* (пиццы) означает сокращение производства *Y* (роботов). *Количество других продуктов, от которого приходится отказаться или которым нужно пожертвовать, чтобы получить какое-то количество любого данного продукта, называется* **альтернативными издержками** *производства этого продукта.* В нашем случае количество *Y* (роботов), от которого приходится отказаться, чтобы получить дополнительную единицу *X* (пиццы), и есть *альтернативные издержки*, или просто издержки производства этой единицы *X*.

Передвигаясь от варианта *A* к *B* в табл. 2-1, мы обнаруживаем, что издержки производства одной единицы пиццы равны издержкам производства одной единицы роботов. Однако по мере того как мы следуем за движением издержек при переходе к дополнительным производственным возможностям – от *B* к *C*, от *C* к *D* и т.д., – нам открывается важный экономический принцип. В процессе движения от альтернативы *A* к альтернативе *E* количество роботов, которыми приходится жертвовать, чтобы получить каждую дополнительную единицу пиццы, *возрастает*. При переходе от *A* к *B* для получения одной дополнительной единицы пиццы приносится в жертву одна единица роботов, но при переходе от *B* к *C* для получения одной дополнительной единицы пиццы требуется жертвовать уже двумя единицами роботов; затем соответственно на одну единицу пиццы – три единицы роботов и, наконец, на одну единицу пиццы – четыре единицы роботов. И наоборот, обнаруживается, что при движении от *E* к *A* издержки производства дополнительной единицы роботов равны соответственно $^1/_4$, $^1/_3$, $^1/_2$ и одной единице пиццы для каждого из четырех перемещений.

Отметим два момента, касающихся альтернативных издержек.

1. Анализ производится в *реальных*, или физических, единицах. Мы можем мгновенно перейти к сравнению в денежных единицах.

2. Наше объяснение подразумевает *предельные* (в значении «добавочные» или «дополнительные») издержки, а не совокупные, или суммарные, альтернативные издержки. Например, предельные альтернативные издержки на третью единицу пиццы в табл. 2-1 – это три единицы роботов (7 – 4). Но совокупные альтернативные издержки производства трех единиц пиццы составляют шесть единиц роботов (10 – 4, или 1 + 2 + 3).

Вогнутость. В графическом изображении **закон возрастающих альтернативных издержек** находит отражение в форме кривой производственных возможностей. Эта кривая имеет *вогнутую* форму. На рис. 2-1 ясно видно, что по мере продвижения экономики от варианта *A* к варианту *E* ей приходится отказываться от производства все большего количества роботов (1, 2, 3, 4 – на оси ординат) для поддержания производства равного количества пиццы (1, 1, 1, 1 – на оси абсцисс). При движении от *A* к *E* наклон кривой производственных возможностей становится все круче, а такая кривая, по определению, является вогнутой по отношению к началу координат.

Логическое обоснование. Каков экономический смысл закона возрастающих альтернативных издержек? *Почему* увеличение производства пиццы связано с необходимостью жертвовать все бóльшим количеством роботов? Ответ на этот вопрос сводит-

ся к следующему: *экономические ресурсы не в полной мере приспособлены для альтернативного использования*. Когда мы пытаемся увеличить производство пиццы, приходится все менее и менее пригодные для такого рода применения ресурсы насильственно внедрять, «втискивать» в эту отрасль производства. Начиная переход от альтернативы *A* к альтернативе *B*, мы в первое время имеем возможность выбирать такие ресурсы, производительность которых в производстве пиццы выше по сравнению с их производительностью в изготовлении роботов. Но по мере того как мы продвигаемся от *B* к *C*, от *C* к *D* и т.д., тех ресурсов, которые весьма производительны в производстве пиццы, становится недостаточно. Чтобы получить больше пиццы, требуется уже использовать и те ресурсы, производительность которых выше в производстве роботов, чем в производстве пиццы. Очевидно, что таких ресурсов требуется все больше и больше для производства дополнительной единицы пиццы, а следовательно, необходимо изымать все большее количество ресурсов из производства роботов. Это отсутствие совершенной эластичности, или взаимозаменяемости, ресурсов — а отсюда и необходимость увеличения количества ресурсов, переключаемых с производства одного продукта для получения все большего количества дополнительных единиц другого продукта, — и составляет экономический смысл закона возрастающих альтернативных издержек. В данном случае издержки выражены в натуральной форме (в количестве продукта, которым приходится жертвовать), а не в денежной форме (в долларах или центах). (*Ключевой вопрос 6.*)

Еще раз об эффективности распределения ресурсов

В нашем анализе мы намеренно делали упор на полной занятости и эффективности производства, которые позволяют обществу достичь *любой точки* на кривой производственных возможностей. Теперь мы снова сконцентрируем внимание на эффективности распределения ресурсов — проблеме определения наиболее ценной возможности, то есть *оптимальной точки* на кривой производственных возможностей. Какая из всех достижимых комбинаций пиццы и роботов на кривой (рис. 2-1) является оптимальной, или «наилучшей»? Иначе говоря, какие объемы ресурсов следует направить на производство пиццы и какие — на производство роботов?

Экономический взгляд на вещи, о котором мы говорили в главе 1, указывает нам верный путь. Вспомним, что экономические решения основаны на сравнении предельной выгоды и предельных издержек. Любая экономическая активность, например производство или потребление, должна увеличиваться до тех пор, пока предельная выгода превышает предельные издержки, и должна быть сокращена, если предельные издержки превышают предельную выгоду.

Рассмотрим пример с пиццей. Как мы уже знаем, согласно закону возрастающих альтернативных издержек предельные издержки производства дополнительных единиц пиццы будут расти по мере выпуска новых единиц. На это указывает восходящая кривая на рис. 2-2. Мы также знаем, что получаем дополнительную, то есть предельную, выгоду от дополнительных единиц пиццы. Однако, хотя материальные потребности *в целом* ненасыщаемы, потребление каждой *конкретной* единицы продукта дает все меньше дополнительного удовлетворения, или меньше предельной выгоды. Потребитель может относительно насытиться конкретным продуктом. Вторая пицца дает вам меньше относительной полезности, или выгоды, чем первая. А третья даст еще меньше предельной выгоды, чем вторая. Это же относится и к обществу в целом. Следовательно, мы можем представить предельные выгоды от производства пиццы нисходящей кривой на рис. 2-2.

Оптимальное количество производимой пиццы составляет 200 тыс. единиц, как показывает пересечение кривых предельных выгод и предельных издержек. Почему оно оптимально? Если бы было произведено только 100 тыс. единиц пиццы, предельные выгоды от пиццы превышали бы предельные издержки. Предположим, в денежном выражении предельная выгода составляет 15 дол., а предельные издержки — только 5 дол. Из этого следует,

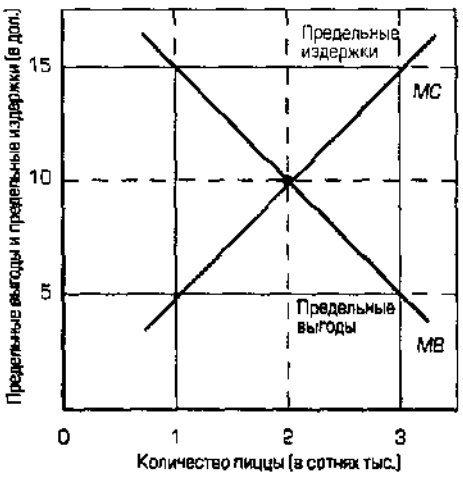


Рисунок 2-2. Эффективность распределения ресурсов: предельные выгоды = предельные издержки

Ресурсы для производства любой продукции распределяются эффективно при таком объеме выпуска, когда предельные выгоды равны предельным издержкам.

что общество выделяет недостаточно ресурсов на производство пиццы.

Почему? Потому что общество оценивает стоимость дополнительной пиццы в 15 дол., в то время как альтернативные продукты или услуги, которые могли бы быть произведены из требуемых ресурсов, стоят только 5 дол., как показывает кривая предельных издержек. Общество выиграет — в том смысле, что получит больше совокупного продукта, когда сможет получить что-то стоимостью 15 дол., отказавшись от чего-то (альтернативных товаров или услуг), стоящего только 5 дол. Перераспределение ресурсов от других продуктов к пицце означает, что общество использует свои ресурсы более эффективно. Каждая дополнительная пицца до предела 200 тыс. единиц обеспечивает выгоду, что свидетельствует о повышении эффективности распределения ресурсов при такой структуре производства. Но когда предельная выгода сравняется с предельными издержками, стоимость производства пиццы и альтернативной продукции на базе имеющихся ресурсов будет одинаковой. Эффективность распределения ресурсов достигается при равенстве предельной выгоды и предельных издержек.

Производство 300 тыс. единиц пиццы будет означать *избыточное* распределение ресурсов в это производство. Здесь предельные издержки выпуска пиццы составляют 15 дол., а предельная выгода — только 5 дол. Это значит, что единица пиццы оценивается обществом только в 5 дол., в то время как альтернативные продукты, которые можно было бы произвести из потраченных на это ресурсов, ценятся в 15 дол. Произведя на одну единицу меньше, общество теряет пиццу стоимостью 5 дол., но путем перераспределения освободившихся ресурсов оно получает другие продукты стоимостью 15 дол. Когда общество может получить что-то, стоящее 15 дол., отказавшись от чего-либо (пиццы) стоимостью только 5 дол., оно получает чистый выигрыш. В данном случае чистый выигрыш от производства в целом составляет 10 дол. На рис. 2-2 видно, что чистый выигрыш может быть получен при сокращении производства пиццы с 300 тыс. до 200 тыс. единиц. Более высокая стоимость продукции, полученной из того же совокупного количества ресурсов, означает бóльшую эффективность распределения ресурсов.

Вывод: ресурсы на производство любой продукции распределяются эффективно, когда объем выпуска продукции таков, что предельная выгода равна предельным издержкам. Применяя те же методы к производству роботов, предположим, что оптимальный объем их выпуска составляет 7 тыс. единиц, то есть здесь предельная выгода и предельные издержки равны. Это будет означать, что вариант *C* на нашей кривой производственных возможностей — 200 тыс. пицц и 7 тыс. роботов — в результате обеспечит эффективное распределение ресурсов в нашей гипотетической экономике. (*Ключевой вопрос 9.*)

Краткое повторение 2-2

- Кривая производственных возможностей иллюстрирует четыре концепции: а) *ограниченность* ресурсов неизбежно предполагает, что все комбинации производства продукции, лежащие вне кривой производственных возможностей, недостижимы; б) *выбор* отражает необходимость для общества выбирать различные достижимые комбинации производства товаров, лежащие на кривой; в) *убывание* кривой подразумевает существование *альтернативных издержек*; г) *вогнутость* кривой отражает возрастание *альтернативных издержек*.
- Для того чтобы экономика действовала на кривой своих производственных возможностей, должны быть достигнуты полная занятость и эффективность производства.
- Сравнение предельных выгод и предельных издержек необходимо для определения эффективного распределения ресурсов наилучшей, или оптимальной, комбинации производства продукции на кривой.

НЕЗАНЯТОСТЬ РЕСУРСОВ, ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И БУДУЩЕЕ

Давайте теперь попытаемся понять суть первых трех допущений, лежащих в основе построения кривой производственных возможностей.

Незанятость и производственная неэффективность

Первое допущение заключалось в том, что наша экономика характеризуется полной занятостью ресурсов и эффективностью производства. А какие изменения претерпели бы наш анализ и наши выводы, если бы имелись бездействующие ресурсы (незанятость) или если бы применяемые ресурсы использовались неэффективно? При полной занятости ресурсов и эффективном производстве наши 5 альтернатив из табл. 2-1 представляют ряд максимальных объемов производства, то есть они показывают, какие комбинации роботов и пицц могут быть произведены, когда экономика функционирует на полную мощность. Между тем при неполной занятости ресурсов или неэффективности производства экономика производила бы меньше продукции, чем при каждой альтернативе, представленной в табл. 2-1.

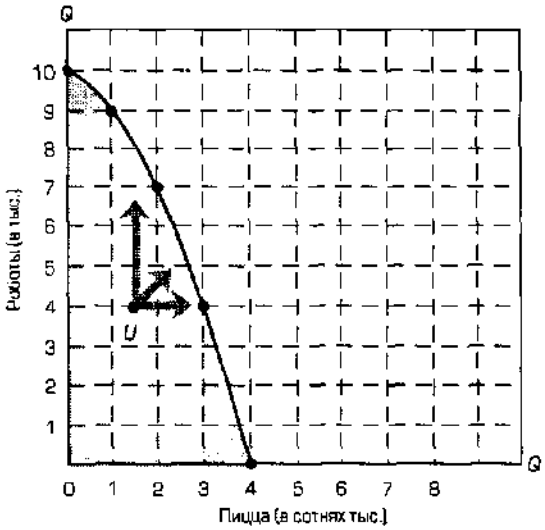


Рисунок 2-3. Незанятость ресурсов и кривая производственных возможностей

Любая точка внутри кривой производственных возможностей, например *U*, отражает ситуацию неполной занятости ресурсов или неэффективности производства. Добившись полной занятости и эффективности, экономика получает возможность производить больше одного или обоих продуктов, как указывают стрелки.

Графически ситуация неполной занятости ресурсов или неэффективности производства может быть представлена точкой *внутри* первоначальной кривой производственных возможностей, воспроизведенной на рис. 2-3. Такой точкой является точка *U*. Здесь мы обнаруживаем, что экономика не достигает максимальных комбинаций производства пиццы и роботов, представленных всеми точками *на* кривой производственных возможностей. Стрелки на рис. 2-3 указывают на три возможных пути возврата к полной занятости ресурсов и эффективности производства. При этом продвижение к полной занятости ресурсов и эффективности производства влечет за собой увеличение производства одного или обоих продуктов.

Рост экономики

Когда мы откажемся от остальных допущений, согласно которым количество и качество ресурсов и технологии остаются неизменными, кривая производственных возможностей сместится, то есть потенциальный совокупный объем производства в экономике изменится.

Увеличивающееся предложение ресурсов. Давайте теперь откажемся от упрощенного допущения, согласно которому совокупные ресурсы имеющейся земли, рабочей силы, капитала и предпринимательской способности сохраняются неизменными как по количеству, так и по качеству. Здравый смысл подсказывает, что с течением времени рост населения страны приводит к увеличению числа носителей рабочей силы и предпринимательской способности[2]. К тому же качество рабочей силы обычно со временем повышается. Исторически объем накопленного капитала в США увеличивался весьма высокими, хотя и неустойчивыми, темпами. И несмотря на то, что мы истощаем некоторые из наших энергетических и минеральных ресурсов, открываются все новые их источники. Осушение болот и реализация ирригационных программ расширяют площади пахотных земель.

В чистом виде такое возросшее предложение факторов производства воплотится в способности увеличить объемы производства как роботов, так и пиццы. Таким образом, году в 2016 показатели производственных возможностей из табл. 2-1, характерные для 1996 г., могут устареть и уступить место новым, которые представлены в табл. 2-2. Возросшее изобилие ресурсов приводит к росту потенциального производства одного или обоих продуктов в каждом варианте. Происходит экономический рост, характеризующийся тем, что потенциальный объем выпуска продукции увеличивается.

Но такой благоприятный сдвиг кривой производственных возможностей вовсе не гарантирует того, что экономика действительно будет работать в режиме, соответствующем какой-либо точке на новой кривой. Экономика может и не суметь полностью реализовать свои новые возможности. В настоящее время примерно 125 млн рабочих мест способны обеспечить нам полную занятость рабочей силы, однако спустя 10 или 20 лет численность нашей рабочей силы увеличится в результате роста населения, и 125 млн рабочих мест уже будет недостаточно для обеспечения полной занятости. Короче говоря, кривая производственных возможностей может сместиться, а производство может и не достичь объема, представленного точкой на этой новой кривой.

Технический прогресс. Другое принятое нами допущение заключается в признании постоянства, или неизменности, технологии. Как свидетельствуют факты, техника и технология существенно прогрессировали в течение длительного периода. Технический прогресс влечет за собой появление новых и

[2] Из этого не следует, что сам по себе рост населения всегда желателен. Перенаселение – это один из постоянных факторов, ограничивающих уровень жизни во многих менее развитых странах. В индустриально развитых странах перенаселение способно отрицательно сказываться на состоянии окружающей среды и качестве жизни.

лучшего качества товаров, а *также* совершенствование способов производства этих товаров. Пока что будем считать, что технический прогресс приводит лишь к совершенствованию средств производства – созданию более эффективных машин и оборудования. Технический прогресс изменяет нашу прежнюю характеристику проблемы экономии. Повышая эффективность производства, технический прогресс позволяет обществу производить больше товаров при неизменном количестве ресурсов. Как и увеличение количества ресурсов, технический прогресс позволяет производить больше роботов *и* больше пиццы.

Когда растет предложение ресурсов или совершенствуются технологии и техника, кривая производственных возможностей, изображенная на рис. 2-3, смещается вверх и вправо, что иллюстрирует кривая *A'B'C'D'E'* на рис. 2-4. **Экономический рост** – *способность производить больший совокупный объем продукции – выражается в смещении кривой производственных возможностей вправо; он представляет собой результат увеличения предложения ресурсов и технического прогресса.* Следствием экономического роста является то, что наша экономика при полной занятости ресурсов может обеспечить больший объем производства одновременно *и* пиццы, *и* роботов. В то время как статичная, нерастущая экономика вынуждена жертвовать частью *X*, чтобы получить больше *Y*, динамичная, растущая экономика способна обеспечить себя большим количеством и *X*, и *Y*.

Обычно экономический рост *не* влечет за собой пропорционального увеличения мощностей страны в производстве разных продуктов. Рис. 2-4 показывает, что, хотя экономика в состоянии производить вдвое больше пиццы, рост производства роботов составляет лишь 40%. На рис. 2-4 нужно построить две новые кривые производственных возможностей: одна должна показать ситуацию, при которой возникла более совершенная технология производства роботов, а технология производства пиццы осталась неизменной; другая кривая должна проиллюстрировать усовершенствованную технологию производства пиццы при сохранении постоянной технологии производства роботов.

Нынешние альтернативы и будущие возможности. ***Нынешний выбор точки на кривой производственных возможностей экономики служит основной детерминантой будущего положения этой кривой.*** Обозначим на двух осях координат кривой производственных возможностей «товары для настоящего» и «товары для будущего», как это показано на рис. 2-5а и 2-5б. К «товарам для будущего» мы относим средства производства, научные исследования и образование, профилактическую медицину, которые увеличивают количество и совершенствуют качество материальных ресурсов, расширяют объем технологической информации и повышают качество людских ресурсов. Как мы уже видели, «товары для будущего» являются составными элементами экономического роста. Под «товарами для настоящего» мы подразумеваем чисто потребительские товары – предметы питания, одежду, модные аксессуары, автомобили и т.п.

Предположим теперь, что существуют две страны – Альфания и Бетания, экономики которых в данный момент во всех отношениях идентичны, за исключением того, что в настоящее время (1996 г.) Альфания на ее кривой производственных возможностей отдает предпочтение не «товарам для будущего», а «сегодняшним товарам». Точка на рис. 2-5а отражает эту альтернативу. С другой стороны, Бета-

Таблица 2-2. Возможности производства пиццы и роботов при полной занятости ресурсов и эффективности производства, 2016 г.

Вид продукта	*Производственные альтернативы*				
	A'	*B'*	*C'*	*D'*	*E'*
Пицца (в сотнях тыс.)	0	2	4	6	8
Роботы (в тыс.)	14	12	9	5	0

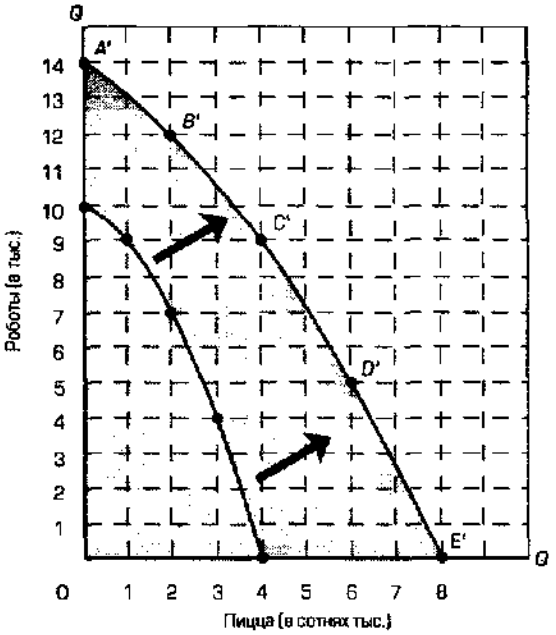


Рисунок 2-4. Экономический рост и кривая производственных возможностей

Увеличение предложения, улучшение качества ресурсов и технический прогресс, характеризующие растущую экономику, смещают кривую производственных возможностей вверх и вправо. Это позволяет экономике производить оба продукта в больших объемах.

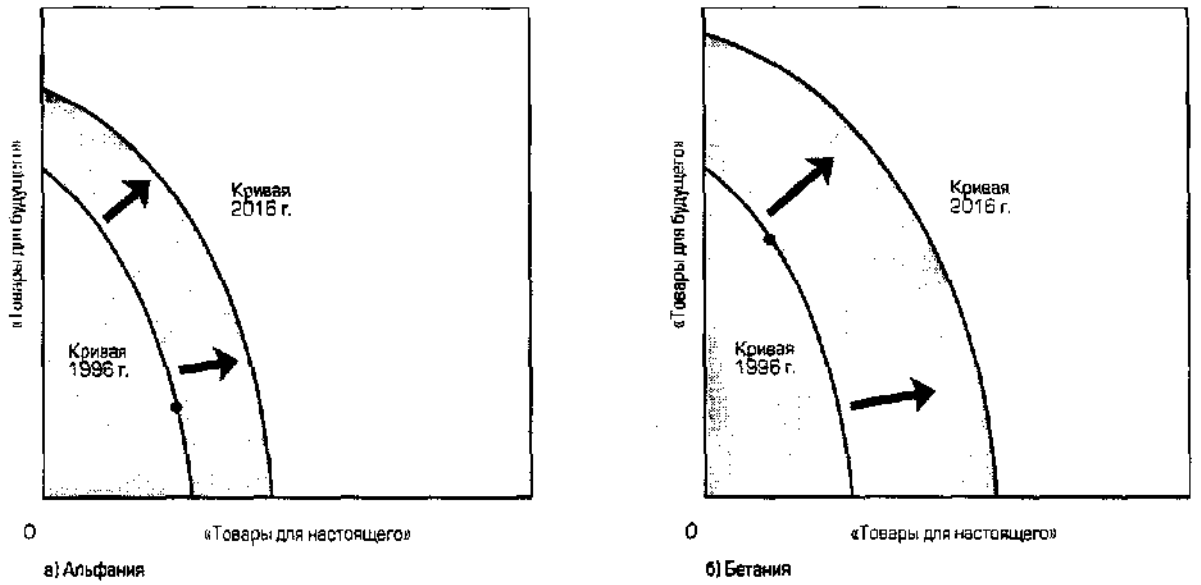


Рисунок 2-5. Текущий выбор экономикой позиции на кривой производственных возможностей определяет положение кривой в будущем

Нынешний выбор в пользу «сегодняшних товаров», сделанный Альфанией (график а), приведет лишь к умеренному смещению кривой вправо. Выбор в пользу «будущих товаров», сделанный Бетанией (график б), будет иметь своим следствием гораздо большее смещение кривой вправо и вверх.

ния в настоящее время (1996 г.) отдает предпочтение выпуску большего объема «товаров для будущего» за счет уменьшения объема «товаров для настоящего» (рис. 2-5б).

Следовательно, при прочих равных условиях можно предвидеть, что будущая (2016 г.) кривая производственных возможностей Бетании сильнее сместится вправо, чем кривая Альфании. Иначе говоря, избрав сегодня структуру производства, которая более благоприятствует технологическому прогрессу, увеличению количества и повышению качества материальных и людских ресурсов, Бетания сумеет обеспечить больший экономический рост, чем Альфания, чей сегодняшний выбор структуры производства менее сориентирован на те товары и услуги, которые способствуют смещению кривой производственных возможностей вправо. Выражаясь языком капиталовложений, Бетания предпочитает делать больше пристроек к своей «национальной фабрике», то есть инвестировать бóльшую долю своей текущей продукции, чем Альфания. Такой выбор обеспечивает Бетании компенсацию, или выгоду, в форме более быстрого экономического роста – в виде большей производственной мощности в будущем. Разумеется, это достигается ценой выпуска меньшего объема потребительских благ для текущих нужд. (*Ключевые вопросы 10 и 11.*)

Краткое повторение 2-3

- **Неполная занятость ресурсов и неспособность добиться эффективности производства вынуждают экономику действовать в режиме, соответствующем точке левее и ниже (внутри) кривой производственных возможностей.**
- **Увеличение количества ресурсов, улучшение их качества и технический прогресс служат причинами экономического роста, который отображается на графике смещением кривой производственных возможностей вправо и вверх (наружу).**
- **Выбор одного из вариантов производства продукции, особенно капитальных и потребительских товаров, осуществляемый экономикой в настоящий момент, позволяет определить будущее положение кривой производственных возможностей.**

Практическое применение кривой

Существует много возможных областей практического применения кривой производственных возможностей.

1. Микроэкономическое планирование. Хотя предметом нашего анализа служат макроэкономические параметры, то есть структура производства в эко-

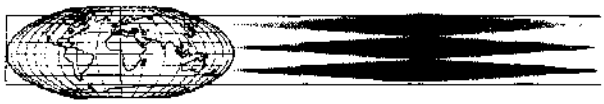
номике в целом, понятия ограниченности ресурсов, выбора и альтернативных издержек применимы также и на микроэкономическом уровне. Перечитайте первый параграф этой главы.

2. Вступление в войну. Когда Соединенные Штаты развернули производство вооружений для нужд второй мировой войны (1939–1945 гг.), в стране существовала значительная безработица. Вот почему американская экономика оказалась способной выпускать невероятно большое количество военной продукции и одновременно увеличить объем производства потребительских товаров (рис. 2-3). С другой стороны, Советский Союз вступил во вторую мировую войну в условиях почти полной загрузки производственных мощностей, то есть советская экономика функционировала в режиме, близком к полной занятости ресурсов. Поэтому подготовка Советского Союза к войне была связана со значительным переключением ресурсов из сфер производства гражданской продукции, сопровождавшимся снижением уровня жизни населения.

В период войны во Вьетнаме Соединенные Штаты оказались в таком же положении, в каком был Советский Союз во время второй мировой войны. В середине 60-х годов в американской экономике существовала полная занятость, и администрация президента Джонсона увеличила расходы на ведение войны во Вьетнаме, одновременно увеличив расходы на внутренние программы «войны с бедностью». Эта попытка получить одновременно больше пиццы и больше роботов — или, точнее, больше пушек и больше масла — в экономике полной занятости была обречена на провал. Попытка тратить больше, чем экономика могла производить, то есть выйти на точку, подобную точке *И* на рис. 2-1, в значительной мере способствовала тому, что в 70-х годах инфляция в США достигла двузначных цифр.

3. Дискриминация. Дискриминация по расовой принадлежности, полу, возрасту и этническому признаку служит препятствием на пути эффективного распределения или использования людских ресурсов, тем самым удерживая экономику на уровне, соответствующем какой-либо точке внутри кривой производственных возможностей. Проще говоря, дискриминация не позволяет чернокожим, женщинам и некоторым другим категориям граждан получать работу, на которой общество могло бы эффективно использовать имеющиеся у них квалификацию и способности. Устранение дискриминации помогло бы переместить экономику с какой-то точки внутри кривой производственных возможностей на точку, находящуюся на самóй кривой.

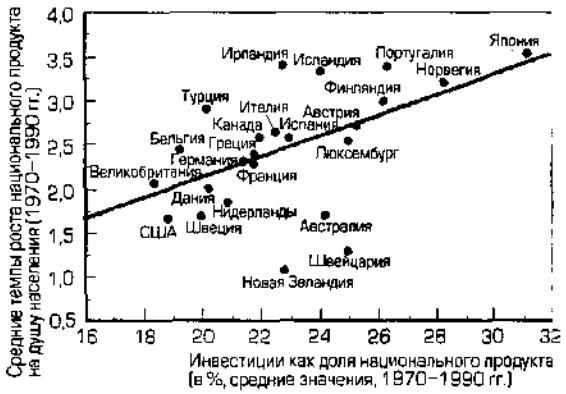
4. Древесина или совы. Компромиссы, воплощенные в кривой производственных возможностей, типичны для проблем, связанных с охраной окружающей среды. Примером может служить нашумевший конфликт между представителями деревообрабатывающей промышленности на северо-западном побережье Тихого океана и защитниками окружающей среды. Представьте себе кривую производственных возможностей, где на одной оси координат откладывается «производство древесины», а на другой — «качество окружающей среды». Оказывается, пятнистая сова может выжить в этом регионе лишь тогда, когда в нем сохраняются многолетние деревья. Увеличение производства древесины сужает ареал проживания совы, уменьшает количество видов и приводит к снижению качества окружающей среды. Поддержание старых лесов способствует сохранению совы как вида, но уничтожает тысячи рабочих мест в лесной и деревообрабатывающей отраслях промышленности. В информационном контексте кривой производственных возможностей легче понять многие трудные решения, которые связаны с охраной окружающей среды и которые приходится принимать обществу.



МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 2-1

Инвестиции и экономический рост в отдельных странах

Страны, инвестирующие значительную долю своего национального продукта, отличаются высокими темпами роста, которые здесь измеряются показателем национального продукта в расчете на душу населения. Увеличение количества продуктов производственного назначения способствует повышению производительности труда, в результате чего возрастает объем производства в расчете на душу населения.



Источник: данные Международного валютного фонда. Economic Report of the President, 1994, P. 37.

5. Замедление роста производительности труда. С середины 60-х годов в США наблюдалось весьма тревожное снижение темпов роста производительности труда, то есть выработки в расчете на человеко-час. Некоторые экономисты усматривают главную причину этого снижения в замедлении механизации труда из-за низкого уровня инвестиций. Исправить положение рекомендовалось посредством увеличения объема инвестиций по отношению к объему потребления. Иначе говоря, предлагалось перемещение от точки *D* к точке *C* на кривой рис. 2-1. Чтобы облегчить такое перемещение, подходящей политикой считается введение специальных налоговых льгот, которые обеспечивают более высокую рентабельность частных инвестиций. Расчет здесь делается на то, что восстановление более высокого темпа роста производительности труда со временем ускорит также и рост всей экономики (то есть кривая производственных возможностей сместится вправо).

6. Рост: Япония и Соединенные Штаты. Влияние, которое оказывает на экономический рост решение страны о том, какую часть внутреннего продукта направить на инвестирование и какую на потребление, можно ярко проиллюстрировать на сравнительном примере Японии и Соединенных Штатов. Япония инвестировала в станки и оборудование свыше 25% своего внутреннего продукта по сравнению с 10% в США. Результаты вполне соответствуют нашим предыдущим выводам. В 1960–1990 гг. внутренний продукт Японии увеличивался примерно на 6,4% в год против 3,2% в Соединенных Штатах. Кривая производственных возможностей Японии смещалась вправо и вверх быстрее, чем соответствующая кривая Соединенных Штатов. Это отразилось на жизненном уровне. В 1980 г. производство на душу населения в Японии составляло 16 711 дол. по сравнению с 17 643 дол. в Соединенных Штатах. К 1992 г. соотношение этих показателей изменилось, составив 28 190 и 23 240 дол. соответственно.

7. Внешнеторговые факторы. Самый простой вывод из кривой производственных возможностей заключается в том, что страна не может жить не по средствам, то есть за пределами своего производственного потенциала. Однако, принимая в расчет возможности внешней торговли, это утверждение следует модифицировать в двух направлениях.

Торговля и экономический рост. В последующих главах мы обнаружим, что страна в состоянии преодолеть ограничения, обусловленные кривой внутренних производственных возможностей, посредством международной специализации и внешней торговли. Иными словами, международная специализация и внешняя торговля оказывают на экономику такое же воздействие, какое оказывают увеличение количества и повышение качества ресурсов или создание новых технологий производства. И то и другое приводит к возрастанию объемов капитала и потребительских товаров в распоряжении общества. Международная специализация и внешняя торговля эквивалентны экономическому росту.

Торговый дефицит. В сфере внешней торговли страна способна создать комбинации товаров вне своей внутренней кривой производственных возможностей (вроде той, какая представлена точкой *W* на рис. 2-1) путем образования *торгового дефицита*, то есть путем превышения импорта товаров из других стран мира над экспортом своих товаров в эти страны. По существу, именно так Соединенные Штаты и поступали в последние годы. Например, в 1993 г. внешнеторговый дефицит США составил приблизительно 133 млрд дол., то есть импорт превысил экспорт на 133 млрд дол. В результате в 1993 г. США получили в свое распоряжение на 133 млрд дол. больше продукции, чем произвели внутренними силами.

Такое положение дел выглядит весьма благоприятно. К сожалению, здесь таится ловушка. Чтобы обеспечить финансовое покрытие своего дефицита, то есть оплатить превышение импорта над экспортом, США вынуждены залезать в долги перед своими внешнеторговыми партнерами *или* передавать в собственность другим странам какую-то часть своих активов. Аналогия: как вы можете жить, расходуя средства сверх своего текущего дохода? Ответ: беря в долг у родителей, продавцов товаров или финансового учреждения. Ответ может быть и другим: вы продаете часть своих материальных (автомобиль, стереоустановку) или финансовых (акции, облигации) активов. Именно так и поступают Соединенные Штаты.

Важнейшим следствием крупных и постоянных внешнеторговых дефицитов США является то, что в руках иностранцев оказывается все больше американских частных и государственных обязательств, все большее количество корпораций, сельскохозяйственных земель и недвижимости. Чтобы погасить долги и выкупить эти активы, американцам в будущем придется сильно затянуть пояса. Они должны создать такую комбинацию товаров в пределах нашей кривой производственных возможностей, которая позволит экспортировать больше, чем страна импортирует, то есть обеспечить *положительное сальдо торгового баланса*, чтобы погасить внешнюю задолженность и вернуть себе собственность на потерянные активы. С другой стороны, в той мере, в какой американский импорт состоит из инвестиционных товаров, будущая кривая производственных возможностей США сместится вправо сильнее, чем если бы такого импорта не было.

8. Голод в Африке. Современные индустриально развитые страны считают экономический рост, то есть более или менее постоянное смещение кривой производственных возможностей вправо, само собой разумеющимся. Но как свидетельствует недавний катастрофический голод в Сомали и других африканских государствах региона Сахары, в некоторых обстоятельствах кривая производственных возможностей может сместиться влево. Помимо засухи причиной голода в Африке является экологическая деградация, вызванная неправильным землепользованием. Сведение лесов, чрезмерное количество земледельческих и пастбищных угодий привели к снижению производственных возможностей этих аграрных стран. Фактически национальный продукт в расчете на душу населения сокращался в этих странах в течение всего последнего десятилетия.

9. Куба Филеля Кастро. Раздел «Последний штрих» этой главы рассказывает о том, как неэффективность, присущая централизованному планированию, в сочетании с торговым эмбарго, наложенным Америкой, и прекращением иностранной помощи снизили производственные возможности Кубы.

«ИЗМЫ»

Для решения проблемы экономии общество может использовать множество различных институциональных структур и координационных механизмов. Исторически сложилось так, что индустриально развитые страны мира в основном различаются по двум признакам: 1) по форме собственности на средства производства; 2) по способу, которым координируется и управляется экономическая деятельность. Давайте вкратце рассмотрим основные черты двух полярных моделей экономических систем.

Чистый капитализм

Чистый капитализм, или **капитализм свободного предпринимательства** (*laissez faire*), характеризуется частной собственностью на ресурсы и использованием системы рынков и цен для координации экономической деятельности и управления ею. В такой системе поведение каждого ее участника мотивируется его личными, эгоистическими интересами; каждая экономическая единица стремится максимизировать свой доход на основе индивидуального принятия решений. Рыночная система представляет собой механизм, который увязывает между собой и координирует эти индивидуальные решения и предпочтения. Тот факт, что товары и услуги производятся, а ресурсы предлагаются в условиях конкуренции, означает, что существует много самостоятельно действующих покупателей и продавцов каждого продукта и ресурса. В результате экономическая власть рассредоточена. Защитники чистого капитализма утверждают, что такая экономическая система благоприятствует эффективности использования ресурсов, стабильности производства и занятости, быстрому экономическому росту. Вот почему здесь очень мала или вовсе отсутствует необходимость в правительственном планировании, правительственном контроле и вмешательстве в экономический процесс. В самом деле, само французское выражение *laissez faire* (взятое за основу термина) в приблизительном переводе означает «пусть идет, как идет» (*«let it be»*), то есть пусть правительство не вмешивается в экономику, поскольку такое вмешательство подрывает эффективность рыночной системы. Роль правительства поэтому ограничивается защитой частной собственности и установлением надлежащей правовой структуры функционирования свободных рынков.

Командная экономика

Альтернативой чистому капитализму является **командная экономика**, или **коммунизм**. Эту систему характеризуют государственная собственность практически на все материальные ресурсы и принятие экономических решений органами централизованного экономического планирования. Все крупные решения, касающиеся объема используемых ресурсов, структуры и распределения продукции, организации производства, принимаются центральным плановым органом. Предприятия являются собственностью государства и осуществляют производство на основе государственных директив. Иными словами, производственные планы устанавливаются плановым органом для каждого предприятия; причем план конкретизирует количество ресурсов, которое должно быть выделено каждому предприятию, чтобы оно могло выполнять свои производственные задания. Соотношение в совокупном продукте инвестиционных и потребительских товаров (средств производства и предметов потребления) также устанавливается централизованно, и средства производства распределяются между отраслями на основании долговременных приоритетов, определяемых центральным плановым органом.

Смешанные системы

Реально существующие экономические системы в основном занимают некое промежуточное положение между двумя крайностями – чистым капитализмом и командной экономикой. Экономика Соединенных Штатов явно ближе к чистому капитализму, но все же имеет существенные отличия. Правительство играет активную роль в экономике США, способствуя ее стабильности и росту, обеспечивая выпуск некоторых товаров и услуг, которые рыночная

система производит в недостаточном количестве либо не производит вовсе, воздействуя на распределение доходов и т.д. В отличие от чистого капитализма, с характерной для него рассредоточенностью экономической власти среди множества мелких единиц, американский капитализм породил могущественные экономические институты в форме крупных корпораций и профсоюзов. Способность этих мощных блоков манипулировать рыночной системой и искажать ее нормальную работу в своих интересах создает дополнительные основания для правительственного вмешательства в экономику.

В свою очередь бывший Советский Союз, хотя и являл собой весьма точное воплощение командной системы, все же до некоторой степени опирался в своем хозяйстве на рыночные цены и сохранял какие-то остатки частной собственности. Недавние реформы в бывшем Советском Союзе, Китае и большинстве восточноевропейских стран призваны повернуть их хозяйственные системы от командной к капиталистической, рыночно-ориентированной экономике. Наилучшие сохранившиеся по сей день образчики централизованной плановой экономики – это Северная Корея и Куба.

Однако частная собственность и опора на рыночные механизмы не всегда сопутствуют друг другу, как, впрочем, и государственная собственность, и централизованное планирование. Примером тому может служить *фашизм* гитлеровской нацистской Германии, который назван **авторитарным капитализмом**, поскольку экономика там была поставлена под жесткий контроль и ею так же жестко управляли, хотя собственность оставалась частной. В противоположность этому экономику Югославии 80-х годов можно охарактеризовать как **рыночный социализм**, поскольку ей были свойственны государственная собственность на ресурсы и одновременно опора на свободный рынок как механизм организации и координации экономической деятельности. Экономика Швеции также представляет собой гибридную систему. Несмотря на то что свыше 90% хозяйственной деятельности сосредоточено там в частных фирмах, правительство энергично участвует в обеспечении экономической стабильности и в перераспределении доходов. Японская экономика также отличается весьма развитым планированием и «координацией» деятельности государственного и частного секторов.

Традиционная экономика

Хозяйственные системы многих слаборазвитых стран можно назвать **традиционной**, или **патриархальной**, экономикой. Методы производства, обмена и распределения дохода определяются здесь освещенными временем обычаями. Наследственность и кастовая принадлежность диктуют людям их экономические роли, и в силу этого господствует социально-экономический застой. Религиозные и культурные ценности здесь первичны по сравнению с экономической деятельностью, а общество отстаивает сохранение status quo.

Следует подчеркнуть главное: не существует однозначного или общепризнанного решения проблемы экономии. Разные общества с различным культурным и историческим прошлым, разными обычаями и традициями, противоположными идеологическими устоями (не говоря уже о ресурсах, различающихся между собой и количественно, и качественно) используют разные институциональные структуры для решения реальной проблемы относительной нехватки ресурсов. Китай, США, Великобритания – все эти да и другие страны пытаются добиться эффективности использования своих ресурсов каждая по-своему, в рамках признанных там целей, идеологий, уровней технологии, обеспеченности ресурсами и культурных ценностей. Наиболее подходящий и продуктивный для одной экономической системы способ решения дилеммы «неограниченные потребности – ограниченные ресурсы» может оказаться непригодным для другой системы.

МОДЕЛЬ КРУГООБОРОТА

На мировой арене теперь преобладают рыночные системы. Поэтому в конце этой главы и в двух следующих главах мы уделим основное внимание тому, как страны используют рынки для решения проблемы экономии. Наша цель в этом последнем разделе довольно скромная: мы хотим выделить основные группы тех, кто принимает решения, и основные рынки в рыночной системе. При этом мы будем пользоваться схемой кругооборота.

Рынки ресурсов и продуктов

На рис. 2-6 (*Ключевой график*) представлены две группы тех, кто *принимает решения* – домашние хозяйства (домохозяйства) и фирмы. (Государство в качестве еще одного, третьего, участника процесса принятия решений мы рассмотрим в гл. 5.) *Координирующим механизмом*, который приводит в соответствие друг с другом решения домохозяйств и фирм, служит рыночная система, особенно рынки ресурсов и продуктов.

Верхняя часть схемы описывает **рынок ресурсов.** Здесь домохозяйства, которые прямо или косвенно (через свою долю в собственности корпораций) владеют всеми экономическими ресурсами, *поставляют* эти ресурсы фирмам[3]. Фирмы предъявляют *спрос*

[3] Для текущих целей рассматривайте фирмы только как организационные структуры, то есть как институты, существующие лишь «на бумаге», без учета капитала, сырья, рабочей силы и предпринимательской способности, которые приводят их в действие.

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК

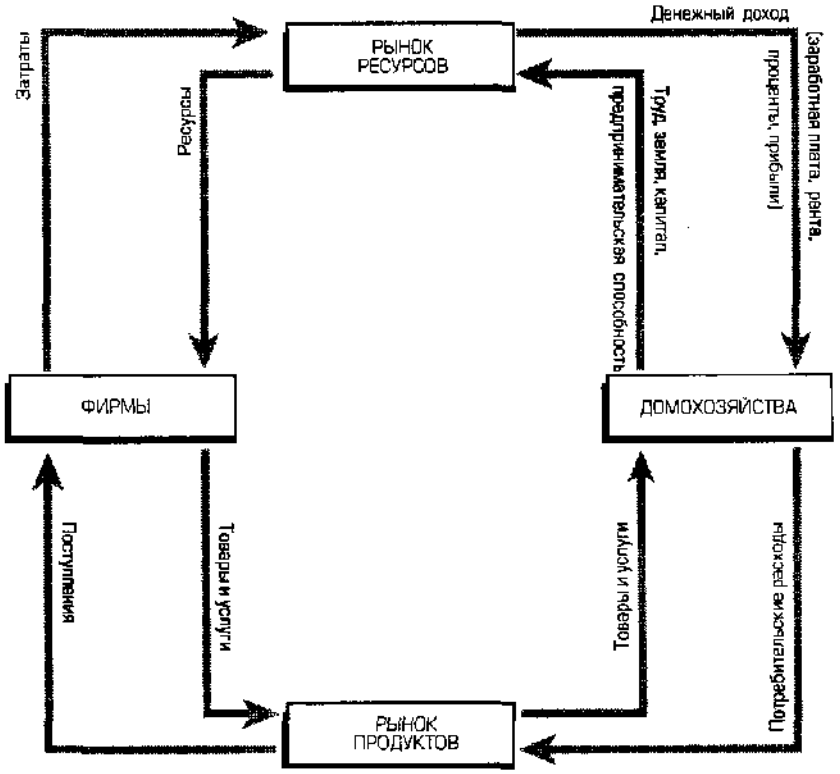


Рисунок 2-6. Кругооборот продукта и доходов

Цены, по которым оплачивают использование земли, труда, капитала и предпринимательской способности, определяются на рынке ресурсов, показанном в верхней части схемы. Здесь фирмы предъявляют спрос, а домохозяйства обеспечивают предложение. Цены на готовые изделия и услуги определяются на рынке продуктов, расположенном в нижней части схемы. На этом рынке домохозяйства выступают на стороне спроса, а фирмы – на стороне предложения.

на ресурсы, так как именно с их помощью они производят товары и услуги. Взаимодействие спроса и предложения применительно к огромному разнообразию людских и материальных ресурсов определяет цену каждого из них. Платежи, производимые фирмами за полученные ресурсы, являются затратами для фирм, но одновременно представляют собой потоки заработной платы, ренты, процентов и прибыли для домохозяйств, поставляющих эти ресурсы.

Теперь рассмотрим **рынок продуктов**, *представленный в нижней части схемы.* Денежный доход, получаемый домохозяйствами от продажи ресурсов, не имеет истинной ценности как таковой. Потребители не могут есть или надевать на себя в качестве одежды монеты и бумажные деньги. Поэтому, расходуя свой денежный доход, домохозяйства предъявляют свой *спрос* на огромное многообразие товаров и услуг. Одновременно фирмы комбинируют полученные ресурсы так, чтобы обеспечить производство и *предложение* товаров и услуг на тех же самых рынках. Взаимодействие решений по поводу спроса и предложения определяет цены продуктов (гл. 3). Заметьте также, что поток расходов потребителей на товары и услуги составляет доходы или поступления от продаж с точки зрения фирм.

Модель кругооборота подразумевает сложную паутину принятия взаимосвязанных решений и экономических действий. Отметим, что домохозяйства и фирмы действуют на обоих основных рынках, но по разные их стороны. Фирмы на рынке ресурсов являются покупателями, то есть обеспечивают спрос, а домохозяйства как владельцы и поставщики *ресурсов являются продавцами, то есть обеспечивают* предложение. На рынке продуктов они меняются местами: домохозяйства в качестве потребителей выступают на стороне купли или спроса, а фирмы – на стороне продажи или предложения. Каждая группа экономических единиц и покупает и продает.

Более того, над этими взаимообменами витает призрак нехватки. Поскольку домохозяйства располагают лишь ограниченным количеством ресурсов, которые они могут предложить фирмам, денежные доходы потребителей также оказываются ограниченными. Это означает, что доход каждого потребите-

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

СНИЖЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ЭКОНОМИКИ КУБЫ ПРИ ФИДЕЛЕ КАСТРО

Неэффективность, присущая командной экономике, тридцатилетнее торговое эмбарго со стороны Соединенных Штатов и недавнее прекращение помощи от Советского Союза – все это ведет кубинскую экономику к краху.

Сорокалетняя годовщина коммунистической революции на Кубе в 1993 г. была омрачена развалом экономики. Дефицит основных товаров начал проявляться на острове к середине 1989 г., и с тех пор проблема становится все шире и острее. Длинные очереди превратились в обычное явление, так как потребители ищут возможности купить нормируемые товары – яйца, мясо, рыбу и мыло. Примерно у 50 тыс. кубинцев выявлено такое заболевание, как воспаление глазного нерва, возникающее из-за недоедания и нехватка витаминов и постепенно ведущее к слепоте. Из-за нехватки электроэнергии закрываются предприятия и сокращается строительство. Из-за недостатка бензина и запчастей встали автомобили, автобусы, тракторы. Вместо тракторов в сельском хозяйстве используются запряженные волами повозки, для замены автомобилей и автобусов из Китая были импортированы сотни тысяч велосипедов.

Имеются три причины развала кубинской экономики под руководством Фиделя Кастро.

Во-первых, кубинская экономика все больше страдает из-за проблем, которые порождает централизованное планирование и которые уже привели к развалу командные экономики Восточной Европы и бывшего Советского Союза. Централизованное планирование просто не способно: а) точно оценить потребности граждан; б) воспринять рыночные сигналы, которые ведут к снижению производственных затрат; в) обеспечить необходимые экономические стимулы для эффективной деятельности рабочих и управляющих.

Во-вторых, фактором экономического спада на Кубе послужило американское торговое эмбарго. Хотя всего лишь 90 миль отделяет Кубу от огромного американского рынка, этот рынок был закрыт для Кубы в течение 30 лет, что заметно сократило объемы и исказило структуру ее внешней торговли.

В-третьих, прекратилось покровительство Советского Союза. В течение нескольких десятилетий Советский Союз оказывал существенную финансовую поддержку своему коммунистическому партнеру в западном полушарии. Советский Союз закупал товары кубинского экспорта (в основном сахар) по завышенной цене и продавал Кубе нефть и другие товары по низким ценам. По оценкам, советская экономическая и военная помощь Кубе составляла в среднем 5 млрд дол. в год. Кризис советской экономики и последовавший политический распад Советского Союза положили конец этим субсидиям и нанесли очень заметный удар по кубинской экономике.

Оценки спада производственных возможностей Кубы варьируют. Некоторые полагают, что в последние годы ВВП Кубы сократился наполовину; другие утверждают, что на три четверти. В любом случае этот спад производства не является временным смещением в точку внутри кривой производственных возможностей Кубы, но скорее значительным смещением самой кривой влево и вниз.

Кастро пытался омолодить кубинскую экономику несколькими способами. Во-первых, была сделана попытка оживить индустрию туризма с помощью совместных предприятий – в частности, в строительстве гостиниц и курортов – с иностранными фирмами. Во-вторых, Куба пригласила иностранные компании для разведки запасов нефти на острове. В-третьих, Куба прилагает заметные усилия для установления торговых отношений с такими новыми партнерами, как Япония и Китай. Сомнительно, чтобы эти усилия привели к успеху, и большинство экспертов предсказывают, что экономический кризис на Кубе повлечет за собой либо широкомасштабные реформы в направлении рыночной экономики, либо свержение режима Кастро.

...а может достичь лишь определенной величины, не более. Ограниченное количество денег не позволит приобрести все товары и услуги, которые потребитель мог бы пожелать купить. Равным образом из-за недостатка ресурсов производство товаров и услуг также ограниченно. Нехватка и выбор пронизывают все наши рассуждения.

Подведем итог: в экономике, где используются деньги, домохозяйства как владельцы ресурсов продают свои ресурсы фирмам, а в качестве потребителей тратят полученный денежный доход, покупая товары и услуги. Фирмы должны покупать ресурсы для производства товаров и услуг; затем они продают готовый продукт своего производства домохозяйствам в обмен на потребительские расходы или, с точки зрения фирм, на прибыль. Результатом являются *реальный* поток экономических ресурсов и конечной продукции и услуг (против часовой стрелки) и *денежный* поток в виде доходов и потребительских расходов (по часовой стрелке). Эти потоки являются одновременными и повторяющимися.

Ограничения

Наша модель во многом упрощена. Внутренние взаимодействия между домохозяйствами и внутренние взаимодействия между фирмами здесь скрыты. Государство и «весь остальной мир» как единицы, принимающие решения, игнорируются. Модель подразумевает неизменные потоки продукции и доходов, в то время как на самом деле эти потоки меняются с течением времени. Кругооборот не является также вечным двигателем: производство истощает человеческую энергию и поглощает физические ресурсы, а это вызывает проблемы загрязнения окружающей среды. Наконец, наша модель не объясняет, как в действительности определяются цены на товары и ресурсы. Этот вопрос исследуется в главе 3.

РЕЗЮМЕ

1. Наука экономикс базируется на двух основных фактах: во-первых, материальные потребности людей практически безграничны; во-вторых, экономические ресурсы ограниченны.

2. Экономические ресурсы можно классифицировать как материальные ресурсы (сырье и капитал) и как людские ресурсы (рабочая сила и предпринимательская способность).

3. Наука экономикс занимается проблемой использования ограниченных ресурсов в производстве товаров и услуг с целью насыщения материальных потребностей общества. Чтобы такое использование было эффективным, жизненно важно обеспечить полную занятость имеющихся ресурсов и соответствующий полный объем производства.

4. Полный объем производства предполагает эффективность производства — производство любого продукта с наименьшими затратами и эффективность распределения ресурсов — производство конкретного набора продуктов, в наибольшей степени желаемого обществом.

5. Экономика, в которой достигнуты полная занятость и эффективность производства, то есть та, которая функционирует *на* кривой производственных возможностей, вынуждена жертвовать выпуском одних товаров и услуг для увеличения производства остальных. Поскольку производительность ресурсов в разных вариантах их возможного использования не одинакова, перераспределение ресурсов от одной сферы их применения к другой подчиняется закону возрастающих альтернативных издержек; это означает, что производство дополнительных единиц продукта *X* влечет за собой отказ от производства все большего количества продукта *Y*.

6. Эффективность распределения ресурсов означает достижение оптимальной или наиболее желательной точки на кривой производственных возможностей. Она определяется сравнением предельных выгод и предельных издержек.

7. С течением времени технологический прогресс, увеличение количества и повышение качества людских и материальных ресурсов позволяют экономике производить все виды товаров и услуг все в бо́льших объемах. Выбор обществом структуры производства на данный момент определяет будущее положение кривой его производственных возможностей.

8. Разные экономические системы мира различаются между собой по своим идеологиям, а также по своему подходу к решению проблемы экономики. Коренные различия следующие: а) частная или государственная собственность на ресурсы; б) использование в качестве координирующего механизма рыночной системы или централизованного планирования.

9. Действие капиталистической системы можно описать с помощью модели кругооборота доходов. В этой упрощенной модели представлены рынки продуктов и ресурсов и основные потоки доходов и расходов, а также ресурсов и готовых изделий, которые образуют кровеносную систему капиталистической экономики.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Проблема экономии (*economizing problem*)
Полезность (*utility*)
Экономические ресурсы (*economic resources*)
Земля, капитал, труд, предпринимательская способность (*land, capital, labor, entrepreneurial ability*)
Инвестирование (*investment*)
Полная занятость (*full employment*)
Полный объем производства (*full production*)
Эффективность распределения (*allocative efficiency*)
Эффективность производства (*productive efficiency*)
Потребительские товары (*consumer goods*)
Товары производственного назначения (*capital goods*)
Таблица (кривая) производственных возможностей (*production possibilities table* (*curve*))
Альтернативные издержки (*opportunity cost*)
Закон возрастающих альтернативных издержек (*law of increasing opportunity costs*)
Экономический рост (*economic growth*)
Чистый капитализм, или капитализм laissez faire (*pure or laissez faire capitalism*)
Командная экономика, или коммунизм (*command economy or communism*)
Рыночный социализм (*market socialism*)
Авторитарный капитализм (*authoritarian capitalism*)
Традиционная, или патриархальная, экономика (*traditional or customary economies*)
Рынок ресурсов (*resource market*)
Рынок продуктов (*product market*)
Модель кругооборота (*circular flow model*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. «Экономикс – это наука, исследующая принципы, которые управляют распределением ограниченных ресурсов между конкурирующими целями, когда задача распределения заключается в том, чтобы максимизировать достижение этих целей»[4]. Объясните смысл этого утверждения.

2. Прокомментируйте следующее утверждение, появившееся в газетной статье: «В младших классах нашей средней школы ученикам дают великолепные горячие завтраки стоимостью в 1 дол., причем это ничего не стоит нашему налогоплательщику благодаря тому, что правительство их частично субсидирует».

3. «Неправильно, что потребности насытить невозможно. Я могу это доказать. Я получаю все то количество кофе, которое я хочу выпивать каждое утро за завтраком». Критически проанализируйте это утверждение. Объясните следующее положение: «Товаров и услуг не хватает потому, что ресурсов недостаточно». Проанализируйте следующее утверждение: «Всем экономическим проблемам присуще одно и то же коренное свойство, а именно то, что мы не располагаем абсолютным их решением».

4. Что такое экономические ресурсы? Каковы главные функции предпринимателя?

5. ***Ключевой вопрос.*** *Почему проблема незанятости ресурсов является составной частью предмета «экономикс»? Объясните разницу между эффективностью производства и эффективностью распределения ресурсов. Приведите пример достижения эффективности производства, но не распределения ресурсов.*

6. ***Ключевой вопрос.*** *Ниже представлена таблица производственных возможностей выпуска военной и гражданской продукции:*

Вид продукта	Производственные альтернативы				
	A	*B*	*C*	*D*	*E*
Автомобили	0	2	4	6	8
Управляемые ракеты	30	27	21	12	0

а. Представьте эти данные графически. На каких конкретных допущениях основана эта кривая производственных возможностей?

б. Если экономика находится в точке C, каковы издержки производства одного дополнительного автомобиля? Одной дополнительной ракеты? Объясните, каким образом эта кривая отражает закон возрастающих альтернативных издержек.

в. Как должна вести себя экономика, чтобы оказаться в какой-либо точке на кривой производственных возможностей?

7. Каковы альтернативные издержки учебы в колледже?

8. Предположим, вы приходите в магазин, собираясь заплатить за товар 100 дол., и узнаете, что в магазине в двух милях отсюда его можно купить за 50 дол. Поедете ли вы туда покупать его? Сколько вы выгадаете от такого решения? Каковы альтернативные издержки вашего решения? Теперь предположим, что вы приходите в магазин, собираясь заплатить за товар 6000 дол., но узнаете, что в другом магазине он стоит 5950 дол. Примете ли вы то же решение, что и раньше? Как это ни удивительно, вам стоит это сделать! Объясните, почему.

9. ***Ключевой вопрос.*** *Опишите и объясните форму кривых предельных выгод и предельных издержек и используйте эти кривые для определения оптимального распределения ресурсов для конкретного продукта. Если объем производства в настоящий момент таков, что предельные издержки превышают предельные выгоды, то большее или меньшее количество ресурсов следует выделить на производство этого продукта? Объясните ваш ответ.*

10. ***Ключевой вопрос.*** *Обозначьте точку G внутри кривой производственных возможностей, которую вы построили при ответе на вопрос 6. Что она означает? Теперь обозначьте точку H вне кривой. А что означает эта точка? Что должно произойти, прежде чем экономика сможет достичь уровня производства, обозначенного точкой H?*

11. ***Ключевой вопрос.*** *Возвращаясь к вопросу 6, предположим, что в технологии производства ракет произошло усовершенствование, а технология производства автомобилей осталась неизменной. Постройте новую кривую производственных возможностей. Теперь предположим, что технологический прогресс затронул производство автомобилей, а не ракет. Постройте новую кривую производственных возможностей, а затем – кривую производственных возможностей, отражающую развитие технологии в производстве и ракет, и автомобилей.*

12. Объясните, как каждый из перечисленных ниже факторов влияет на положение кривой производственных возможностей.

а. Средние экзаменационные оценки студентов колледжей и учеников старших классов школ снижаются.

б. Уровень безработицы падает с 9 до 6% численности рабочей силы.

в. Расходы на оборону сокращаются, что позволяет государству тратить больше средств на здравоохранение.

г. Общество приходит к выводу, что ему требуются компакт-диски, а не долгоиграющие пластинки.

д. Новая технология повышает эффективность извлечения меди из руды.

[4] *Stigler G.J.* The Theory of Price. New York: The Macmillan Company, 1947. P. 12.

е. Новый всплеск рождаемости увеличивает численность рабочей силы в стране.

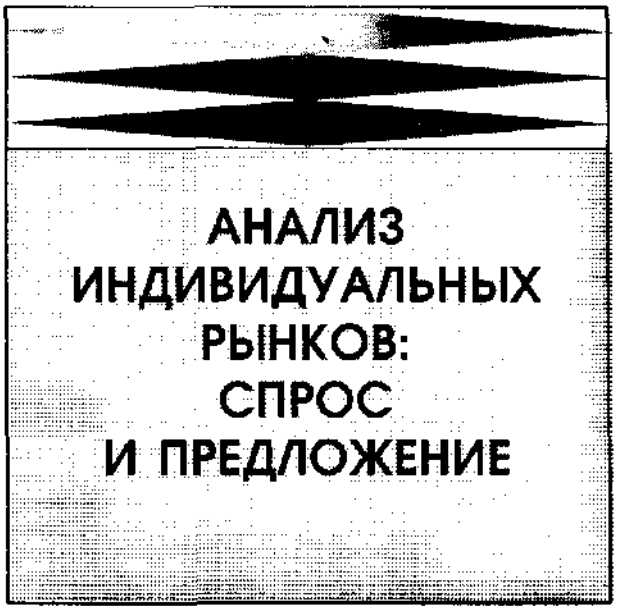
13. Объясните смысл фразы: «Завтрашнее изобилие требует сегодняшних жертв».

14. Объясните, как дефицит внешней торговли может позволить экономике получить набор товаров, превышающий ее внутренний производственный потенциал. Объясните, почему страны стремятся избегать внешнеторгового дефицита.

15. Покажите, как различаются подходы к решению проблемы экономической нехватки ресурсов в таких экономических системах, как чистый капитализм, рыночный социализм и командная экономика.

16. Опишите действие экономики чистого капитализма с помощью модели кругооборота. Покажите рынки продуктов и ресурсов и подчеркните в вашем ответе факт нехватки ресурсов. Укажите ограничения модели кругооборота.

17. («Последний штрих».) Каковы основные причины снижения производственных возможностей Кубы?



АНАЛИЗ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ РЫНКОВ: СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Научите попугая произносить слова «спрос и предложение» – и перед вами экономист! В этой язвительной шутке заключена большая доля правды, так как, по существу, простейшие экономические рычаги – спрос и предложение – способны дать нам глубокое представление не только об отдельных экономических проблемах, но также и о работе экономической системы в целом.

В этой главе мы займемся изучением природы рынка и процесса формирования цен и объемов производства. Приведенная в главе 2 модель кругооборота представила нам участников обоих рынков – и ресурсов, и товаров. Но там мы предположили, что цены на ресурсы и продукты «даны»; теперь мы объясним, как устанавливаются, или определяются, цены, более детально раскрыв понятие рынка.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ РЫНКОВ

Рынок – *это институт, или механизм, сводящий вместе покупателей (предъявителей спроса) и продавцов (тех, кто обеспечивает предложение) отдельных товаров и услуг.* При этом рынки принимают самые разные формы. Ближайшая автозаправочная станция, закусочная, музыкальный магазин, придорожный ларек фермера – все это обычные рынки. Нью-Йоркская фондовая биржа и Чикагская зерновая биржа – это уже высокоразвитые рынки, на которых покупатели и продавцы соответственно акций, облигаций и сельскохозяйственной продукции со всего мира взаимодействуют друг с другом. Подобным образом и организаторы аукционов сводят вместе потенциальных покупателей и продавцов предметов искусства, скота, подержанного сельскохозяйственного оборудования, а иногда и недвижимости. Известный на всю Америку футболист и его агент ведут переговоры о контракте с владельцем команды Национальной футбольной лиги. Выпускник финансового факультета беседует с представителями банков *Citicorp* или *Chase Manhattan* в университетском бюро, помогающем выпускникам получить работу.

Все эти ситуации, которые связывают потенциальных покупателей с потенциальными продавцами, образуют рынки. Как следует из приведенных примеров, одни рынки являются локальными, тогда как другие носят национальный или международный характер. Некоторые отличает личный контакт между предъявителем спроса и поставщиком, а другие являются безличными – на них покупатель и продавец никогда не видят или вовсе не знают друг друга.

Эта глава посвящена *чисто конкурентным рынкам.* Такие рынки предполагают наличие большого количества действующих независимо продавцов и покупателей, обменивающихся стандартизованным товаром. Эти рынки похожи не на музыкальный

магазин или соседнюю бензозаправку, где все товары снабжены ценниками, это конкурентные рынки типа центральной зерновой биржи, фондовой биржи или рынка иностранных валют, где равновесная цена «обнаруживается» в результате взаимодействия решений продавцов и покупателей.

СПРОС

Спрос можно представить в виде *шкалы, показывающей количество продукта, которое потребители готовы и в состоянии купить по каждой конкретной цене из ряда возможных в течение определенного периода времени*[1]. Спрос отражает ряд альтернативных возможностей, которые можно представить в форме таблицы. Он показывает то количество продукта, на которое будет предъявлен спрос при разных ценах *при прочих равных условиях*.

Обычно мы рассматриваем спрос с точки зрения цены; иначе говоря, мы считаем, что спрос показывает количество продукта, которое потребители будут покупать по разным возможным ценам. В такой же мере правильнее, а иногда и полезнее рассматривать спрос с количественной точки зрения. Вместо того чтобы спрашивать, какое количество может быть продано по разным ценам, можно спросить, по каким ценам потребители готовы купить разное количество товара. В табл. 3-1 приведена гипотетическая **шкала спроса** одного потребителя, покупающего какое-то количество бушелей кукурузы.

Эта табличная схема спроса отражает связь между ценой кукурузы и ее количеством, которое наш мифический потребитель желает и в состоянии купить по каждой из этих цен. Мы говорим *«желает»* и *«в состоянии»*, так как одного лишь желания на рынке недостаточно. Я могу пожелать купить «порше», но если это желание не подкрепляется способностью купить, то есть необходимой суммой денег, оно окажется недействительным и, соответственно, не получит воплощения на рынке. Как видно из табл. 3-1, если цена за бушель составляет на рынке 5 дол., наш потребитель будет готов и способен покупать в неделю 10 бушелей; если же цена составит 4 дол., потребитель будет готов и способен купить в неделю 20 бушелей и т.д.

Шкала спроса сама по себе не дает ответа на вопрос, какая из пяти возможных цен реально существует на рынке кукурузы. Как уже было сказано, это зависит от спроса и *предложения*. Следовательно, спрос – это просто выраженные в форме таблицы планы или намерения покупателя относительно покупки продукта.

[1] Применяя это определение к рынку ресурсов, просто подставьте вместо слова «продукт» слово «ресурс» и вместо слова «потребители» слово «фирмы».

Таблица 3-1. Спрос индивидуального покупателя на кукурузу (в бушелях)

Цена за бушель (в дол.)	*Величина спроса в неделю*
5	10
4	20
3	35
2	55
1	80

Для того чтобы величины спроса имели какое-то значение, они должны относиться к определенному отрезку времени – дню, неделе, месяцу и т.д. Заявление о том, что «потребитель может купить 10 бушелей кукурузы по цене 5 дол. за бушель», неопределенно и бессмысленно. А вот заявление о том, что «потребитель будет *еженедельно* покупать 10 бушелей кукурузы по 5 дол. за бушель», ясно и исключает большого смысла. Не зная, о каком конкретно периоде времени идет речь, мы не сможем сказать – велик или мал спрос на товар.

Закон спроса

Коренное свойство спроса заключается в следующем: *при неизменности всех прочих параметров снижение цены ведет к соответствующему возрастанию величины спроса. И напротив, при прочих равных условиях повышение цены ведет к соответствующему уменьшению величины спроса.* Короче говоря, существует отрицательная, или *обратная*, зависимость между ценой и величиной спроса. Экономисты назвали эту обратную зависимость **законом спроса**.

Допущение «при прочих равных условиях» имеет здесь принципиальное значение. На количество купленного товара, помимо цены рассматриваемого продукта, влияют многие другие факторы. Количество приобретенных кроссовок фирмы *Nike* будет зависеть не только от их цены, но и от цены товаров-заменителей этого товара, как кроссовки фирм *Reebok, Adidas, L.A.Gear*. Закон спроса в этом случае гласит, что кроссовок *Nike* будет приобретено меньше, если их цена растет, *в то время как цена кроссовок фирмы Reebok, Adidas, L.A. Gear остается постоянной*. Короче, если *относительная цена* кроссовок *Nike* повышается, их будет куплено меньше. Однако, если цена кроссовок *Nike*, равно как и всех других конкурирующих кроссовок, возрастет на некоторую сумму, например на 5 дол., потребители могут купить больше, меньше или столько же кроссовок *Nike*.

Что же лежит в основе закона спроса? Ответ на этот вопрос можно с разной степенью углубления в научный анализ.

1. Здравый смысл и элементарное наблюдение реальной жизни согласуются с тем, что нам пок

зывает нисходящая кривая спроса. Обычно люди *действительно* покупают данного продукта больше по низкой цене, чем по высокой. Для потребителей цена представляет собой барьер, мешающий им совершить покупку. Чем выше этот барьер, тем меньше продукта они будут покупать, а чем ниже ценовой барьер, тем большее количество товара они приобретут. Иными словами, высокая цена отбивает у потребителей охоту покупать, а низкая цена усиливает их желание совершить покупку. Уже тот факт, что фирмы устраивают «распродажи», служит наглядным свидетельством их веры в закон спроса. «Дни торговли по сниженным ценам» основаны на законе спроса. Фирмы сокращают свои товарные запасы не путем повышения цен, а путем их снижения.

2. В любой данный период времени каждый покупатель продукта получает меньше удовлетворения, или выгоды, или полезности, от каждой последующей единицы продукта. Например, второй «биг-мак» дает потребителю меньше удовлетворения, чем первый; третий приносит еще меньше удовольствия, или полезности, чем второй, и т.д. Отсюда следует, что, поскольку потребление подвержено действию принципа **убывающей предельной полезности** – то есть принципа, согласно которому последующие единицы данного продукта приносят все меньше и меньше удовлетворения, – потребители покупают дополнительные единицы продукта лишь при условии, что цена его снижается.

3. Закон спроса можно также объяснить эффектами дохода и замещения. **Эффект дохода** указывает на то, что при более низкой цене человек может позволить себе купить больше данного продукта, не отказывая себе в приобретении каких-либо альтернативных товаров. Иными словами, снижение цены продукта увеличивает покупательную способность денежного дохода потребителя, а поэтому он в состоянии купить большее количество данного продукта, чем прежде. Более высокая цена приводит к противоположному результату.

Эффект замещения выражается в том, что при более низкой цене у человека появляется стимул приобрести дешевый товар вместо аналогичных товаров, которые теперь стоят относительно дороже. Потребители склонны заменять дорогие продукты более дешевыми.

Приведем для иллюстрации следующий пример: снижение цены на говядину повышает покупательную способность дохода потребителя и позволяет ему покупать больше говядины (эффект дохода). При более низкой цене говядины ее покупка становится относительно более заманчивой, и ее покупают вместо свинины, баранины, цыплят и рыбы (эффект замещения). Эффекты дохода и замещения совмещаются и приводят к тому, что у потребителей возникает возможность и желание покупать большее количество продукта по более низкой цене, чем по высокой.

Кривая спроса

Обратную связь между ценой продукта и величиной спроса можно изобразить в виде простого графика, показывающего величину спроса на горизонтальной оси, а цену – на вертикальной оси. Разместим на графике те пять вариантов «цена – количество», которые показаны в табл. 3-1, проведя перпендикуляры к соответствующим точкам на двух осях. Так, для нанесения на график варианта: «при цене 5 дол. величина спроса составляет 10 бушелей» – мы проводим перпендикуляр к точке 10 на горизонтальной оси (количество), который должен встретиться с перпендикуляром, проведенным к точке 5 дол. на вертикальной оси (цена). Если эту операцию проделать для каждого из пяти возможных вариантов, мы в результате получим ряд точек, которые показаны на рис. 3-1. Каждая точка представляет конкретную цену и соответствующее количество продукта, которое потребитель готов купить по этой цене.

Предположив, что такая же обратная связь между ценой и величиной спроса существует в любой другой точке графика, можно вывести общее заключение об обратной связи между ценой и величиной спроса и построить кривую, представляющую *все* возможные варианты соотношения цены и величины спроса в пределах, показанных на графике. Полученная таким образом кривая называется **кри-**

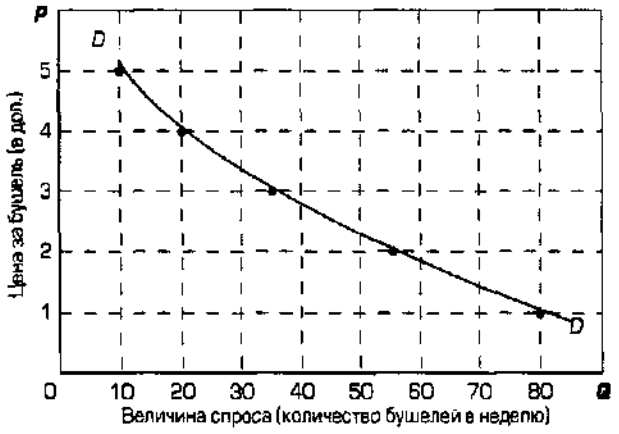


Рисунок 3-1. Кривая индивидуального спроса на кукурузу

Шкала индивидуального спроса представлена на графике в виде нисходящей кривой *DD*, поскольку между ценой и величиной спроса существует обратная зависимость. При этом по закону спроса потребители покупают большее количество продукта, когда цена на него снижается.

Таблица 3-2. Рыночный спрос на кукурузу, 3 покупателя (в бушелях)

Цена за бушель (в дол.)	Величина спроса						Общая величина спроса за неделю
	1-й покупатель		2-й покупатель		3-й покупатель		
5	10	+	12	+	8	=	30
4	20	+	23	+	17	=	60
3	35	+	39	+	26	=	100
2	55	+	60	+	39	=	154
1	80	+	87	+	54	=	221

Таблица 3-3. Рыночный спрос на кукурузу, 200 покупателей (в бушелях)

(1) Цена за бушель (в дол.)	(2) Величина спроса за неделю, один покупатель		(3) Число покупателей на рынке		(4) Общая величина спроса за неделю
5	10	×	200	=	2000
4	20	×	200	=	4000
3	35	×	200	=	7000
2	55	×	200	=	11 000
1	80	×	200	=	16 000

вой спроса (обозначена буквами *DD* на рис. 3-1). Она направлена вниз и вправо, так как отражаемая ею связь между ценой и величиной спроса отрицательная, или обратная. Закон спроса – люди покупают большее количество продукта при низкой цене, чем при высокой, – находит отражение в нисходящем направлении кривой спроса.

Почему шкалу спроса лучше изображать в графической форме? Вообще говоря, табл. 3-1 и рис. 3-1 содержат одни и те же данные и отражают одинаковую связь между ценой и величиной спроса. Преимущество графического изображения заключается в том, что оно позволяет нам четко представить эту связь – в данном случае закон спроса – более простым способом, чем если бы нам пришлось пользоваться словесным или табличным ее описанием. С помощью одной кривой, разобравшись в ее смысле, проще определять такую связь и *манипулировать различными ее комбинациями*, чем с помощью таблиц и многословных текстов. Графики представляют собой неоценимые инструменты экономического анализа. Они позволяют четко изображать и комбинировать зачастую весьма сложные соотношения.

Индивидуальный и рыночный спрос

До сих пор мы рассматривали проблему с позиции одного-единственного потребителя. Признание конкуренции обязывает нас рассмотреть ситуацию, в которой на рынке выступает много покупателей. Перейти от шкалы *индивидуального* спроса к шкале *рыночного* спроса можно посредством суммирования величин спроса, предъявляемого каждым потребителем при разных возможных ценах. Если бы на рынке действовали лишь три покупателя, как это показано в табл. 3-2, было бы легко определить общие величины спроса при каждой цене. На рис. 3-2 данный процесс суммирования изображен графически, причем для этого использована лишь одна цена – 3 дол. Заметьте, что мы просто совмещаем три кривые индивидуального спроса *по горизонтали*, чтобы вывести общую кривую спроса.

Разумеется, конкуренция предполагает намного большее число покупателей продукта на рынке. Поэтому, чтобы избежать длительного процесса суммирования, предположим, что на рынке имеется 200 покупателей кукурузы и каждый из них решил приобрести одинаковое количество кукурузы по каждой из разных цен, как это сделал наш первоначальный потребитель. Таким образом, мы можем определить общий рыночный спрос путем умножения величин спроса, приведенных в табл. 3-1, на 200. Кривая *D* на рис. 3-3 показывает эту кривую рыночного спроса со стороны 200 покупателей.

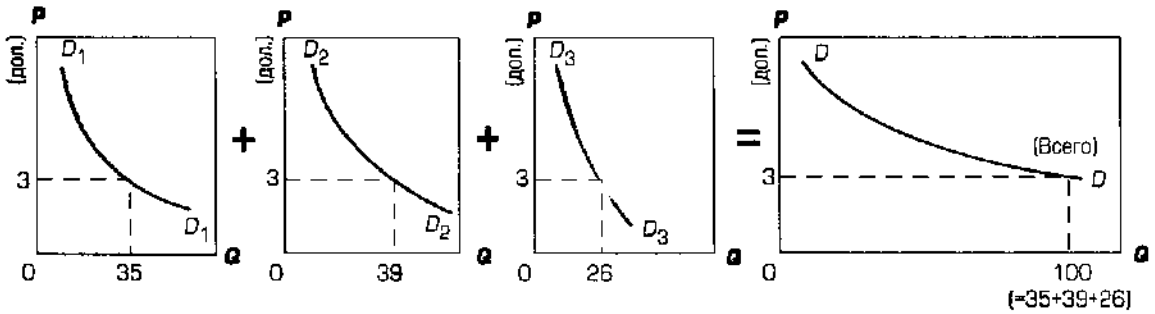


Рисунок 3-2. Кривая рыночного спроса – сумма кривых индивидуального спроса

Кривая общего рыночного спроса *D* образуется путем горизонтального совмещения кривых индивидуального спроса D_1, D_2 и D_3 всех потребителей на рынке.

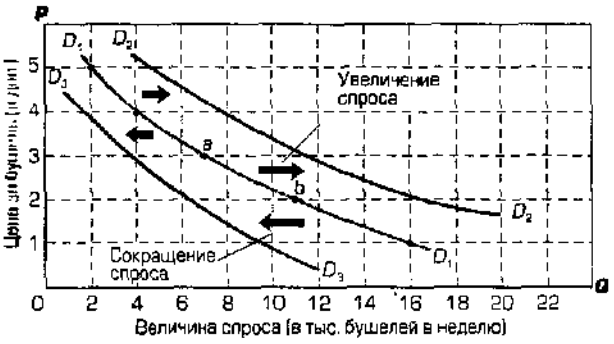


Рисунок 3-3. Изменение спроса на кукурузу

Изменение одной или более детерминанты спроса – потребительских вкусов, числа покупателей на рынке, денежных доходов, цен на другие товары или потребительских ожиданий – вызывает изменение спроса. Увеличение спроса смещает кривую спроса вправо, например от D_1 к D_2. Уменьшение спроса смещает кривую спроса влево, например от D_1 к D_3. Изменение величины спроса, вызываемое изменением цены данного продукта, показано смещением от одной точки к другой на постоянной кривой спроса, на нашем графике – от *a* к *b*.

Детерминанты спроса

Когда экономист строит кривую спроса – скажем, такую, как D_1 на рис. 3-3, – он исходит из допущения, что цена служит самой важной детерминантой количества любого покупаемого продукта. Однако экономисту известно, что существуют и другие факторы, которые могут повлиять и действительно влияют на объем покупок. Таким образом, при построении кривой спроса D_1 следует также допустить, что «прочие условия равны», то есть что *детерминанты* величины спроса неизменны. Когда какие-либо из этих детерминант спроса на самом деле изменяются, кривая спроса сдвигается на некую новую позицию вправо или влево от D_1. Поэтому указанные детерминанты называют *факторами изменения спроса.*

Основные детерминанты рыночного спроса следующие: 1) вкусы, или предпочтения, потребителей; 2) число потребителей на рынке; 3) денежные доходы потребителей; 4) цены на сопряженные товары; 5) потребительские ожидания относительно будущих цен и доходов.

Изменение спроса

Изменение одной или нескольких детерминант спроса изменяет шкалу спроса, представленную в табл. 3-3, а следовательно, и положение кривой спроса на рис. 3-3. Такое изменение шкалы спроса или – графически – смещение положения кривой спроса называется *изменением спроса.*

Если потребители обнаруживают желание и способность покупать большее количество данного товара по каждой из возможных цен, чем продемонстрировано в столбце (4) табл. 3-3, очевидно, что произошло *увеличение спроса.* На рис. 3-3 это увеличение спроса находит выражение в смещении кривой спроса *вправо*, например от D_1 к D_2. И наоборот, *уменьшение спроса* происходит тогда, когда из-за изменения одной его детерминанты (или нескольких) потребители покупают меньшее количество продукта по каждой из возможных цен, чем указано в столбце (4) табл. 3-3. Графически падение спроса выражается в смещении кривой спроса *влево*, например от D_1 к D_3 на рис. 3-3.

А теперь рассмотрим влияние, которое оказывает на спрос каждая из перечисленных выше детерминант.

1. Потребительские вкусы. Благоприятное для данного продукта изменение потребительских вкусов или предпочтений, вызванное рекламой или изменениями моды, будет означать, что спрос возрастет при любой цене. Неблагоприятные перемены в предпочтениях потребителей вызовут уменьшение спроса и смещение кривой спроса влево. На вкусы потребителей могут повлиять технологические изменения, воплощенные в новом продукте. Например, появление компакт-дисков сильно снизило спрос на долгоиграющие пластинки. Потребители, которые озабочены угрозой здоровью, вызванной холестерином и излишней тучностью, увеличили спрос на капусту брокколи, низкокалорийные заменители сахара и свежие фрукты, сократив спрос на говядину, телятину, яйца и цельное молоко. Медицинские исследования, показавшие, что бета-каротин предотвращает сердечно-сосудистые заболевания и возникновение некоторых типов рака, сильно повысили спрос на морковь.

2. Количество покупателей. Очевидно, что и увеличение на рынке числа потребителей способствует повышению спроса. А уменьшение числа потребителей находит отражение в сокращении спроса. Приведем примеры. Совершенствование средств связи необычайно расширило границы международных финансовых рынков и привело к увеличению спроса на акции, облигации и другие финансовые активы. Всплеск рождаемости после второй мировой войны привел к повышению спроса на пеленки, детские лосьоны и акушерские услуги. Когда в 70-х годах дети, появившиеся на свет в период этого всплеска рождаемости, достигли двадцатилетнего возраста, возрос спрос на жилье. А взросление этого поколения, наоборот, вызвало спад спроса на жилье в 80-х и 90-х годах. Рост продолжительности жизни увеличил потребность в медицинском обслуживании, услугах сиделок и домах престарелых. Недавние международные торговые соглашения, такие, как Североамериканское соглашение о свободной

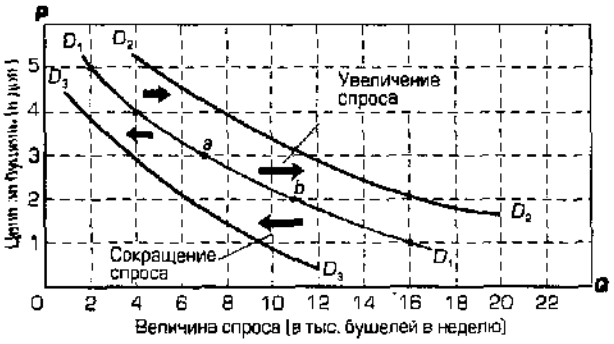


Рисунок 3-3. Изменение спроса на кукурузу

Изменение одной или более детерминанты спроса – потребительских вкусов, числа покупателей на рынке, денежных доходов, цен на другие товары или потребительских ожиданий – вызывает изменение спроса. Увеличение спроса смещает кривую спроса вправо, например от D_1 к D_2. Уменьшение спроса смещает кривую спроса влево, например от D_1 к D_3. Изменение величины спроса, вызываемое изменением цены данного продукта, показано смещением от одной точки к другой на постоянной кривой спроса, на нашем графике – от *a* к *b*.

Детерминанты спроса

Когда экономист строит кривую спроса – скажем, такую, как D_1 на рис. 3-3, – он исходит из допущения, что цена служит самой важной детерминантой количества любого покупаемого продукта. Однако экономисту известно, что существуют и другие факторы, которые могут повлиять и действительно влияют на объем покупок. Таким образом, при построении кривой спроса D_1 следует также допустить, что «прочие условия равны», то есть что *детерминанты* величины спроса неизменны. Когда какие-либо из этих детерминант спроса на самом деле изменяются, кривая спроса сдвигается на некую новую позицию вправо или влево от D_1. Поэтому указанные детерминанты называют *факторами изменения спроса*.

Основные детерминанты рыночного спроса следующие: 1) вкусы, или предпочтения, потребителей; 2) число потребителей на рынке; 3) денежные доходы потребителей; 4) цены на сопряженные товары; 5) потребительские ожидания относительно будущих цен и доходов.

Изменение спроса

Изменение одной или нескольких детерминант спроса изменяет шкалу спроса, представленную в табл. 3-3, а следовательно, и положение кривой спроса на рис. 3-3. Такое изменение шкалы спроса или – графически – смещение положения кривой спроса называется *изменением спроса*.

Если потребители обнаруживают желание и способность покупать большее количество данного товара по каждой из возможных цен, чем продемонстрировано в столбце (4) табл. 3-3, очевидно, что произошло *увеличение спроса*. На рис. 3-3 это увеличение спроса находит выражение в смещении кривой спроса *вправо*, например от D_1 к D_2. И наоборот, *уменьшение спроса* происходит тогда, когда из-за изменения одной его детерминанты (или нескольких) потребители покупают меньшее количество продукта по каждой из возможных цен, чем указано в столбце (4) табл. 3-3. Графически падение спроса выражается в смещении кривой спроса *влево*, например от D_1 к D_3 на рис. 3-3.

А теперь рассмотрим влияние, которое оказывает на спрос каждая из перечисленных выше детерминант.

1. Потребительские вкусы. Благоприятное для данного продукта изменение потребительских вкусов или предпочтений, вызванное рекламой или изменениями моды, будет означать, что спрос возрастет при любой цене. Неблагоприятные перемены в предпочтениях потребителей вызовут уменьшение спроса и смещение кривой спроса влево. На вкусы потребителей могут повлиять технологические изменения, воплощенные в новом продукте. Например, появление компакт-дисков сильно снизило спрос на долгоиграющие пластинки. Потребители, которые озабочены угрозой здоровью, вызванной холестерином и излишней тучностью, увеличили спрос на капусту брокколи, низкокалорийные заменители сахара и свежие фрукты, сократив спрос на говядину, телятину, яйца и цельное молоко. Медицинские исследования, показавшие, что бета-каротин предотвращает сердечно-сосудистые заболевания и возникновение некоторых типов рака, сильно повысили спрос на морковь.

2. Количество покупателей. Очевидно, что и увеличение на рынке числа потребителей способствует повышению спроса. А уменьшение числа потребителей находит отражение в сокращении спроса. Приведем примеры. Совершенствование средств связи необычайно расширило границы международных финансовых рынков и привело к увеличению спроса на акции, облигации и другие финансовые активы. Всплеск рождаемости после второй мировой войны привел к повышению спроса на пеленки, детские лосьоны и акушерские услуги. Когда в 70-х годах дети, появившиеся на свет в период этого всплеска рождаемости, достигли двадцатилетнего возраста, возрос спрос на жилье. А взросление этого поколения, наоборот, вызвало спад спроса на жилье в 80-х и 90-х годах. Рост продолжительности жизни увеличил потребность в медицинском обслуживании, услугах сиделок и домах престарелых. Недавние международные торговые соглашения, такие, как Североамериканское соглашение о свободной

торговле (НАФТА) и Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ), снизили иностранные торговые барьеры для американских сельскохозяйственных продуктов, увеличив спрос на эти продукты.

3. Доход. Воздействие на спрос изменений денежного дохода несколько более сложно. Применительно к большинству товаров повышение дохода приводит к увеличению спроса. По мере роста доходов потребители, как правило, покупают больше бифштексов, солнцезащитных штор, стереоустановок. И наоборот, при снижении доходов спрос на такие товары падает. Товары, спрос на которые изменяется *в прямой зависимости* от изменения денежного дохода, называются **товарами высшей категории**, или **нормальными товарами**.

Хотя большинство продуктов относится к нормальным товарам, существует несколько исключений. В том случае, когда доходы превышают известный уровень, потребители могут покупать меньше хлеба, картофеля или капусты, поскольку возросший доход позволяет им покупать продовольствие с более высоким содержанием протеина, например молочные продукты и мясо. Увеличение доходов может также вести к снижению спроса на ношеную одежду и подержанные автомобили. Точно так же повышение доходов может снизить спрос на гамбургеры и маргарин, так как более состоятельные потребители переключаются на потребление натурального бифштекса с косточкой и сливочного масла. Товары, спрос на которые изменяется *в обратной зависимости* от изменения доходов, называются **товарами низшей категории**.

4. Цены на сопряженные товары. Приведет ли изменение цены на сопряженный товар к повышению или снижению спроса на рассматриваемый продукт, зависит от того, является ли этот родственный товар заменителем нашего продукта или сопутствующим ему. Заменитель – это такой товар, который можно использовать вместо другого товара. Сопутствующий товар используется в сочетании с другим товаром.

Товары-заменители. Примером **взаимозаменяемых товаров** могут служить сливочное масло и маргарин. Когда цена на сливочное масло растет, потребители покупают его в меньшем количестве, а это вызывает повышение спроса на маргарин[2]. И наоборот, когда цена на масло снижается, потребители покупают его в большем количестве, вызывая этим уменьшение спроса на маргарин. Обобщим сказанное: *когда два продукта взаимозаменяемы, между ценой на один из них и спросом на другой существует прямая зависимость.* Именно так обстоит дело с товарами фирм *Nike* и *Reebok*, сахаром и ксилитом, автомобилями «тойота» и «хонда», напитками «кока» и «пепси».

Взаимодополняющие товары. Другой тип взаимосвязанных товаров представляют собой **взаимодополняющие товары**. Смысл этого определения в том, что такие товары используются в сочетании друг с другом и спрос на них сопряженный. Когда цена на бензин снижается и вы в результате больше ездите, увеличенный пробег вашего автомобиля повысит ваш спрос на моторное масло. И напротив, рост цены на бензин сократит спрос на моторное масло[3]. Таким образом, спрос на бензин и масло сопряжен – это сопутствующие товары. То же относится к ветчине и яйцам, учебе и учебникам, видеомагнитофонам и кассетам, клюшкам и мячам для игры в гольф, фотоаппаратам и фотопленке и т.д. *Когда два товара являются взаимодополняющими, между ценой на один из них и спросом на другой существует обратная зависимость.*

Разумеется, многие товары вовсе не связаны между собой. Это *независимые*, самостоятельные товары. Для таких пар товаров, например сливочного масла и мячей для игры в гольф, картофеля и автомобилей, бананов и наручных часов, изменение цены на один из них очень мало повлияет или вовсе не повлияет на спрос на другой.

5. Ожидания. Потребительские ожидания относительно таких факторов, как будущие цены на товары, наличие товаров и будущий доход, способны изменить спрос. Ожидания потребителей относительно повышения цен в будущем могут побудить их покупать теперь же, чтобы «упредить» угрожающее повышение цен; равным образом и ожидание увеличения доходов может заставить потребителей меньше ограничивать текущие расходы. Наоборот, ожидание падения цен и снижения доходов ведет к сокращению текущего спроса на товары.

Первый пример: когда холода уничтожают значительную часть урожая цитрусовых во Флориде, у потребителей есть основания считать, что предстоящая нехватка апельсинового сока повысит цену на него. Поэтому они «запасают» апельсиновый сок, скупая его немедленно в необычайно больших количествах.

Второй пример: в конце 1993 г. наблюдалось заметное увеличение спроса на оружие. Причина – ожидание, что Конгресс примет более строгие законы, контролирующие покупку оружия.

Третий пример: выбор футболиста в первый круг Национальной футбольной лиги может спровоци-

[2] Заметьте, что в этом случае потребление перемещается вверх по стабильной кривой спроса на сливочное масло. Но одновременно кривая спроса на маргарин сдвигается вправо (спрос возрастает). При данном объеме предложения маргарина сдвиг кривой вправо означает, что сбыт его увеличится, и цена на него также повысится.

[3] Когда потребление бензина передвигается вверх по стабильной кривой спроса на него, кривая спроса на моторное масло сдвигается влево (спрос снижается). При данном объеме предложения моторного масла это снижение спроса на него приведет и к сокращению его сбыта, и к падению цены.

совать его на покупку нового «мерседеса» в связи с ожиданием выгодного контракта с профессиональной командой.

И последний пример: введение дополнительного федерального акцизного сбора на пиво, вино и чистый алкоголь с 1 января 1991 г. резко повысило спрос на эти товары в декабре 1990 г., так как потребители закупали их впрок, чтобы избежать ожидаемого повышения цен.

Из сказанного выше можно сделать следующий вывод. *Увеличение* спроса – решение потребителей покупать большее количество товара при любой возможной цене – может быть вызвано:

1) благоприятными изменениями вкусов потребителей;
2) увеличением числа покупателей;
3) ростом доходов, если это нормальный товар;
4) сокращением доходов, если это товар низшей категории;
5) повышением цены на товар-заменитель;
6) снижением цены на сопутствующий товар;
7) ожиданиями потребителей повышения в будущем цен и доходов.

Убедитесь, что вы способны «перевернуть» эти обобщения, чтобы объяснить *снижение* спроса. В табл. 3-4 приведены дополнительные примеры, которые помогут вам лучше разобраться в факторах, определяющих спрос. (*Ключевой вопрос 2.*)

Таблица 3-4. Детерминанты спроса: факторы, смещающие кривую спроса

1. **Изменение вкусов покупателей.** Пример: физическое здоровье становится все более популярным, а это способствует повышению спроса на кроссовки и велосипеды.
2. **Изменение числа покупателей.** Примеры: японцы сокращают импортные квоты на американское телекоммуникационное оборудование, тем самым повышая спрос на такое оборудование; снижение уровня рождаемости уменьшает спрос на образование.
3. **Изменение дохода.** Примеры: увеличение доходов повышает спрос на такие нормальные товары, как сливочное масло, омары, филе, и снижает спрос на такие товары низшей категории, как капуста, репа, восстановленные шины и ношеная одежда.
4. **Изменение цен на сопряженные товары.** Примеры: снижение тарифов на пассажирские авиаперевозки сокращает спрос на поездки автобусным транспортом (взаимозаменяемые товары); сокращение цены на видеомагнитофоны повышает спрос на видеокассеты (взаимодополняющие товары).
5. **Изменения в ожиданиях потребителей.** Пример: неблагоприятная погода в Южной Америке порождает ожидания более высоких в будущем цен на кофе и тем самым повышает текущий спрос на него.

Изменение величины спроса

Понятие «изменение спроса» не следует смешивать с понятием «изменение величины спроса». Мы уже отмечали, что **изменение спроса** выражается в смещении всей кривой спроса либо вправо (увеличение спроса), либо влево (сокращение спроса). Намерения потребителей относительно покупки продукта изменились. Причина: изменение одной или более детерминант спроса. На языке экономистов понятие «спрос» выражается в виде шкалы или кривой, а поэтому «изменение спроса» должно означать, что вся шкала изменилась и что кривая изменила свое положение.

В противоположность этому **изменение величины спроса** означает передвижение от одной точки к другой на неизменной кривой спроса, то есть переход от одной комбинации «цена – количество продукта» к другой их комбинации. Причиной изменения величины спроса служит изменение цены данного продукта. Из табл. 3-3 видно, что снижение цены, запрашиваемой поставщиками кукурузы, с 5 до 4 дол. повышает величину спроса на кукурузу с 2 тыс. до 4 тыс. бушелей.

На рис. 3-3 смещение кривой спроса D_1 либо в положение D_2, либо в положение D_3 означает «изменение спроса». Между тем передвижение от точки *a* к точке *b* на кривой *D* иллюстрирует «изменение величины спроса».

В каждом из следующих примеров читателю следует определить, происходит ли «изменение спроса» или «изменение величины спроса».

1. Потребительские доходы возрастают, а в результате увеличивается сбыт ювелирных изделий.
2. Парикмахер повышает цену за стрижку волос, и число его клиентов сокращается.
3. Цена на «тойоту» увеличивается, и следствием этого оказывается увеличение объема продаж «шевроле».

Краткое повторение

✦ Рынок – это механизм, облегчающий приобретение и продажу товаров, услуг или ресурсов.

✦ Закон спроса гласит, что при прочих равных условиях количество приобретенного товара изменяется обратно пропорционально его цене.

✦ Кривая спроса смещается в результате изменений: а) вкусов потребителей; б) количества покупателей на рынке; в) доходов; г) цен на товары-заменители и взаимодополняющие товары; д) ожиданий потребителей.

✦ «Изменение величины спроса» соответствует перемещению от одной точки к другой на стабильной кривой спроса; «изменение спроса» означает смещение всей кривой спроса.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Предложение можно определить как *шкалу, показывающую количество продукта, которое производитель желает и способен произвести и предложить к продаже на рынке по каждой конкретной цене из ряда возможных цен в течение определенного периода времени*[4]. Эта **шкала предложения** представляет ряд альтернативных возможностей, таких, например, которые приведены в табл. 3-5 для индивидуального производителя. Предложение показывает нам, какие объемы продукта будут предложены для продажи по разным ценам при прочих равных условиях.

Согласно нашему определению этого понятия, предложение обычно рассматривается с точки зрения выгодности цены. Иными словами, мы считаем, что предложение указывает на количество продукта, которое производители станут предлагать по разным возможным ценам. Однако в равной мере правильнее, а в ряде случаев даже полезнее рассматривать предложение с точки зрения его величины. Вместо того чтобы спрашивать, какое количество будет предлагаться по разным ценам, мы вправе спросить, какими должны быть цены, чтобы побудить производителя предлагать разное количество товара.

Закон предложения

Данные табл. 3-5 указывают на положительную, или *прямую*, зависимость между ценой и количеством предлагаемого продукта. С повышением цен соответственно возрастает и величина предложения; со снижением цен сокращается также и предложение. Эта специфическая связь называется **законом предложения**. Суть его в том, что производители изготавливают и предлагают к продаже большее количество своего продукта по высокой цене, чем по низкой. Почему? Это в основном диктуется здравым смыслом.

Напомним, что с точки зрения потребителя цена служит сдерживающим фактором. Препятствие в виде высокой цены означает, что потребитель, выступающий в роли плательщика, будет покупать по этой цене относительно небольшое количество продукта; чем ниже ценовой барьер, тем больше потребитель станет покупать. С другой стороны, поставщик выступает в роли получателя денег за продукт. Для него цена представляет собой выручку за каждую единицу продукта, поэтому она служит стимулом к тому, чтобы производить и предлагать свой продукт к продаже на рынке. При данных издержках производства чем выше цена, тем больше прибыли получает производитель и, значит, тем сильнее его побудительные мотивы для увеличения объема предложения.

Таблица 3-5. Предложение кукурузы индивидуальным производителем (в бушелях)

Цена за бушель (в дол.)	*Величина предложения в неделю*
5	60
4	50
3	35
2	20
1	5

Теперь представим себе фермера, который имеет возможность перераспределять свои ресурсы между несколькими альтернативными продуктами. При таком изменении цен, какое показано в табл. 3-5, фермер сочтет выгодным изъять земли из производства пшеницы, овса и соевых бобов и переключить их на производство кукурузы. К тому же более высокие цены на кукурузу позволят фермеру покрывать издержки, обусловленные более интенсивной обработкой земли и применением в большем количестве минеральных удобрений и пестицидов. Все это приведет к увеличению объема производства кукурузы.

Рассмотрим также предприятие в обрабатывающей промышленности. На каком-то этапе промышленники обычно сталкиваются с увеличением издержек производства единицы продукции, поэтому для покрытия возросших издержек необходимо повысить цену на производимый продукт. Но почему возрастают издержки? Они возрастают потому, что определенные производственные ресурсы, в особенности производственные площади и машинный парк, невозможно увеличить за короткое время. Поэтому по мере того как фирма наращивает количество более мобильных ресурсов — например, рабочей силы, сырья и комплектующих изделий, — стационарные сооружения и оборудование в какой-то момент становятся перегруженными, в результате чего эффективность производства снижается, а издержки производства каждой последующей единицы продукта возрастают. Для производства этих более дорогостоящих единиц продукта производители должны получать более высокую цену. Между ценой и величиной предложения существует прямая связь.

Кривая предложения

Понятие предложения, так же как и спроса, полезно представить в графическом изображении. Оси на рис. 3-4 те же, что и на рис. 3-3, только место вели-

[4] Когда речь идет о рынке ресурсов, наше определение понятия «предложение» гласит: это шкала, показывающая количество ресурсов, которое его собственники желают предложить к продаже на рынке по каждой возможной цене из данного ряда цен в течение определенного периода времени.

-ины спроса здесь заняла величина предложения. Техника построения графика такая же, как и описанная выше, но, разумеется, количественные данные и возникающие между ними связи иные. Данные о рыночном предложении, изображенные на рис. 3-4 в виде кривой S_1, приведены в табл. 3-6. В ней сделано допущение, что для действующих на рынке 200 поставщиков характерны такие же шкалы предложения, как для производителя из табл. 3-5.

Детерминанты предложения

При построении кривой предложения экономист исходит из допущения, что цена служит самой значительной детерминантой величины предложения любого продукта. Однако кривая предложения, так же как и кривая спроса, базируется на допущении «при прочих равных условиях». Иными словами, кривая предложения строится на предположении, согласно которому определенные детерминанты величины предложения даны заранее и не подвержены изменениям. Если одна из этих детерминант предложения в действительности претерпевает изменения, положение кривой предложения сместится.

К основным детерминантам предложения относятся следующие: 1) цены на ресурсы; 2) технология производства; 3) налоги и субсидии; 4) цены на другие товары; 5) ожидания изменения цен; 6) число продавцов на рынке. Изменение одной (или более) из этих детерминант, или факторов изменения предложения, приведет к смещению кривой предложения продукта либо вправо, либо влево. Смещение *вправо*, от S_1 к S_2 на рис. 3-4, означает *увеличение предложения*: производители при этом поставляют большее количество продукта по каждой из возможных цен. Смещение *влево*, от S_1 к S_3 на рис. 3-4, указывает на *сокращение предложения*: поставщики предлагают меньшее количество продукта по каждой из возможных цен.

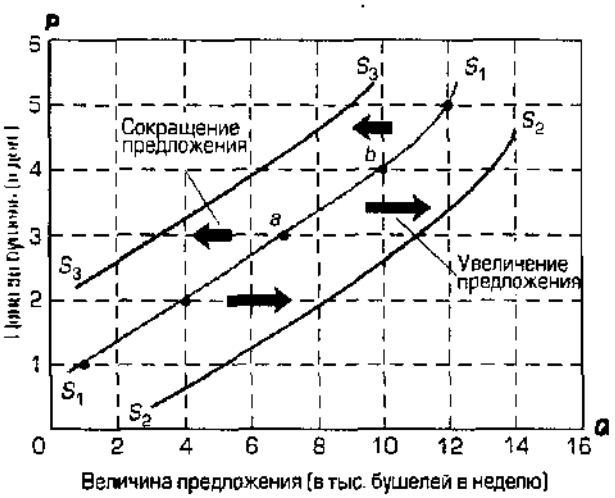


Рисунок 3–4. Изменения предложения кукурузы

Изменение одной или более детерминанты предложения – цен на ресурсы, технологии производства, цен на другие товары, налогов и субсидий, ожиданий изменения цен или числа продавцов на рынке – вызывает изменение предложения. Увеличение предложения смещает кривую предложения вправо, от S_1 к S_2. Сокращение предложения смещает кривую предложения влево, от S_1 к S_3. Изменение величины предложения вследствие изменения цены рассматриваемого продукта вызывает передвижение на неизменной кривой спроса от одной точки к другой, например от *a* к *b*.

Изменение предложения

Рассмотрим теперь воздействие на предложение каждой из перечисленных детерминант.

1. Цены на ресурсы. Существует самая тесная связь между издержками производства и предложением. Кривая предложения фирмы основывается на издержках производства; за дополнительные единицы продукта фирма должна получать более высокие цены, поскольку производство этих дополнительных единиц требует бóльших издержек. Отсюда следует, что снижение цен на ресурсы снизит издержки производства и увеличит предложение, то есть переместит кривую предложения вправо. Пример: если цены на семена и удобрения снижаются, можно ожидать увеличения предложения кукурузы. И наоборот, повышение цен на ресурсы увеличит издержки производства и сократит предложение, то есть сместит кривую предложения влево. Пример: повышение цен на железную руду и кокс увеличивает издержки производства стали и ведет к сокращению ее предложения.

2. Технология. Совершенствование технологии означает, что новые знания позволяют производить каждую единицу продукции с меньшими затратами ресурсов. При данных ценах на ресурсы это приведет к снижению издержек производства и увеличению предложения. Пример: недавние мощные прорывы в области сверхпроводимости открывают перспективы для передачи электрической энергии почти или вовсе без потерь. В настоящее время при передаче электроэнергии по медным проводам потери ее составляют около 30%. Каково возможное следствие указанного открытия? Существенное снижение издержек производства и увеличение предложения целого ряда продуктов, при изготовлении которых затрачивается большое количество электроэнергии.

3. Налоги и субсидии. Фирмы рассматривают большинство налогов как издержки производства. Поэтому повышение налогов, скажем налога с оборота или налога на имущество, увеличивает издержки производства и сокращает предложение. Субсидии же считаются «налогом наоборот». Когда государ-

Таблица 3-6. Рыночное предложение кукурузы (в бушелях), 200 производителей

(1) Цена за бушель (в дол.)	(2) Величина предложения в неделю, один производитель		(3) Число продавцов на рынке		(4) Общая величина предложения в неделю
5	60	×	200	=	12 000
4	50	×	200	=	10 000
3	35	×	200	=	7 000
2	20	×	200	=	4 000
1	5	×	200	=	1 000

ство субсидирует производство какого-либо товара, оно фактически снижает издержки и увеличивает его предложение.

4. Цены на другие товары. Изменения цен на другие товары также способны сместить кривую предложения продукта. Снижение цены на пшеницу может побудить фермера выращивать и предлагать к продаже больше кукурузы по каждой из возможных цен. И напротив, повышение цены на пшеницу может заставить фермеров сократить производство и предложение кукурузы. Фирма, выпускающая спортивные товары, может сократить предложение баскетбольных мячей, когда повышается цена на футбольные.

5. Ожидания. Ожидания изменений цены продукта в будущем также могут влиять на желание производителя поставлять продукт на рынок в настоящее время. Однако трудно делать выводы о том, как скажутся ожидания, допустим, более высоких цен на текущем предложении продукта. Фермеры могут задержать вывоз кукурузы нынешнего урожая на рынок, ожидая повышения цены на нее в будущем. Это вызовет сокращение текущего предложения. Равным образом ожидание существенного повышения в ближайшем будущем цен на продукцию *IBM* может сократить текущее предложение этой продукции. С другой стороны, во многих отраслях обрабатывающей промышленности ожидание повышения цен способно побудить фирмы увеличить производственные мощности и тем самым вызвать увеличение предложения.

6. Число продавцов. При данном объеме производства каждой фирмы чем больше число поставщиков, тем больше рыночное предложение. По мере вступления в отрасль новых фирм кривая предложения станет смещаться вправо. Чем меньше в отрасли количество фирм, тем меньше рыночное предложение. Это означает, что по мере выхода фирм из отрасли кривая предложения будет смещаться влево.

Пример. Соединенные Штаты и Канада недавно ввели ограничения на ловлю пикши в промышленных объемах для восстановления ее популяции. Требование, чтобы каждый рыболовецкий корабль оставался в доке 80 дней в году, заставило часть рыболовов отказаться от ловли и уменьшило предложение пикши.

В табл. 3-7 приведен перечень детерминант предложения, дополненный иллюстративными примерами, которые помогут лучше усвоить материал (*Ключевой вопрос 5.*)

Изменение величины предложения

Различие между изменением предложения и изменением величины предложения такое же, как различие между изменением спроса и изменением величины спроса. **Изменение предложения** выражается в смещении всей кривой предложения. Увеличение предложения смещает кривую вправо, уменьшение предложения смещает ее влево. Причиной изменения предложения служит изменение одной или более детерминанты предложения. Экономисты используют понятие «предложение» для обозначения шкалы или кривой. Поэтому изменение предложения должно означать, что вся шкала изменилась и что кривая сместилась в какую-то сторону.

Напротив, **изменение величины предложения** означает передвижение от одной точки к другой на постоянной кривой предложения. Причиной такого перемещения является изменение цены на рассматриваемый продукт. В табл. 3-6 показано, что снижение цены на кукурузу с 5 до 4 дол. уменьшает величину предложения кукурузы с 12 тыс. до 10 тыс. бушелей.

Смещение кривой предложения на рис. 3-4 от S к S_2 или к S_3 означает изменение предложения. Между тем передвижение на кривой S_1 от точки a к точке b подразумевает изменение величины предложения.

Читателю предлагается решить, какой из следующих примеров означает изменение предложения, а какой — изменение величины предложения.

1. В результате снижения издержек производства производители продают больше автомобилей.
2. Снижение цены на пшеницу вызывает увеличение ежемесячного объема продаж кукурузы.
3. Вследствие снижения на розничных рынках цены на апельсины их поставки сокращаются.
4. Федеральное правительство увеличивает акцизный налог на спиртные напитки.

Краткое повторение 3-2

✦ Закон предложения гласит, что при прочих равных условиях количество предлагаемого товара изменяется прямо пропорционально его цене.

✦ Кривая предложения будет смещаться при изменении: а) цен на ресурсы; б) технологии; в) нало-

Таблица 3-7. Детерминанты предложения: факторы, смещающие кривую предложения

1. **Изменение цен на ресурсы.** Примеры: снижение цены на минеральные удобрения увеличивает предложение пшеницы; повышение цен на дождевальные установки сокращает предложение кукурузы.
2. **Изменение технологии.** Пример: создание более эффективного инсектицида против кукурузного вредителя увеличивает предложение кукурузы.
3. **Изменение налогов и субсидий.** Примеры: повышение акцизного налога на сигареты сокращает их предложение; уменьшение дотаций университетам штатов сокращает предложение специалистов с высшим образованием.
4. **Изменение цен на другие товары.** Пример: снижение цен на баранину и свинину увеличивает предложение говядины.
5. **Изменение ожиданий.** Пример: ожидание существенного повышения в будущем цен на нефть побуждает нефтяные компании увеличивать текущее предложение.
6. **Изменение числа поставщиков.** Примеры: рост количества фирм, производящих персональные компьютеры, увеличивает предложение этих компьютеров; образование новой профессиональной футбольной лиги увеличивает количество матчей между профессиональными футбольными командами.

...в субсидий; г) цен на другие товары; д) ожиданий, связанных с будущей ценой товара; е) количества поставщиков.

✦ «Изменение предложения» означает смещение кривой предложения; «изменение величины предложения» означает перемещение от одной точки к другой на данной кривой предложения.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ И СПРОС: РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ

Теперь можно свести вместе понятия предложения и спроса, чтобы выяснить, как взаимодействие решений домохозяйств о покупке продукта и решений производителей о его продаже определяет цену продукта и его количество, которое реально покупается и продается на рынке.

В табл. 3-8 столбцы (1) и (2) воспроизводят шкалу рыночного предложения кукурузы (из табл. 3-6), а столбцы (2) и (3) — шкалу рыночного спроса на кукурузу (из табл. 3-3). Заметьте, что в столбце (2) мы используем обычный ряд цен. При этом мы предполагаем наличие конкуренции, то есть наличие на рынке большого числа покупателей и продавцов.

Избыток

Какая из пяти[5] возможных цен, по которой кукуруза может продаваться на рынке, действительно будет признана в качестве рыночной цены на кукурузу? Попытаемся получить ответ элементарным методом перебора. Без всяких особых оснований начнем с цены 5 дол. Может ли эта цена быть основной рыночной ценой на кукурузу? Мы отвечаем «нет» по той простой причине, что производители желают произвести и предложить к продаже на рынке по этой цене примерно 12 тыс. бушелей, тогда как покупатели со своей стороны желают приобрести по этой цене лишь 2 тыс. бушелей. Цена 5 дол. побуждает фермеров вырастить большое количество кукурузы, но отбивает у потребителей желание покупать эту кукурузу. При такой высокой цене кукурузы покупка других продуктов представляется более выгодной сделкой. В результате на рынке образуется **избыток** в 10 тыс. бушелей кукурузы, или *избыточное предложение* кукурузы. Этот избыток, показанный в столбце (4) табл. 3-8, представляет собой превышение величины предложения над величиной спроса при цене 5 дол. У фермеров — производителей кукурузы на руках оказывается ненужный запас продукции.

Цена 5 дол., даже если бы она временно и существовала на рынке кукурузы, не способна удержаться там в течение какого-либо периода времени. Очень большой излишек кукурузы заставил бы конкурирующих продавцов сбить цену, чтобы побудить покупателей избавить их от этого излишка.

Допустим, что цена опускается до 4 дол. Более низкая цена подтолкнула покупателей приобрести на рынке больше кукурузы, но вместе с тем побудила производителей использовать для выращивания кукурузы меньше ресурсов. В результате излишек сократился до 6 тыс. бушелей. Однако излишек, или избыточное предложение, все еще сохраняется и конкуренция между продавцами вновь сбивает цену. Можно, следовательно, сделать вывод, что цены 5 и 4 дол. окажутся неустойчивыми, поскольку они чересчур высоки. Рыночная цена на кукурузу должна быть несколько ниже 4 дол.

Таблица 3-8. Рыночное предложение кукурузы и спрос на нее (в тыс. бушелей)

(1) Общая величина предложения за неделю	*(2) Цена за бушель (в дол.)*		*(3) Общая величина спроса за неделю*		*(4) Избыток (+) или нехватка (–) (стрелки указывают влияние на цену)*
12 000	5	×	2000	=	+10 000 ↓
10 000	4	×	4000	=	+6000 ↓
7000	3	×	7000	=	0
4000	2	×	11 000	=	−7000 ↑
1000	1	×	16 000	=	−15 000 ↑

[5] Разумеется, существует множество возможных цен; наш пример охватывает лишь пять из них.

Нехватка

Давайте теперь «перескочим» в конец столбца (4) и рассмотрим в качестве возможной рыночной цену 1 дол. Видно, что при этой цене величина спроса превышает величину предложения на 15 тыс. единиц. Эта цена отбивает у фермеров желание направлять свои ресурсы на выращивание кукурузы, но одновременно порождает у потребителей стремление купить больше кукурузы, чем имеется на рынке. В результате возникает **нехватка** (дефицит) кукурузы в размере 15 тыс. бушелей, или *избыточный спрос* на нее. Цена 1 дол. также не способна удержаться на рынке в качестве рыночной цены. Конкуренция между покупателями поднимет цену выше 1 дол. Многие потребители, которые хотели и могли себе позволить приобрести кукурузу за 1 дол., в этой ситуации окажутся «за бортом». А многие другие потребители проявят готовность платить за кукурузу дороже 1 дол. ради того, чтобы все-таки получить возможность купить ее.

Предположим, такая конкуренция между покупателем поднимет цену до 2 дол. Эта более высокая цена сокращает, но не ликвидирует нехватку кукурузы. При цене 2 дол. фермеры готовы направить большее количество ресурсов в производство кукурузы, а часть покупателей, желавшая платить за бушель 1 дол., предпочтет не покупать кукурузу по цене 2 дол. Однако нехватка, или дефицит, кукурузы на рынке в размере 7 тыс. бушелей по-прежнему сохранится. Следовательно, можно заключить, что конкуренция между покупателями поднимет рыночную цену на уровень выше 2 дол.

Равновесие

Методом перебора мы исключили все цены, кроме цены 3 дол. При цене 3 дол., и *только при этой цене*, количество кукурузы, которое фермеры желают вырастить и предложить к продаже на рынке, равно тому ее количеству, которое потребители желают и в состоянии купить. В результате на рынке нет ни излишка, ни нехватки кукурузы по этой цене. Избыток продукта толкает цену на него вниз, а нехватка вызывает повышение цены.

Когда при цене 3 дол. нет ни нехватки, ни излишка, не существует никаких оснований к тому, чтобы реальная цена на кукурузу менялась. Экономист называет эту цену *чисто рыночной*, или **равновесной ценой**, причем равновесие здесь означает «гармонию», или «покой». При цене 3 дол. величина предложения и величина спроса уравновешиваются, то есть **равновесное количество** составляет 7 тыс. бушелей. Следовательно, цена 3 дол. выступает как единственная устойчивая цена на кукурузу в условиях предложения и спроса, продемонстрированных в табл. 3-8. Иначе говоря, цена кукурузы устанавливается на уровне, при котором решения производителей о продаже и решения потребителей о покупке взаимно согласуются. Такие решения соответствуют друг другу лишь при цене 3 дол. По любой более высокой цене поставщики стремятся

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК

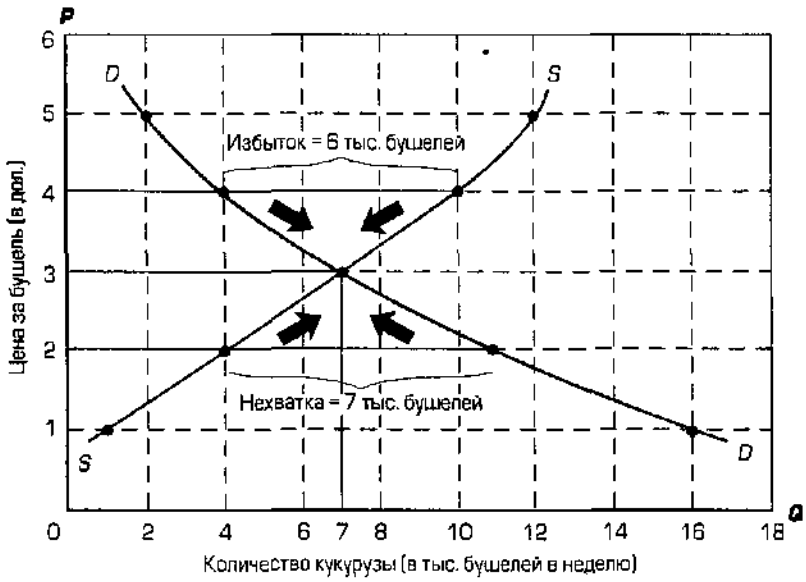


Рисунок 3-5. Равновесные цена и количество продукта определяются рыночным спросом и предложением

Точка пересечения нисходящей кривой спроса *D* и восходящей кривой предложения *S* показывает равновесную цену и равновесное количество продукта – в данном случае 3 дол. и 7 тыс. бушелей кукурузы. Нехватка кукурузы, которая возникла бы при цене ниже равновесной, например 2 дол., составила бы 7 тыс. бушелей и толкнула бы цену вверх, в результате чего предложение стало бы увеличиваться, а спрос уменьшаться до тех пор, пока не было бы достигнуто равновесие. Избыток кукурузы при цене выше равновесной, например 4 дол., составил бы 6 тыс. бушелей и стал бы сдвигать цену вниз, тем самым повышая спрос и сокращая предложение до тех пор, пока не будет достигнуто равновесие.

продавать большее количество продукта, чем потребители готовы купить, — в результате возникает излишек; при любой более низкой цене потребители хотят купить большее количество, чем согласны продать производители, о чем свидетельствует возникающая нехватка. Расхождения между предложением продавцов и спросом покупателей приводят к изменению цены, которое в конечном счете завершается согласованием между собой этих двух противоположных желаний.

Графический анализ предложения и спроса приводит нас к таким же заключениям. На рис. 3-5 совмещены кривая рыночного предложения и кривая рыночного спроса, причем на горизонтальной оси теперь отложены показатели и спроса, и предложения.

При любой цене, превышающей равновесную цену 3 дол., величина предложения окажется больше величины спроса. Этот избыток вызовет конкурентное сбивание цены продавцами, стремящимися избавиться от своего излишка. Снижение цены сократит предложение кукурузы и одновременно побудит потребителей покупать ее в большем количестве.

Любая цена ниже равновесной влечет за собой возникновение нехватки продукта, то есть при этом величина спроса превышает величину предложения. Предлагаемые конкурирующими покупателями надбавки к цене будут толкать ее к равновесному уровню. А такое повышение цены одновременно заставляет производителей увеличивать предложение и «выталкивает» лишних покупателей с рынка; в результате дефицит исчезает. *Графически: точка пересечения кривой предложения с кривой спроса на продукт и есть точка равновесия.* Здесь равновесная цена составляет 3 дол., а величины спроса и предложения равны 7 тыс. бушелей.

Уравновешивающая функция цен

Способность конкурентных сил предложения и спроса устанавливать цену на уровне, на котором решения о купле-продаже согласуются, или синхронизируются, называется **уравновешивающей функцией цен.** В приведенном случае равновесная цена 3 дол. разгружает рынок, не оставляя обременительный излишек у продавцов и не создавая ощутимых нехваток продукта для потенциальных покупателей. По существу, рыночный механизм предложения и спроса «утверждает» следующее: любой покупатель, который желает и в состоянии заплатить 3 дол. за бушель кукурузы, сможет его купить; те, кто не желает и не в состоянии, не смогут. Точно так же любой продавец, который желает и в состоянии выращивать кукурузу и предлагать ее к продаже по цене 3 дол., может с успехом это делать; те, кто не желает и не в состоянии, не станут выращивать кукурузу. (*Ключевой вопрос 7.*)

Изменения предложения и спроса

Мы уже знаем, что спрос может изменяться вследствие колебаний потребительских вкусов или доходов, изменений потребительских ожиданий или цен на сопряженные товары. С другой стороны, предложение может изменяться под влиянием изменения технологии, цен на ресурсы или налогов. А сейчас мы рассмотрим, как изменения предложения и спроса воздействуют на равновесную цену.

Изменение спроса. Сначала проанализируем последствия изменений спроса, приняв допущение о том, что предложение остается постоянным. Предположим, что спрос *возрастает* так, как показано на рис. 3-6а. Как это повлияет на цену? Отметив, что новая точка пересечения кривых предложения и спроса имеет более высокие значения как на оси цены, так и на оси количества, мы можем заключить: увеличение спроса при прочих равных условиях (предложение) порождает *эффект повышения цены* и *эффект прироста количества* продукта. (Важное значение графического анализа становится особенно очевидным; уже нет нужны возиться с колонками цифр для определения воздействия нужного нам показателя на цену и количество продукта, здесь достаточно сопоставить положение новой точки с положением старой точки пересечения на графике.)

Как показано на рис. 3-6б, *уменьшение* спроса обнаруживает как *эффект понижения цены*, так и *эффект сокращения количества* продукта. Цена снижается, уменьшается также количество продукта. Короче, *мы обнаруживаем прямую зависимость между изменением спроса и возникающими вследствие этого изменениями и равновесной цены, и количества продукта.*

Изменение предложения. Теперь осуществим противоположную процедуру и проанализируем воздействие изменения предложения на цену, приняв допущение о том, что спрос постоянен. Когда предложение увеличивается, как это показано на рис. 3-6в, новая точка пересечения кривых предложения и спроса расположена ниже равновесной цены. Однако равновесное количество продукта возрастает. С другой стороны, когда предложение сокращается, это ведет к повышению цены продукта, но уменьшению его количества. Рис. 3-6г иллюстрирует подобную ситуацию.

Увеличение предложения порождает *эффект понижения цены* и *эффект прироста количества* продукта. Сокращение предложения порождает эффекты повышения цены и сокращения количества продукта. Таким образом, *существует обратная зависи-*

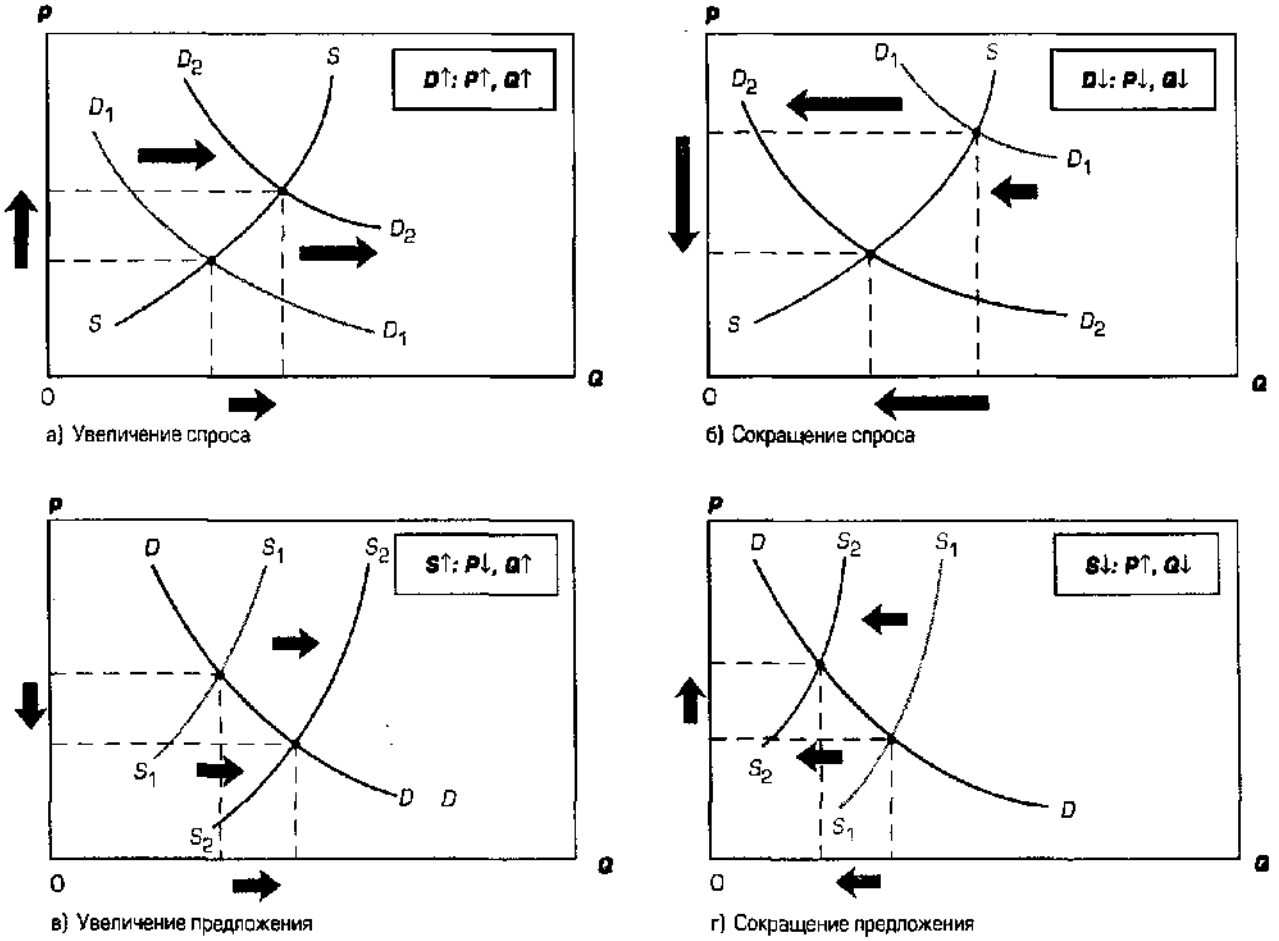


Рисунок 3-6. Изменения спроса и предложения и их воздействие на цену и количество продукта

Увеличение спроса (график а) и сокращение спроса (график б) указывают на прямую зависимость между изменением спроса и сопутствующими ему изменениями равновесной цены и количества продукта. Увеличение предложения (график в) и сокращение предложения (график г) отражают обратную зависимость между изменением предложения и сопряженным с ним изменением равновесной цены, но прямую зависимость между изменением предложения и возникающим вследствие этого изменением равновесного количества продукта.

мость между изменением предложения и возникающим вследствие этого изменением равновесной цены, но связь между изменением предложения и изменением количества продукта остается прямой.

Сложные случаи. Ситуация существенно осложняется, когда предложение и спрос меняются одновременно.

1. Предложение растет, спрос сокращается. Сначала предположим, что предложение увеличивается, а спрос сокращается. Какое влияние это окажет на равновесную цену? В этом примере совмещаются два эффекта снижения цены, причем в конечном счете цена понизится больше, чем в результате каждого из этих событий, взятого в отдельности.

А как обстоит дело с равновесным количеством продукта? Здесь воздействия изменений предложения и спроса разнонаправлены: увеличение предложения ведет к увеличению равновесного количества продукта, тогда как уменьшение спроса ведет к уменьшению равновесного количества продукта. *Направление изменения количества продукта* зависит от относительных параметров изменений предложения и спроса. Если рост предложения превышает падение спроса, то равновесное количество продукта окажется больше первоначального. Однако если относительное увеличение предложения будет меньше масштабов сокращения спроса, то равновесное количество продукта уменьшится. Для того чтобы удостовериться в истинно-

...х этих выводов, вы можете воспользоваться гра...ками.

2. Предложение падает, спрос возрастает. Вто...й возможный случай – это когда предложение со...щается, а спрос возрастает. Здесь наблюдается ...йной эффект повышения цены. Можно предви...ть, что увеличение равновесной цены окажется ...ьшим, чем если бы оно было вызвано любым из ... факторов в отдельности. Воздействия на рав...весное количество продукта в данном случае ...ть разнонаправлены и конечный результат за...т от относительных параметров изменений ...ожения и спроса. Если уменьшение предло...ния относительно больше, чем увеличение спро... равновесное количество продукта окажется ...еньше первоначального. Однако если предложе...е сокращается в относительно меньших масшта...х, чем растет спрос, равновесное количество про...кта в результате этих изменений возрастет. Вы ...жете изобразить эти два случая графически, что... подтвердить сделанные нами выводы.

3. Предложение растет, спрос растет. А что ...исходит, когда и предложение, и спрос увели...ваются? Как это скажется на равновесной цене? ...а этот вопрос нельзя ответить однозначно. Здесь ...едует сравнить два противоположных влияния на ...ену – эффект понижения цены в результате уве...ения предложения и эффект повышения цены в ...зультате увеличения спроса. Если масштабы уве...ения предложения больше масштабов увеличе... спроса, в конечном счете равновесная цена ...дет. В обратном случае равновесная цена повы...ся.

Воздействие же на равновесное количество про...кта однозначно: увеличение и предложения, и ...роса ведет к увеличению количества продукта. ...о означает, что равновесное количество продук... возрастет в этом случае на бóльшую величину, ...м под влиянием каждого из факторов, взятых ...дельно.

4. Предложение падает, спрос падает. Одновре...енное уменьшение предложения и спроса можно ...двергнуть такому же анализу. Когда масштабы ...кращения предложения превышают масштабы ...кращения спроса, равновесная цена возрастает. ...противоположной ситуации равновесная цена ...нижается. Поскольку и уменьшение предложения, ...уменьшение спроса оказывают понижающее воз...ействие на количество продукта, можно с уверен...стью ожидать, что равновесное количество про...кта окажется меньше первоначального.

В табл. 3-9 эти четыре случая сведены воедино. ...ам следует построить графики спроса и предложе...ия для каждого из этих случаев, чтобы убедиться в ...м, что соответствующие изменения равновесной ...ены и равновесного количества продукта указаны ... табл. 3-9 верно.

Таблица 3-9. Воздействие одновременного изменения и спроса, и предложения

Изменение предложения	*Изменение спроса*	*Воздействие на равновесную цену*	*Воздействие на равновесное количество продукта*
1) увеличение	сокращение	снижение	неопределенно
2) сокращение	увеличение	повышение	неопределенно
3) увеличение	увеличение	неопределенно	увеличение
4) сокращение	сокращение	неопределенно	уменьшение

Могут возникать особые случаи, когда уменьшение спроса и предложения, с одной стороны, и увеличение спроса и предложения – с другой, полностью нейтрализуют друг друга. В обоих этих случаях конечное воздействие на равновесную цену оказывается нулевым, цена не изменяется. (*Ключевой вопрос 8.*)

Рынок ресурсов

Как и на рынке продуктов, кривые предложения ресурсов – обычно восходящие, а кривые спроса на ресурсы – нисходящие.

Кривые предложения ресурсов отражают *прямую* зависимость между ценой на ресурс и объемом его предложения, поскольку это в интересах самих владельцев ресурсов – поставлять большее количество конкретного ресурса по высокой, а не по низкой цене. Высокие доходы работников отдельных профессий или отраслей поощряют домохозяйства поставлять туда возможно больше людских и материальных ресурсов. Низкие доходы действуют в противоположном направлении: они побуждают владельцев ресурсов не поставлять их в эти конкретные сферы занятости или отрасли, а фактически способствуют тому, чтобы ресурсы направлялись на другие цели.

Что касается спроса на ресурсы, то фирмы стремятся покупать меньше того ресурса, цена на который повышается, и заменять его другими, относительно дешевыми ресурсами. Предприниматели, стремящиеся к снижению издержек производства, считают выгодным заменять дорогие ресурсы дешевыми. Спрос на конкретный ресурс выше, когда цена на него ниже. И каков результат? Нисходящая кривая спроса на разные ресурсы.

Точно так же как решения предпринимательских фирм, обеспечивающие предложение, и решения потребителей, выступающих на стороне спроса, определяют цену на рынке продуктов, так и на рынке ресурсов цена устанавливается под воздействием решений по поводу предложения, которые принимают домохозяйства, и решений о спросе, принимаемых фирмами.

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

СПЕКУЛЯЦИЯ БИЛЕТАМИ: ПЕРЕПРОДАЖА ЕСТЬ ЗЛО?

Некоторые рыночные сделки имеют незаслуженно плохую репутацию.

Билеты на спортивные состязания и концерты иногда перепродаются по ценам выше первоначальных; подобные рыночные сделки именуются «спекуляцией». Например, билет на бейсбольный матч школьных команд, куплennый за 40 дол., может быть перепродан за 200 или 250 дол., а иногда и дороже. Пресса часто обвиняет спекулянтов в том, что они «обдирают» покупателей, назначая «заоблачные цены». В представлении некоторых людей спекуляция и вымогательство являются синонимами.

Но действительно ли спекуляция – недопустимое зло? Во-первых, мы должны отметить, что перепродажа является добровольной, а не принудительной сделкой. Из этого следует, что и продавец, и покупатель выигрывают от обмена, иначе он не произошел бы. Продавец может ценить 200 дол. выше возможности посмотреть игру, а покупатель, напротив, может оценить возможность посмотреть игру выше 200 дол. Здесь нет проигравших или жертв: и продавец, и покупатель – оба выигрывают от сделки. «Спекулятивный» рынок просто перераспределяет активы (билеты на игру) между теми, кто ценит их ниже, и теми, кто ценит их выше.

Наносит ли спекуляция ущерб другим сторонам – в частности, спонсорам соревнования или концерта? Если спонсоры понесли урон, это произошло потому, что они первоначально назначили на билеты цену ниже равновесного уровня. В результате этого они понесли экономические убытки в форме упущенной выгоды, то есть получили меньше прибыли, чем они могли бы получить в ином случае. Но этот ущерб они нанесли себе сами, назначив ошибочную цену. Эта их ошибка никак не связана с тем фактом, что часть билетов была позже перепродана по более высокой цене.

А как насчет зрителей? Не вызывает ли спекуляция снижения качества аудитории? Нет! Люди, которые больше всех хотели посмотреть игру – в основном те, кто больше всего интересуется игрой и понимает в ней толк, – заплатят высокую спекулятивную цену. От спекуляции билетами выигрывают также спортсмены и артисты: они будут выступать перед более понимающей и заинтересованной аудиторией.

Так что же, является ли спекуляция билетами нежелательной? С экономической точки зрения – нет. И продавец, и покупатель «спекулятивного» билета выигрывают от сделки, а в результате образуется более понимающая и заинтересованная аудитория. Спонсоры игры или концерта, возможно, получают меньшую прибыль, но это происходит по их собственной вине – из-за их неправильной оценки равновесной цены.

Снова о допущении «при прочих равных условиях»

В главе 1 уже отмечалось, что неспособность проводить контрольные эксперименты экономисты возмещают использованием в своих исследованиях допущения «при прочих равных условиях». В настоящей главе мы увидели, что на предложение и спрос оказывает влияние ряд факторов. Поэтому при построении специфических кривых предложения и спроса, таких, как D_1D_1 и SS на рис. 3-6а, экономисты вычленяют влияние того фактора, который они считают самой важной детерминантой предложения и спроса, а именно цены рассматриваемого конкретного продукта. Представляя, таким образом, законы спроса и предложения в форме соответственно нисходящих и восходящих кривых, экономист принимает допущение, что все другие детерминанты спроса (доходы, вкусы потребителей и т.д.) и предложения (цены на ресурсы, технология и др.) остаются постоянными, или неизменными. Иными словами, цена и величина спроса *при прочих равных условиях* находятся в обратной зависимости. В свою очередь цена и величина предложения находятся *при прочих равных условиях* в прямой зависимости.

Игнорируя допущение «при прочих равных условиях», вы можете столкнуться с запутанными ситуациями, которые, *казалось бы*, вступают в противоречие с законами спроса и предложения. Допустим, например, что компания *Ford* продала в 1993 г. 200 тыс. автомобилей «эскорт» по цене 10 тыс. дол., в 1994 г. – 300 тыс. автомобилей по цене 11 тыс. дол. и в 1995 г. – 400 тыс. автомобилей по цене 12 тыс. дол. Цена и количество проданных машин изменяются *прямо пропорционально*, то есть в одном и том же направлении, причем эти данные реального рынка, казалось бы, противоречат закону спроса. Но на самом деле здесь нет никакого противоречия. Эти данные вовсе *не* опровергают закон спроса. Подвох здесь в том, что в течение этих трех лет, охваченных нашим примером, не соблюдалось допущение «при прочих равных условиях». Конкретно: уже потому, например, что увеличение доходов, рост населения и относительно высокие цены на горючее усилили привлекательность для потребителей компактных моделей, кривая спроса на «эскорты» из года в год ползла вверх, сдвигаясь вправо, как на рис. 3-6а от D_1 к D_2, что и вызвало повышение цены и одновременно увеличение объема продаж.

Противоположную тенденцию нам показывает рис. 3-6г. Сравнивая первоначальное равновесное

состояние S_1D с новым S_2D, мы отмечаем, что по более высокой цене продается или предлагается меньшее количество продукта, то есть цена и величина предложения характеризуются *обратной*, а не прямой зависимостью, как это диктует закон предложения. И в данном случае подвох также заключается в том, что допущение «при прочих равных условиях», лежащее в основе построения восходящей кривой, не соблюдается. Быть может, возросли издержки производства или данный продукт был обложен специфическим налогом, что сдвинуло кривую предложения от S_1 к S_2.

Эти примеры также подчеркивают значение отмечавшегося выше различия между «изменением величины спроса (или предложения)» и «изменением спроса (предложения)». На рис. 3-6г «изменение предложения» повлекло за собой «изменение величины спроса».

Краткое повторение 3-3

- На конкурентных рынках цена приходит к равновесному уровню, при котором спрос равен предложению.
- Изменение спроса изменяет равновесную цену и равновесное количество продукта в том же направлении, в каком меняется и сам спрос.
- Изменение предложения приводит к изменению равновесной цены в противоположном направлении, а равновесного количества в том же направлении, в каком меняется и само предложение.
- С течением времени равновесная цена и равновесное количество продукта могут изменяться в направлении, которое кажется противоречащим закону спроса и предложения, так как нарушается допущение «при прочих равных условиях».

РЕЗЮМЕ

1. Рынок – это такой институт или механизм, который сводит вместе покупателей и продавцов какого-либо продукта или услуги.

2. Спрос описывается шкалой, отражающей готовность потребителей покупать данный продукт в течение определенного периода времени по каждой из разных цен, по каким его могут продавать. Согласно закону спроса, потребители обычно покупают большее количество продукта по низкой цене, чем по высокой. Поэтому при прочих равных условиях зависимость между ценой и величиной спроса отрицательная, или обратная, и спрос графически изображается в виде нисходящей кривой.

3. Изменения одной или более из основных детерминант спроса – потребительских вкусов, числа покупателей на рынке, денежных доходов потребителей, цен на сопряженные товары и потребительских ожиданий – вызывают сдвиг рыночной кривой спроса. Ее смещение вправо означает повышение спроса, а смещение влево – сокращение спроса. Изменение спроса следует отличать от изменения величины спроса; последнее влечет за собой передвижение от одной точки к другой на фиксированной кривой спроса в результате изменения цены рассматриваемого продукта.

4. Предложение описывается шкалой, показывающей объемы продукта, которые производители готовы предлагать к продаже на рынке в течение определенного периода времени по каждой из возможных цен, по каким этот товар могут купить. Закон спроса гласит, что при прочих равных условиях производители предлагают к продаже большее количество продукта по высокой цене, чем по низкой. В результате зависимость между ценой и величиной предложения прямая, а кривая предложения – восходящая.

5. Изменение цен на ресурсы, технологии производства, налогов или субсидий, цен на другие товары, ожиданий изменения цен или числа покупателей на рынке вызывает сдвиг кривой спроса на продукт. Ее смещение вправо означает увеличение предложения, а смещение влево – сокращение предложения. В противоположность этому изменение цены данного продукта ведет к изменению величины предложения, то есть к передвижению от одной точки к другой на постоянной кривой предложения.

6. В условиях конкуренции взаимодействие рыночного спроса и рыночного предложения корректирует цену до того момента, когда величина спроса и величина предложения совпадают. Это равновесная цена. Соответствующее количество продукта – это равновесное количество.

7. Способность рыночных сил таким образом синхронизировать решения о продажах и покупках, чтобы исключались потенциальные излишки и нехватки продукта, называется уравновешивающей функцией цен.

8. Изменение либо спроса, либо предложения влечет за собой изменение равновесной цены и равновесного количества продукта. Существует положительная, или прямая, зависимость между изменением спроса и сопутствующим изменением равновесной цены и количества продукта. Зависимость между изменением предложения и сопутствующим изменением равновесной цены обратная, но зависимость между изменением величины предложения и равновесным количеством продукта прямая.

9. Концепции предложения и спроса распространяются также и на рынок ресурсов.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Рынок (*market*)
Спрос (*demand*)
Шкала (кривая) спроса (*demand schedule (curve)*)
Закон спроса (*law of demand*)
Убывающая предельная полезность (*diminishing marginal utility*)
Эффект дохода и эффект замещения (*income and substitution effects*)
Нормальный (высшей категории) товар (*normal (superior) good*)
Товар низшей категории (*inferior good*)
Товары-заменители (взаимозаменяемые товары) (*substitute goods*)
Взаимодополняющие товары (*complementary goods*)
Изменение спроса (предложения) в отличие от изменения величины спроса (предложения) (*change in demand (supply) versus change in the quantity demanded (supplied)*)
Предложение (*supply*)
Шкала (кривая) предложения (*supply schedule (curve)*)
Закон предложения (*law of supply*)
Излишек (избыток) (*surplus*)
Нехватка (дефицит) (*shortage*)
Равновесная цена и равновесное количество (*equilibrium price and quantity*)
Уравновешивающая функция цен (*rationing function of prices*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Объясните закон спроса. Почему кривая спроса оказывается нисходящей? Каковы детерминанты спроса? Что происходит с кривой спроса, когда каждая из этих детерминант изменяется? Объясните различие между изменением спроса и изменением величины спроса, приведите причины каждого из этих изменений.

2. ***Ключевой вопрос.*** *Какое влияние окажут следующие события на спрос на продукт B?*

а. Продукт B входит в моду.

б. Падает цена на продукт-заменитель C.

в. Понижается уровень доходов (при условии, что продукт B — товар низшей категории).

г. Потребители ожидают, что цена на продукт B в ближайшем будущем понизится.

д. Снижается цена сопутствующего продукта D.

е. Отменяются внешнеторговые тарифные барьеры на продукт B.

3. Объясните следующее сообщение из города Халл (Великобритания): «Цены на рыбном рынке сегодня упали до такого низкого уровня, который местные комментаторы назвали "катастрофическим", — и все из-за дефицита картофеля. Картофель служит одним из главных ингредиентов блюда, которое входит в меню почти любого кафе, — а именно рыбы с жареной картошкой».

4. Объясните закон предложения. Почему кривая предложения оказывается восходящей? Каковы детерминанты предложения? Что происходит с кривой предложения, когда каждая из этих детерминант изменяется? Объясните различие между изменением предложения и изменением величины предложения, приведите причины каждого из этих изменений.

5. ***Ключевой вопрос.*** *Какое влияние окажут следующие события на предложение продукта B?*

а. Совершенствование технологии производства продукта B.

б. Сокращение числа фирм в отрасли, производящей продукт B.

в. Повышение цен на ресурсы, применяемые в производстве продукта B.

г. Ожидания, что равновесная цена на продукт B в будущем понизится по сравнению с текущим уровнем.

д. Снижение цены на продукт A — продукт, в производстве которого используются практически те же технологии и ресурсы, что и в производстве продукта B.

е. Введение специального налога на продажу продукта B.

ж. Предоставление субсидии на производство продукта B в размере 50% себестоимости единицы продукции.

6. «На рынке кукурузы спрос часто превышает предложение, а предложение иногда превышает спрос». «Цена на кукурузу повышается и падает в результате изменений предложения и спроса». В каком из этих утверждений термины «предложение» и «спрос» употребляются правильно? Объясните ваш ответ.

7. ***Ключевой вопрос.*** *Предположим, что общий объем спроса на пшеницу и общий объем предложения пшеницы на зерновой бирже в Канзас-Сити характеризуется следующими данными в течение месяца:*

(1) Спрос (в тыс. бушелей)	*(2) Цена за бушель (в дол.)*	*(3) Предложение (в тыс. бушелей)*	*(4) Избыток (+) или нехватка (–)*
85	3,40	72	–
80	3,70	78	–
75	4,00	75	–
70	4,30	77	–
65	4,60	79	–
60	4,90	81	–

а. Какова рыночная, или равновесная, цена? Каково равновесное количество пшеницы? Заполните столбец (4) и объясните, почему ваши ответы правильны.

б. Используя приведенные данные, представьте графическое изображение спроса на пшеницу и предложения пшеницы. Удостоверьтесь, что вы правильно расположили эти данные на осях вашего графика. Обозначьте равновесную цену буквой P, а равновесное количество — буквой Q.

в. Почему цена 3,40 дол. не станет на этом рынке равновесной? Почему не станет ею и цена 4,90 дол.? «Излишки повышают цены, а нехватка их понижает». Вы с этим согласны?

г. Теперь предположим, что правительство установило потолок цены на пшеницу, скажем 3,70 дол. за бушель. Подробно объясните, какие последствия повлечет за собой такая цена. Представьте ваш ответ в графическом изображении. Что могло заставить правительство установить максимальный предел цены?

8. ***Ключевой вопрос.*** *Как повлияет каждое из перечисленных ниже изменений спроса и (или) предложения на равновесную цену и равновесное количество продукта на конкурентном рынке, то есть что произойдет с ценой и количеством — увеличатся ли они, уменьшатся ли, останутся ли неизменными или же ответы будут неопределенными, в зависимости от количественных параметров изменений предложения и спроса? Для проверки правильности ответов вам следует воспользоваться графиками предложения и спроса:*

а) предложение сокращается, а спрос остается неизменным;

б) спрос сокращается, а предложение остается неизменным;

в) предложение увеличивается, а спрос остается неизменным;

г) спрос повышается, предложение увеличивается;

д) спрос повышается, а предложение остается неизменным;

е) предложение увеличивается, а спрос сокращается;

ж) спрос повышается, а предложение сокращается;

з) спрос сокращается, предложение сокращается.

9. «Цены служат автоматическим регулятором, который способствует поддержанию пропорционального соотношения между производством и потреблением». Объясните этот тезис.

10. Объясните следующее утверждение: «Хотя автоматы, измеряющие время парковки автомобилей на автостоянках, приносят незначительный доход или вовсе его не приносят, их все же следует сохранить, поскольку они выполняют нормативную функцию».

11. Используйте графики двух рынков, чтобы объяснить, как дотации штатов государственным колледжам могут повлиять на эффективность обучения и на численность студентов как в государственных, так и в частных колледжах.

12. Дайте критическую оценку следующему высказыванию: «При сравнении двух равновесных положений на рис. 3-6а я замечаю, что большее количество продукта на самом деле приобретается по более высокой цене. Это противоречит закону спроса».

13. Предположим, вы идете в пункт приема вторсырья и вам платят по 25 центов за фунт за ваши алюминиевые кастрюли и банки. Однако принять от вас старые газеты приемщик согласен только в том случае, если вы сами доплатите по 20 центов за пачку. Проиллюстрируйте оба рынка с помощью графиков спроса и предложения. Можете ли вы объяснить, какой возможный вклад в эти разные рыночные результаты вносят различия в правительственной политике по отношению к переработке алюминия и бумаги?

14. Углубленный анализ. Предположим, что спрос на товар представлен уравнением $P = 10 - 0{,}2Q_d$, а предложение — уравнением $P = 2 + 0{,}2Q_s$, где Q_d и Q_s — величины соответственно спроса и предложения, а P — цена. Используя условие равновесия $Q_s = Q_d$, решите эти уравнения и определите равновесную цену. Затем определите равновесное количество. В подтверждение ваших ответов составьте графическое изображение двух уравнений.

15. («Последний штрих».) Обсудите экономические аспекты спекуляции билетами и укажите, кто при этом выигрывает, кто проигрывает.



ЧИСТЫЙ КАПИТАЛИЗМ И РЫНОЧНАЯ СИСТЕМА

В главе 3 мы увидели, как устанавливаются равновесные цены и количества товаров на *индивидуальных* рынках продуктов и ресурсов. Теперь мы расширим наш обзор и рассмотрим все рынки продуктов и ресурсов, то есть *конкурентную рыночную систему* в целом, именуемую также системой частного предпринимательства, или капитализмом. Последние несколько лет пресса и телевидение регулярно сообщают о тех мерах, которые предпринимают Россия и другие страны с централизованным планированием, двигаясь в сторону капитализма. Какие именно черты и институты капитализма эти страны пытаются воспроизвести?

Сначала мы опишем капиталистическую идеологию и объясним, как должен функционировать чистый капитализм, или капитализм свободной конкуренции. Хотя чистый капитализм в натуральном виде никогда не существовал, его описание поможет получить приблизительное представление о том, как функционируют экономические системы Соединенных Штатов и многих других промышленно развитых стран. В последующих главах мы будем модифицировать нашу модель чистого капитализма, с тем чтобы она полнее соответствовала реалиям современного капитализма.

Объясняя, что представляет собой чистый капитализм, мы затронем следующие аспекты: 1) организационную структуру и базовые допущения, на которых строится капиталистическая идеология; 2) определенные институты и практику, общие для всех современных экономических систем; 3) методы, с помощью которых рыночная система координирует экономическую деятельность и способствует эффективному использованию ограниченных ресурсов. Рассматривая последний вопрос, мы будем в значительной мере опираться на наш анализ работы индивидуальных рынков, проведенный в главе 3.

КАПИТАЛИСТИЧЕСКАЯ ИДЕОЛОГИЯ

Однозначного и общепризнанного определения капитализма не существует. Мы поэтому вынуждены довольно подробно рассмотреть основные догмы чистого капитализма, чтобы получить полное представление о нем. Коротко говоря, капиталистический строй охватывает следующие институты и принципы: 1) частную собственность; 2) свободу предпринимательства и выбора; 3) личный интерес как главный мотив поведения; 4) конкуренцию; 5) опору на систему цен, или рыночную систему; 6) ограниченную роль правительства.

Частная собственность

В капиталистической системе материальные ресурсы составляют собственность частных лиц и частных институтов, а не государства. **Частная собственность**, наряду со свободой заключать обязательные для исполнения юридические договоры, позволяет частным лицам или фирмам по своему усмо-

трению приобретать, контролировать, применять и реализовывать материальные ресурсы. Институт частной собственности поддерживается на протяжении веков *правом завещания*, то есть правом владельца собственности назначать преемника этой собственности после своей смерти.

Права собственности – права владеть, пользоваться собственностью и избавляться от нее – имеют важное значение, так как они поощряют инвестирование, нововведения, обмен и экономический рост. Зачем кто-нибудь стал бы строить дом, создавать фабрику или расчищать землю для сельскохозяйственных работ, если какое-либо лицо или институт (например, государство) были бы вправе конфисковать эту собственность ради своей выгоды?

Права собственности применимы также к интеллектуальной собственности и действуют аналогично. Патенты и авторские права существуют для того, чтобы побуждать людей писать книги, музыку и компьютерные программы и изобретать новые продукты и производственные процессы, не боясь того, что другие экспроприируют результаты их труда вместе со связанной с ними экономической выгодой.

Другая важная роль прав собственности состоит в том, что они облегчают обмен. Документы на автомобиль или дом убеждают покупателя, что продавец является законным владельцем. Наконец, без прав собственности людям пришлось бы тратить немалое количество энергии и ресурсов на защиту и удержание в своих руках имущества, которое они произвели или приобрели.

Широкий круг юридических норм ограничивает права частной собственности. Например, запрещено использование ресурсов для производства наркотиков. Кроме того, существует и государственная собственность. Даже в условиях чистого капитализма государственное владение определенными естественными монополиями может оказаться существенным для эффективного использования ресурсов.

Свобода предпринимательства и выбора

Свобода предпринимательства и выбора тесно связана с частной собственностью. Капитализм возлагает на составляющие его экономические единицы ответственность за принятие определенных решений, которые учитываются и становятся экономически эффективными в системе свободных рынков.

Свобода предпринимательства означает, что частные деловые предприятия вольны приобретать экономические ресурсы, организовывать использование этих ресурсов для производства из них товара или услуги и продавать этот товар или услугу на рынках по собственному выбору. В условиях чистого капитализма никакие искусственные препятствия или ограничения, устанавливаемые правительством или другими производителями, не мешают предпринимателям свободно принимать решение вступить в какую-либо конкретную отрасль или выйти из нее.

Свобода выбора означает, что владельцы материальных ресурсов и денежного капитала могут использовать или реализовывать эти ресурсы по своему усмотрению. Она означает также, что работники вправе заняться любым видом труда, на который они способны. Наконец, она означает, что потребители свободны в пределах своих денежных доходов покупать товары и услуги в таком сочетании, которое они считают наиболее подходящим для удовлетворения своих потребностей.

Свобода *потребительского* выбора оказывается самой широкой из этих свобод. Потребитель занимает в капиталистической экономике особое стратегическое положение; в определенном смысле потребитель обладает суверенитетом. Пределы свободы выбора, которой обладают поставщики людских и материальных ресурсов, обусловливаются потребительским выбором. В конечном счете потребитель решает, что должна производить капиталистическая экономика, и уже в этих рамках поставщики ресурсов могут делать свой свободный выбор. Таким образом, в действительности поставщики ресурсов и коммерческие предприятия вовсе не «свободны» производить товары и услуги, которых потребители не желают, поскольку такое производство оказалось бы нерентабельным.

Кроме того, напомним, что в реализации всех этих форм свободного выбора существует довольно широкий круг юридических ограничений.

Роль личного интереса

Главной движущей силой капиталистической экономики является **личный интерес**; каждая экономическая единица стремится делать то, что выгоднее ей самой. Предприниматели ставят своей целью максимизацию прибылей своих фирм или – как вариант – минимизацию своих убытков. А владельцы материальных ресурсов при прочих равных условиях пытаются продать или сдать в аренду эти ресурсы по возможно более высоким ценам. Поставщики живой рабочей силы также стремятся получить возможно больший доход за данное количество и тягость затрачиваемого ими труда. В свою очередь и потребители, покупая определенный продукт, стараются приобрести его по самой низкой цене. Короче говоря, капитализм предполагает, что личный интерес формирует фундаментальный *образ действий* различных экономических единиц, когда они реализуют свой свободный выбор. Мотив личного интереса придает направление и упорядоченность функционированию экономики, которая без

такого интереса оказалась бы чрезвычайно хаотичной.

Соблюдение личного экономического интереса не следует путать с обычным эгоизмом. Акционер, вложивший свои средства в корпорацию ради получения наиболее высоких дивидендов, может внести часть их в фонд строительства транснациональной магистрали или завещать своим внукам.

Конкуренция

Свобода выбора, реализующаяся в стремлении каждого получать и увеличивать личный денежный доход, служит основой для **конкуренции**, или экономического состязания, как коренного свойства капитализма. Конкуренция имеет следующие отличительные черты.

1. Наличие на рынке большого числа независимых друг от друга покупателей и продавцов любого конкретного продукта или ресурса.

2. Свобода покупателей и продавцов выходить на те или иные рынки или покидать их.

Большое число участников рыночных сделок. Сущность конкуренции заключается в широком рассредоточении экономической власти внутри составляющих экономику двух главных совокупностей – фирм и домохозяйств. Когда на конкретном рынке действует множество покупателей и продавцов, ни один покупатель или продавец не в состоянии предъявить спрос на продукт или обеспечить его предложение в объеме, достаточном для того, чтобы заметно повлиять на цену продукта. Рассмотрим этот тезис с точки зрения продаж, или предложения, на товарном рынке.

Мы знаем, что когда продукта оказывается необычно мало, цена на него повышается. Например, неожиданный мороз во Флориде может серьезно сократить предложение цитрусовых и тем самым резко повысить цену на апельсины. Точно так же *если* отдельный производитель или совместно действующая небольшая группа производителей способны каким-то образом регулировать или ограничивать общий объем предложения продукта, то цена может быть повышена к выгоде продавца. Регулируя предложение, производитель способен в собственных интересах манипулировать рынком. Однако в силу самой природы чистой конкуренции на рынке действует такое большое количество независимых продавцов, что каждый из них, *обеспечивая лишь мизерную долю совокупного предложения*, практически не в состоянии воздействовать на предложение, а следовательно, и на цену продукта.

Предположим, например, что на зерновом рынке в Канзас-Сити в какой-то определенный момент, когда цена на кукурузу составляет 4 дол. за бушель, выступают 10 тыс. фермеров и каждый из них предлагает 100 бушелей кукурузы. Способен ли один фермер, недовольный существующей ценой, вызвать искусственную нехватку кукурузы и тем самым поднять цену выше 4 дол.? Разумеется, нет. Фермер Джонс, сократив производство кукурузы со 100 до 75 бушелей, практически не окажет никакого влияния на общий объем предложения кукурузы. В таком случае совокупное предложение сократится с 1 млн бушелей всего лишь до 999 975 бушелей. Едва ли тут можно говорить о нехватке кукурузы! Объем предложения остается практически неизменным, а следовательно, и цена 4 дол. сохраняется.

Конкуренция означает, что каждый продавец вносит мельчайшую лепту в общий «котел» предложения. Отдельные продавцы не способны оказать заметного воздействия на общий объем предложения, поэтому продавец *как индивидуальный производитель* не в состоянии манипулировать ценой продукта. Именно это имеют в виду, когда говорят, что индивидуальный продавец, участвующий в конкуренции, «отдан на милость рынка».

Аналогичные рассуждения применимы и к тем, кто выступает на рынке со стороны спроса. Покупателей там много, и действуют они независимо друг от друга. Таким образом, одиночные покупатели не в состоянии манипулировать рынком к своей выгоде.

Широкое рассеивание экономической власти, составляющее основу конкуренции, само служит инструментом контроля за использованием этой власти и ограничивает возможности злоупотребления ею. Экономическое состязание не позволяет экономическим единицам причинять друг другу разрушительный ущерб, в то время когда они пытаются максимально удовлетворить свой личный интерес. Конкуренция устанавливает пределы реализации покупателями и продавцами их личного интереса. Конкуренция представляет собой основную регулирующую силу при капитализме.

Вступление в отрасль и выход из нее. Конкуренция предполагает также, что производителю очень просто вступить в какую-то конкретную отрасль или покинуть ее; не существует искусственных юридических или институциональных препятствий, не допускающих расширения или сокращения отдельных отраслей. Степень свободы, с какой отрасль способна расширяться или сужаться, обеспечивает конкурентной экономике ту степень гибкости, которая требуется ей для сохранения своей эффективности. Свобода вступления в отрасль необходима экономике для того, чтобы она могла надлежащим образом приспосабливаться к изменениям вкусов потребителей, технологии или предложения ресурсов.

Рынки и цены

Основным координирующим механизмом капиталистической экономики служит рыночная, или ценовая, система. *Капитализм — это рыночная экономика.* Решения, принимаемые покупателями и продавцами продуктов и ресурсов, реализуются через систему рынков. Как мы знаем из главы 3, **рынок** — это механизм или инструмент, осуществляющий связь между покупателями, или предъявителями спроса, и продавцами, или поставщиками, товара или услуги. Рестораны *McDonald's*, автозаправочные станции, бакалейно-гастрономические супермаркеты, художественные аукционы *Sotheby's*, Нью-Йоркская фондовая биржа и валютные рынки по всему миру — это всего лишь несколько из бесчисленного множества примеров. Предпочтения продавцов и покупателей учитываются этими агентами предложения и спроса на различных рынках, а в результате их решений формируется система цен на продукты и ресурсы. Эти цены служат ориентиром, руководствуясь которым владельцы ресурсов, предприниматели и потребители делают и при необходимости пересматривают свой свободный выбор ради удовлетворения личного интереса.

Равно как конкуренция служит регулирующим механизмом, система рынков и цен играет роль основной организующей силы. Рыночная система представляет собой сложную систему связей, посредством которой бесчисленные индивидуальные, свободно выбранные решения учитываются, суммируются и взаимно уравновешиваются. Те, кто следует диктату рыночной системы, вознаграждаются, а тех, кто его игнорирует, система карает. Через эту систему связей капиталистическое общество выносит свои решения о том, что экономика должна производить, как эффективно организовать производство и как следует распределять плоды производительного труда между экономическими единицами.

Рыночные механизмы позволяют обществу не только принимать решения о том, как распределять свои ресурсы и конечный продукт производства, но и реализовывать эти решения. В заключительных разделах данной главы мы еще вернемся к этим вопросам и рассмотрим их более подробно.

Ограниченная роль правительства

Конкурентная капиталистическая экономика обеспечивает высокую степень эффективности использования своих ресурсов. Вот почему считается, что нет практически никакой нужды во вмешательстве правительства в деятельность такой экономики, помимо установления им самых общих юридических ограничений для осуществления индивидуального выбора и использования частной собственности. Концепция чистого капитализма, как саморегулирующейся и самокорректирующейся экономики, исключает сколько-нибудь значительную экономическую роль правительства. Однако, как мы увидим в главе 5, под воздействием некоторых ограничений и потенциально нежелательных последствий, присущих капитализму и рыночной системе, экономическая роль правительства возросла.

Краткое повторение 4-1

- **Чистый капитализм базируется на частной собственности и свободе предпринимательства и выбора.**
- **Экономические единицы — фирмы, поставщики ресурсов и потребители — стремятся к удовлетворению собственных (личных) интересов.**
- **Координирующим механизмом капитализма служит конкурентная система цен или рынков.**
- **Считается, что эффективное функционирование рыночной системы при капитализме исключает сколько-нибудь существенное вмешательство правительства в экономику.**

ДРУГИЕ ОСОБЕННОСТИ

Частная собственность, свобода предпринимательства и выбора, личный интерес в качестве побудительной силы, конкуренция и опора на рыночную систему — все эти институты и принципы в той или иной степени присущи исключительно чистому капитализму.

Помимо этого, существуют еще некоторые институты и формы деятельности, свойственные всем современным экономическим системам. К ним относятся: 1) применение передовых технологий и широкомасштабное использование средств производства (капитала); 2) специализация; 3) применение денег. Специализация и применение передовых технологий служат предпосылкой эффективного использования ресурсов для всякой экономики. Деньги представляют собой инструмент, облегчающий обществу специализацию и использование самых производительных технологий, а также помогающий извлекать из этого выгоду.

Широкомасштабное использование средств производства

Все современные, или промышленно развитые, экономические системы основываются на передовых технологиях и широкомасштабном использовании средств производства. В условиях чистого капитализма орудием обеспечения технического прогрес-

са — *наряду со свободой выбора и личным интересом* в качестве побудительной силы — служит конкуренция. Капиталистическая система обладает высокой эффективностью мобилизации стимулов для создания новых продуктов и совершенствования технологий производства, поскольку денежное вознаграждение за эти новшества поступает непосредственно самому их создателю. Таким образом, чистый капитализм обусловливает широкое использование и относительно быстрое развитие сложных средств производства: инструментов, машин, крупных фабрик, складских помещений и оборудования, средств связи, транспорта и маркетинга.

Почему важно наличие передовой технологии и широкое применение средств производства? Потому что наиболее простой, прямой способ производства продукта обычно является наименее эффективным[1]. Даже Робинзон Крузо избегал неэффективного прямого, ручного производства и предпочитал ему **«косвенное» производство**, то есть производство с применением орудий труда. Было бы смешно, если бы фермер, даже просто владелец небольшого огорода, стал работать голыми руками. Совершенно очевидно, что изготовление орудий труда, то есть капитального оборудования для облегчения производственного процесса, приносит колоссальные дивиденды в форме более эффективного производства, а следовательно, и большего объема продукции. *Лучший способ добыть воду — это вытащить ее из колодца, а не нырять за нею в колодец!*

Но здесь нас подстерегает ловушка. Как мы помним из анализа кривой производственных возможностей и проблемы экономии, в любой экономике, действующей на своей кривой производственных возможностей, ресурсы приходится переключать с производства потребительских товаров на производство инвестиционных товаров. Как потребители, мы вынуждены время от времени затягивать пояса, чтобы высвободить ресурсы для производства средств производства, которые когда-нибудь в будущем позволят увеличить выпуск потребительских товаров. Завтрашнее изобилие сегодня требует от нас жертв. (*Ключевой вопрос 2.*)

Специализация и эффективность

Просто поразительно, какие грандиозные масштабы приняла в обществе **специализация**. Подавляющее большинство потребителей сами не производят практически никаких товаров и услуг, которые они потребляют, и, напротив, потребляют очень мало или вовсе ничего из того, что они производят. Рабочий, всю свою жизнь занятый штамповкой деталей для реактивных двигателей, может так никогда и не «потребить» путешествие на самолете. Рабочий на сборочном конвейере, который по 8 часов в день устанавливает стекла на «форды», сам может владеть автомобилем «хонда». Редко какие домохозяйства всерьез налаживают собственное производство необходимых им пищи, жилья или одежды. Многие фермеры продают молоко со своей фермы местному молочному заводу, а сами покупают маргарин в местном универсаме. Общество уже давно усвоило, что самообеспечение порождает неэффективность. «На все руки мастер» может быть весьма яркой личностью, но уж высокой производительностью труда он наверняка не отличается.

Разделение труда. Каким образом специализация работников, то есть **разделение труда**, способствует росту общественной производительности?

1. Различие способностей. Специализация позволяет людям воспользоваться преимуществами, проистекающими из различий в их способностях и навыках. Если первобытный человек *A* силен, быстроног и метко пользуется копьем, а первобытный человек *B* слабосилен, медлителен, но отличается большим терпением, то такое распределение способностей между ними проявится с наивысшей эффективностью, когда *A* станет промышлять охотой, а *B* займется рыбалкой.

2. Обучение в процессе труда. Даже если бы *A* и *B* обладали одинаковыми способностями, то в этом случае специализация могла бы оказаться весьма благотворной для них. Отдавая все свое время одному делу, человек скорее овладеет необходимым мастерством или изобретет более совершенные технологические приемы, чем если бы он делил свое время между различными видами работ. Чтобы стать хорошим охотником, надо охотиться!

3. Экономия времени. Специализация, то есть постоянное выполнение человеком одной и той же работы, позволяет избежать потери времени, которую неизбежно влечет за собой смена одного вида труда другим.

По всем перечисленным причинам разделение труда приводит к увеличению общественного продукта при использовании все тех же ограниченных людских ресурсов.

Географическая специализация. Специализация действует также и на региональной и международной основе. В штате Небраска можно, конечно, выращивать апельсины, но из-за неподходящей для этой цели почвы, из-за частых дождей и холодной погоды издержки производства апельсинов здесь оказались бы чрезвычайно высокими. Во Флориде возможно с некоторым успехом выращивать пшеницу, но и это по тем же причинам было бы весьма дорогостоящим делом. Именно поэтому Небраска производит те продукты, для которых ее ресурсы

[1] Напомним, что потребительские товары удовлетворяют потребности непосредственно, тогда как инвестиционные товары удовлетворяют их косвенно, путем более эффективного производства потребительских товаров в будущем.

лучше всего подходят, в частности пшеницу, а Флорида, поступая так же, выращивает апельсины и другие цитрусовые. Действуя таким образом, оба штата производят излишки продуктов своей специализации. Затем жители Небраски и Флориды обменяются своими излишками, что вполне разумно. Специализация дает возможность каждому региону производить те товары, которые при его ресурсах можно изготовить наиболее эффективно. Именно таким образом и Небраска, и Флорида могут потреблять большее количество пшеницы и апельсинов, чем в том случае, если бы они не придерживались своей специализации.

Точно так же международная специализация проявляется в том, что Соединенные Штаты специализируются на производстве, например, грузовых и пассажирских самолетов и компьютеров, которые они продают другим странам в обмен на видеомагнитофоны из Японии, бананы из Гондураса, обувь из Италии и плетеные корзины из Таиланда. Короче говоря, специализация труда и географическая специализация производства очень важны для обеспечения эффективности использования ресурсов.

Использование денег

Практически все экономические системы, будь то передовые или отсталые, применяют деньги. Деньги выполняют несколько функций, но в своей первейшей функции они выступают в качестве **средства обращения** (или обмена).

В приведенном нами примере жителям Небраски необходимо обменивать свою пшеницу на апельсины из Флориды, чтобы оба штата могли извлекать выгоду из специализации. Если по какой-либо причине торговля между этими штатами крайне неудобна или запрещена, выгоды от специализации для общества потеряны. Ведь потребители хотят иметь множество разных продуктов, и при отсутствии торговли они будут направлять свой труд и материальные ресурсы во многие различные виды производства. Если бы обмена не было или он оказался затруднен, Небраске и Флориде пришлось бы придерживаться курса на бо́льшую самообеспеченность и преимущества специализации остались бы нереализованными. *Наличие удобного средства обращения (обмена) товаров служит предпосылкой специализации.*

Обмен может совершаться – а иногда и совершается – на основе **бартера**, то есть когда товар обменивается непосредственно на другой товар. Однако бартер как средство обмена может поставить перед экономикой серьезные проблемы. Бартерный обмен требует *совпадения потребностей* двух участников сделки. В нашем примере мы предположили, что жители Небраски располагают излишком пшеницы и хотят приобрести апельсины, а жители Флориды имеют излишки апельсинов и желают получить взамен пшеницу. Таким образом, обмен состоялся. Но если такого совпадения потребностей не существует, торговли не получится.

Допустим, что Небраске не нужны апельсины из Флориды, но она заинтересована в покупке карто-

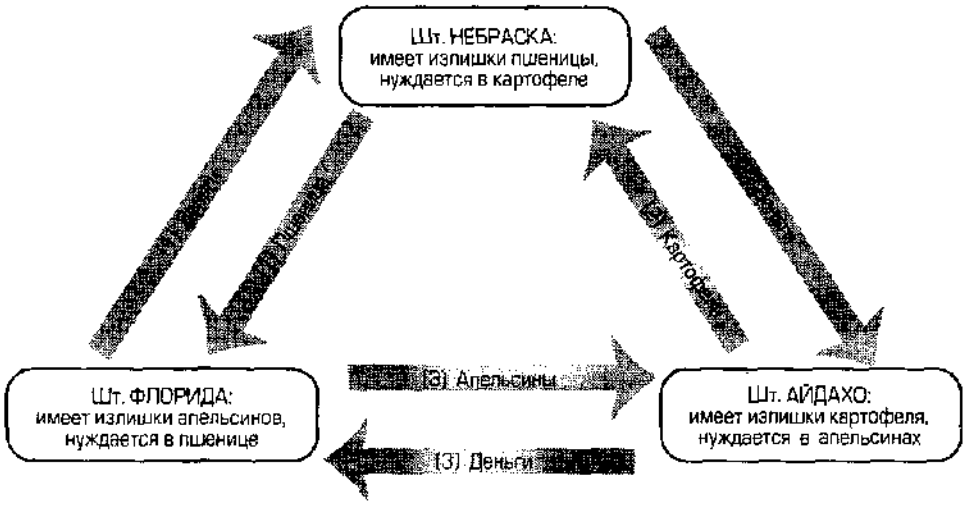


Рисунок 4-1. Деньги облегчают обмен там, где потребности не совпадают

Несмотря на несовпадение потребностей, торговля может быть осуществлена, как это показывают стрелки, при использовании денег в качестве средства обращения. Облегчая обмен, деньги позволяют экономической системе реализовать преимущества специализации.

феля в штате Айдахо. Между тем Айдахо желает приобрести апельсины из Флориды, а не пшеницу из Небраски. Чтобы еще усложнить наш пример, предположим, что Флориде нужно какое-то количество пшеницы из Небраски, но вовсе не нужен картофель из Айдахо. Эта ситуация продемонстрирована на рис. 4-1.

Здесь полностью отсутствует совпадение потребностей. Бартерный обмен в этом случае явно затруднителен. Чтобы избежать подобных тупиков, экономические системы применяют *деньги*, которые представляют собой просто весьма удобное общественное изобретение, облегчающее обмен товарами и услугами. Исторически в качестве средства облегчения обмена использовались – с переменным успехом – скот, сигары, морские раковины, камни, куски металла и многие другие предметы. Но чтобы выполнять функцию денег, предмет должен пройти лишь одно-единственное испытание: *он должен получить общее признание и со стороны покупателей, и со стороны продавцов как средство обмена*. Деньги выбирает само общество; все, что общество признает в качестве средства обращения, – это и *есть* деньги.

В большинстве экономических систем в качестве денег используются кусочки бумаги. Допустим, что именно так обстоит дело в экономических отношениях между штатами Небраска, Флорида и Айдахо: они используют в качестве денег куски бумаги, получившие название «доллары». Способны ли бумажные доллары в качестве средства обращения преодолеть тупик, о котором мы говорили?

Разумеется, способны, при условии что торговля совершается так, как это показано на рис. 4-1:

1. Флорида получает от Небраски некоторое количество пшеницы в обмен на деньги.

2. Небраска использует деньги, вырученные от продажи пшеницы, для обмена их на картофель из Айдахо.

3. Айдахо затем обменивает деньги, полученные от продажи картофеля, на излишки апельсинов из Флориды.

Готовность признать бумажные деньги (как, впрочем, и любой другой вид денег) в качестве средства обращения позволяет осуществить трехстороннюю торговлю. Последняя дает возможность каждому штату специализироваться на производстве одного продукта и приобретать другой продукт (другие продукты), который хотят иметь его жители, несмотря на несовпадение потребностей каждой из двух пар участников сделки. Бартер, основывающийся на совпадении потребностей, воспрепятствовал бы такому обмену и, следовательно, побудил бы все три штата отказаться от специализации. Разумеется, эти штаты лишились бы при этом преимуществ специализации. Как это ни покажется странным на первый взгляд, но два обмена – излишков продукта на деньги, а затем денег на нужный продукт – представляют собой более простой процесс, чем один бартерный обмен продукта на продукт! В нашем примере обмен продукта на продукт вообще мог бы не осуществиться.

На глобальном уровне тот факт, что разные страны имеют разные валюты, усложняет международную специализацию и обмен. Однако наличие международных валютных рынков позволяет американцам, японцам, немцам, англичанам, мексиканцам и другим нациям обмениваться долларами, иенами, марками, фунтами стерлингов, песо и т.д. для осуществления международного обмена товарами и услугами.

И последний пример. Представьте себе детройтского рабочего, производящего коленчатые валы для «олдсмобилей». В конце недели, вместо того чтобы получить листок бумаги, завизированный главным бухгалтером компании, или несколько листков бумаги, отпечатанных в зеленом и черном цвете, наш рабочий получает от кассира четыре коленчатых вала для «олдсмобилей». Не желая накапливать у себя запас коленчатых валов, которые сами по себе не предназначены для потребления, рабочий отправляется в деловой центр Детройта, намереваясь израсходовать доставшийся ему тяжелым трудом доход, скажем, на пакет бакалейных товаров, на пару джинсов и на билет в кинотеатр. Совершенно очевидно, что нашему рабочему предстоит весьма неудобная и длительная торговля, причем в конце концов ему, возможно, вообще не удастся произвести какой-либо обмен. Может оказаться неимоверно трудно найти торговца одеждой, который, по случайности, вышел на рынок именно для того, чтобы обменять джинсы на коленчатый вал для «олдсмобиля». А если джинсы по стоимости не равны коленчатому валу, как участникам сделки совершить обмен? В общем, не будет ошибкой сказать, что деньги являются одним из величайших общественных изобретений нашей цивилизации.

Краткое повторение 4-2

- Передовые экономики повышают свою производственную эффективность путем широкомасштабного применения инвестиционных товаров (средств производства).
- Специализация способствует повышению эффективности, так как позволяет людям, регионам и странам производить те товары и услуги, для которых их ресурсы подходят наилучшим образом.
- Применение денег облегчает обмен товарами, порождаемый специализацией.

КОНКУРЕНТНАЯ РЫНОЧНАЯ СИСТЕМА

Ранее мы отметили, что фундаментальной чертой капитализма является его опора на рыночную систему. Мы также подчеркивали, что капиталистическая система характеризуется свободой предпринимательства и выбора. Потребители вольны покупать товары по своему собственному выбору; фирмы – производить и продавать продукты по своему выбору; поставщики ресурсов – направлять свои материальные и людские ресурсы в любые сферы занятости по своему выбору. Можно только удивляться, каким образом такой экономике удается удержаться от развала и хаоса. Если потребители вознамерятся получить хлопья на завтрак, фирмы решат производить туфли для аэробики, а поставщики ресурсов захотят предложить свои услуги отрасли по производству компьютерных программ, производство, казалось бы, должно встать из-за очевидной несовместимости этих свободных выборов.

В действительности миллионы решений, принимаемых домохозяйствами и фирмами, точно согласуются друг с другом. Фирмы производят именно те конкретные товары и услуги, которые требуются потребителям. Домохозяйства поставляют те трудовые ресурсы, которые нужны фирмам. Ниже мы увидим, как конкурентная рыночная система создает координирующий механизм, позволяющий избежать потенциального хаоса, который могла бы породить свобода предпринимательства и выбора. Конкурентная рыночная система представляет собой механизм, обеспечивающий взаимную связь решений потребителей, производителей и поставщиков ресурсов, а также синхронизацию этих решений для достижения согласованных целей производства.

ПЯТЬ ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ ВОПРОСОВ

Чтобы понять, как действует рыночная экономика, необходимо в первую очередь осознать, что существует **пять фундаментальных вопросов**, на которые должна ответить *каждая* экономическая система.

1. *Сколько* следует производить? В каком объеме или какую часть имеющихся в распоряжении ресурсов нужно занять или использовать в процессе производства?

2. *Что* следует производить? Какой набор товаров и услуг лучше всего удовлетворит материальные потребности общества?

3. *Как* следует производить эту продукцию? Каким образом организовать производство? Какие фирмы должны осуществлять производство и какие технологии им следует использовать?

4. *Кто* должен получить произведенную продукцию? Как должен распределяться продукт экономики между потребителями?

5. Способна ли система *приспосабливаться* к изменениям? Может ли она соответствующим образом реагировать на изменения потребительского спроса, предложения ресурсов, а также технологические изменения?

Здесь нужно сделать два важных замечания. Во-первых, мы пока отложим вопрос «сколько». Сложный вопрос об уровне занятости ресурсов подробно исследуется в макроэкономике.

Во-вторых, пять фундаментальных вопросов – это лишь развитие вариантов выбора, лежащих в основе кривой производственных возможностей, которую мы рассматривали в главе 2. Если бы не существовало проблемы экономии, эти вопросы не имели бы смысла.

РЫНОЧНАЯ СИСТЕМА В ДЕЙСТВИИ

В своем дальнейшем исследовании мы будем опираться на схему кругооборота, представленную в главе 2 (рис. 2-6). Для того чтобы выяснить, как рыночная система отвечает на фундаментальные вопросы, эту схему следует дополнить кривыми спроса и предложения из главы 3, которые описывают различные рынки продуктов и ресурсов, включенные в модель кругооборота.

Что следует производить

В условиях, когда цены на продукты и ресурсы устанавливаются в процессе конкуренции между покупателями и продавцами на соответствующих рынках, как чисто капиталистическая экономика решает вопрос о том, какие виды товаров и в каком количестве следует производить? Памятуя о том, что фирмы стремятся получать прибыль и избегать убытков, мы можем заключить, что производиться будут те товары и услуги, которые приносят прибыль, а те, создание которых влечет за собой убытки, производиться не будут. Две вещи определяют прибыли или убытки.

1. Общий доход, получаемый фирмой от продажи своего товара.

2. Общие издержки его производства.

Как общий доход, так и общие издержки – это величины, образуемые соотношением «цена – время – количество продукта». Суммарный доход исчисляется умножением цены товара на количество проданного товара. А общие издержки определяются умножением цены каждого использованного ресурса на количество этого ресурса и сложением затрат на каждый ресурс.

Экономические издержки и прибыли. Говоря, что производиться будут те товары, которые приносят прибыль, а те, что прибыли не приносят, производиться не будут, мы делаем правильный вывод только в том случае, если вкладываем ясный смысл в понятие **«экономические издержки»**.

Давайте снова представим себе фирмы в виде организационных структур, то есть фирмы, существующие лишь «на бумаге», *отвлекаясь от капитала*, сырья, рабочей силы и предпринимательской способности, которые только и приводят их в действие. Чтобы стать действительно производящими предприятиями, эти «бумажные» фирмы должны располагать всеми четырьмя видами ресурсов. *Экономические издержки — это затраты (платежи), необходимые для того, чтобы обеспечить себя этими ресурсами в требуемом количестве.* Издержки в расчете на единицу ресурсов, то есть их цена, определяются спросом и предложением на рынке ресурсов. Подобно земле, рабочей силе и капиталу, предпринимательская способность — это редкий ресурс, и он тоже имеет свою цену. Следовательно, издержки обязательно включают в себя не только заработную плату, выплату процентов на капитал и рентные платежи за землю, но также оплату функций предпринимателя по организации производства товаров и соединению всех других ресурсов в процессе этого производства. Плата предпринимателю за его вклад в производство называется **нормальной прибылью**.

Продукт будет произведен только в том случае, если общий доход от его продажи достаточно велик, чтобы заплатить заработную плату, проценты, ренту *и* нормальную прибыль. Если же общий доход превышает все производственные издержки, *включая нормальную прибыль, остаток пойдет предпринимателю* в качестве вознаграждения за принимаемый на себя риск и выполнение организующей функции. Этот доход, оставшийся после покрытия всех затрат, называется **чистой**, или **экономической, прибылью**. Она *не входит* в экономические издержки, поскольку фирме не приходится ее тратить на приобретение и сохранение в своем распоряжении предпринимательской способности.

Прибыли и растущие отрасли. Несколько примеров помогут нам понять, каким образом рыночная система определяет, что следует производить. Предположим, что наиболее благоприятное соотношение между общим доходом и общими издержками в производстве продукта *X* складывается, когда фирма выпускает 15 единиц продукции. Предположим также, что наиболее выгодная комбинация ресурсов, используемых в производстве 15 единиц *X*, составляет: две единицы рабочей силы, три единицы *земли, одну единицу капитала и одну единицу* предпринимательской способности, которые продаются по ценам 2, 1, 3 и 3 дол. соответственно. Наконец, предположим, что 15 единиц продукта *X*, производимых из этих ресурсов, можно продать по 1 дол. за единицу. Станет ли фирма производить продукт *X*? Да, потому что фирма будет способна выплатить заработную плату, ренту, процент и нормальную прибыль, составляющие 13 дол. (2 × 2 дол. + 3 × 1 дол. + 1 × 3 дол. + 1 × 3 дол.). Разница же между суммарным доходом в 15 дол. и общими издержками в 13 дол. составит экономическую прибыль в размере 2 дол.

Эта экономическая прибыль служит свидетельством того, что производство *X* преуспевает. Он способно стать **растущей отраслью** по мере того, как новые фирмы, привлеченные возможностью получать прибыль выше нормальной, будут здесь создаваться или перемещаться сюда из менее прибыльных отраслей.

Но вступление в отрасль новых фирм имеет свои ограничения. С появлением в отрасли *X* новых фирм рыночное предложение продукта *X* по отношению к рыночному спросу увеличится. Это понизит рыночную цену *X* (рис. 3-6в), и экономическая прибыль в результате конкуренции со временем исчезнет. Соотношение рыночного спроса и предложения в тот момент, когда экономическая прибыль становится равной нулю, определяет общий объем производства продукта *X*. В этой точке отрасль достигает своего «равновесного размера», по крайней мере до тех пор, пока дальнейшие изменения рыночного спроса или предложения не нарушат равновесия.

Убытки и сокращающиеся отрасли. А что, если бы исходная рыночная ситуация для отрасли *X* была менее благоприятной? Предположим, что условия на товарном рынке таковы, что фирма может продать 15 единиц продукта *X* только по цене 75 центов за единицу. Общий доход составит 11,25 дол. (15 × 75 центов). После выплаты заработной платы, процентов и ренты фирма получит прибыль в размере 1,25 дол., что ниже нормальной прибыли. Другими словами, возникнет *убыток*, равный 1,75 дол. (11,25 дол. — 13 дол.).

Разумеется, ни одну фирму не привлечет такая непреуспевающая, **сокращающаяся отрасль.** Наоборот, если потери будут продолжаться, предприниматели устремятся в процветающие отрасли, которые обеспечивают нормальную или даже экономическую прибыль. Со временем фирмы, относящиеся к отрасли *X*, либо вовсе отойдут от дел, либо переместятся в другие отрасли с нормальной или более высокой прибылью. Однако, когда это случится, рыночное предложение продукта *X* по отношению к спросу снизится. Цена продукта возрастет (рис. 3-6г), и убытки постепенно исчезнут. Объем производства *X* постепенно стабилизируется. *Соотношение спроса и предложения, установившееся в* точке, где экономическая прибыль равна нулю, определяет общий объем производства продукта *X*.

И вновь отрасль на время достигает своего равновесного размера.

«Голосование долларом». Потребительский спрос играет ключевую роль в определении видов и количества производимых товаров. Потребители, не ограничиваемые государством и имеющие доход от продажи своих ресурсов, потратят свои деньги на те товары, которые им больше всего нужны и которые они способны купить. Эти расходы представляют собой **голосование долларом**, с помощью которого потребители заявляют о своих потребностях, предъявляя спрос на рынке продуктов. Если в пользу продукта отдано достаточно голосов, чтобы обеспечить нормальную прибыль, фирмы будут его производить. Повышение потребительского спроса, то есть увеличение числа голосов, отданных за данный продукт, означает экономическую прибыль для производящей его отрасли. Эта прибыль служит сигналом для расширения отрасли и увеличения производства данного продукта.

И наоборот, снижение потребительского спроса, то есть уменьшение количества голосов в пользу данного продукта, приведет к убыткам и со временем к сокращению производства. Когда фирмы покидают какую-то отрасль, производство продукции уменьшается. В таких обстоятельствах отрасль может даже полностью прекратить свое существование. Голосование потребителей долларом играет ключевую роль в решении вопроса о том, какую именно продукцию будут производить фирмы в своем стремлении к прибыли. Капиталистическая система характеризуется **суверенитетом потребителей**, так как потребители играют стратегическую роль в определении видов и количества производимых товаров.

Приведем пример в качестве иллюстрации. В 1991 г., следуя рекомендациям врачей и специалистов по питанию, компания *McDonald's* выпустила в продажу бургеры «маклин» с пониженным содержанием жиров. Хорошая идея? Не очень. Большинство потребителей сочло, что новый продукт «слишком сухой» и «невкусный», и реализация шла вяло. Если бургер «маклин» и остался в меню *McDonald's*, то скорее в рекламных целях, чем в качестве источника сколько-нибудь заметных прибылей. *Hardee's*, *Burger King* и другие предприятия быстрого питания также обнаружили, что потребители отвергли их продукты с низким содержанием жиров.

Рыночные ограничения свободы. Как мы теперь видим, с точки зрения фирм, они на самом-то деле отнюдь не вольны производить все, что им вздумается. Потребительские решения о спросе, делая производство одних продуктов выгодным, а других – нет, ограничивают выбор фирм при решении вопроса о том, что им следует производить. Фирмам приходится согласовывать свой выбор по поводу производства продукта с выбором потребителей, иначе их неминуемо ожидают убытки, а возможно, даже банкротство.

То же самое относится к поставщикам ресурсов. Спрос на ресурсы – это **производный спрос**, то есть он зависит от спроса на товары и услуги, которые эти ресурсы позволяют производить. Спрос на рабочих-автомобилестроителей существует только потому, что существует спрос на автомобили. Поставщики ресурсов также отнюдь не вольны направлять свои ресурсы в производство тех товаров, которые потребители ценят невысоко. Фирмы не станут производить такие товары, поскольку потребительский спрос на них недостаточен, чтобы сделать это производство выгодным.

Короче говоря, потребители высказывают свои предпочтения, предъявляя спрос на рынке продуктов, производители и поставщики ресурсов соответствующим образом реагируют на этот спрос, одновременно преследуя свои собственные интересы. Рыночная система сообщает о нуждах потребителей фирмам и поставщикам ресурсов и побуждает их к надлежащей реакции.

Организация производства

Как должно быть организовано производство в рыночной экономике? Этот фундаментальный вопрос состоит из трех подвопросов.

1. Как следует распределять ресурсы между различными отраслями производства?
2. Какие именно фирмы должны осуществлять производство в конкретной отрасли?
3. Какие комбинации ресурсов и какую технологию должна применять каждая фирма?

Производство и прибыли. В предыдущем разделе мы уже ответили на первый подвопрос. Рыночная система направляет ресурсы в те отрасли, в чьей продукции потребители нуждаются настолько сильно, чтобы сделать ее производство выгодным. Одновременно это лишает неприбыльные отрасли доступа к редким ресурсам.

Второй и третий подвопросы тесно взаимосвязаны. В конкурентной рыночной экономике производство осуществляют те фирмы, которые хотят и могут применять наиболее эффективную с экономической точки зрения технологию производства. А высокая эффективность технологии зависит от следующих факторов:

1) доступности технологии, то есть альтернативных комбинаций ресурсов, из которых может быть произведена требуемая продукция;

2) цен на необходимые ресурсы.

Производство с наименьшими издержками. Наиболее эффективная с экономической точки зрения ком-

Таблица 4-1. Технология производства продукта *X* стоимостью 15 дол.

Ресурс	Цена единицы (в дол.)	Количество единиц ресурсов		
		Технология 1	Технология 2	Технология 3
Труд	2	4	2	1
Земля	1	1	3	4
Капитал	3	1	1	2
Предпринимательская способность	3	1	1	1
Суммарные издержки производства продукта *X*	15	15	13	15

бинация ресурсов определяется не только физическими или инженерными показателями, обеспечиваемыми доступной технологией, но также относительной ценностью требуемых ресурсов, измеряемой рыночными ценами на них. Технология, при которой для производства данного объема продукции требуется лишь небольшое количество материальных ресурсов, может, тем не менее, оказаться экономически неэффективной, *если* рыночная цена этих ресурсов слишком высока. *Экономическая эффективность предполагает получение данного объема продукции при наименьших затратах ограниченных ресурсов, когда и ресурсы, и продукция оцениваются в стоимостном (денежном) выражении.* Наиболее эффективная комбинация ресурсов та, которая позволит произвести, скажем, продукт *X* стоимостью 15 дол. при наименьших денежных затратах.

Предположим, что есть три возможные технологии производства продукта *X* на нужную сумму 15 дол. Количество каждого ресурса, необходимого *для каждой технологии*, и цены необходимых ресурсов приведены в табл. 4-1. Умножая количество каждого из необходимых ресурсов на его цену, можно получить суммарные издержки производства продукта *X* стоимостью 15 дол. для каждой из технологий.

Технология 2 экономически наиболее эффективна, потому что она требует наименьших затрат. Она позволяет обществу получить продукт стоимостью 15 дол., используя меньшее количество ресурсов – стоимостью 13 дол., – чем то (15 дол.), которое требуется при использовании двух других технологий.

Но станут ли фирмы на самом деле использовать технологию 2? Конечно. Фирмы захотят применять наиболее эффективную технологию, потому что она приносит наивысшую прибыль.

Изменение *либо* технологии, *либо* цен на ресурсы *может побудить фирму отказаться от технологии*, которую она в данный момент применяет. Если цена рабочей силы упадет до 50 центов, технология 1 получит преимущество перед технологией 2. Фирмы обнаружат, что они могут сократить издержки, перейдя к технологии, где в большем объеме используется тот ресурс, цена которого снизилась. Вам стоит удостовериться, что при данных ценах на ресурсы совершенно новая технология, использующая одну единицу рабочей силы, четыре единицы земли, одну единицу капитала и одну единицу предпринимательской способности, окажется предпочтительнее всех трех технологий, представленных в табл. 4-1. (*Ключевой вопрос 8.*)

Распределение совокупного продукта

Рыночная система решает проблему распределения всей произведенной продукции двояким способом. В общем случае любой данный продукт распределяется между потребителями, исходя из их желания и *способности заплатить за него существующую* рыночную цену. Если цена продукта *X* составляет 1 дол. за единицу, те покупатели, которые хотят и могут заплатить такую цену, получат единицу этого продукта, а те, которые не хотят или не могут, не получат. В этом заключается нормативная функция равновесных цен.

Величина денежных доходов потребителей определяет их возможность заплатить равновесную цену за продукт *X* и другие товары. А денежные доходы зависят от количества людских и материальных ресурсов, которые поставляет получатель дохода, и от их цены на рынке ресурсов. Таким образом, цены на ресурсы играют ключевую роль в определении размера денежного дохода, который каждое домохозяйство предлагает в обмен на часть совокупного общественного продукта. В пределах, ограниченных денежным доходом потребителя, только от его готовности заплатить равновесную цену за продукт *X* зависит, попадет ли некоторое количество этого конкретного товара к этому конкретному человеку. А желание и готовность потребителя купить продукт *X* зависит от того, отдает ли он предпочтение этому продукту в сравнении с доступными заменителями, а также от соотношения цен на них. Таким образом, цена продукта играет ключевую роль в определении структуры расходов потребителей.

Рыночная система как механизм распределения произведенной продукции не имеет ничего общего с этикой. Домашние хозяйства, сосредоточившие в своих руках значительные объемы материальных ресурсов благодаря системе наследования, в результате тяжелого труда и бережливости, с помощью деловой хватки или обмана, получают доходы и распоряжаются большими долями совокупного продукта, произведенного экономикой. Другие, поставляющие на рынок неквалифицированные и относительно непроизводительные, а в силу этого малооплачиваемые трудовые ресурсы, получают скудные денежные доходы и незначительные доли общественного продукта.

Приспособление к изменениям

Индустриальные общества динамичны: предпочтения потребителей, технологии и состав предлагаемых ресурсов здесь весьма изменчивы. Это означает, что та конкретная структура распределения ресурсов, которая сейчас является наиболее эффективной при *данном* сочетании потребительских вкусов, *данном* наборе альтернативных технологий и *данном* составе ресурсов, устареет и станет неэффективной, когда изменятся предпочтения потребителей, будут открыты новые технологии производства и изменится состав предлагаемых ресурсов. Способна ли рыночная экономика приспосабливаться к этим изменениям так, чтобы ресурсы использовались по-прежнему эффективно?

Ориентирующая функция цен. Предположим, что вкусы потребителей изменились. А конкретнее, предположим, что под воздействием усилившейся склонности к здоровому образу жизни потребители решили, что им нужно больше велосипедов и меньше сигарет, чем экономика производит в настоящее время. Это изменение вкусов потребителей будет донесено до производителей через увеличение спроса на велосипеды и снижение спроса на сигареты. Цены на велосипеды будут расти, а цены на сигареты падать. Если допустить, что до этих изменений потребительского спроса фирмы в обеих отраслях получали строго нормальную прибыль, то увеличение цен на велосипеды будет означать экономическую прибыль для велосипедной промышленности, а снижение цен на сигареты – убытки для табачной индустрии. Личный интерес побудит новых конкурентов вступить в преуспевающую велосипедную отрасль. А убытки со временем заставят фирмы покинуть испытывающую трудности табачную отрасль.

Эти корректировки в предпринимательском секторе соответствуют изменениям вкусов потребителей. Общество, то есть потребители, требует больше велосипедов и меньше сигарет, а именно это оно получает, по мере того как велосипедная промышленность расширяется, а табачная сокращается. Эти корректировки отражают действие диктата потребителей.

В наших рассуждениях предполагается, что поставщики ресурсов не возражают против подобных изменений. Может ли рыночная система побудить поставщиков ресурсов перераспределить людские и материальные ресурсы из отрасли, производящей сигареты, в велосипедную промышленность, позволяя тем самым увеличить производство велосипедов за счет сокращения выпуска сигарет? Разумеется, да.

Экономические прибыли, возникающие сразу же вслед за повышением спроса на велосипеды, не только побуждают эту отрасль к расширению, но также обеспечивают ее средствами на приобретение ресурсов, необходимых для этого роста. Более высокие цены на велосипеды позволяют фирмам в этой отрасли покупать ресурсы также по более высоким ценам, увеличивая тем самым величину спроса на них и привлекая ресурсы из альтернативных сфер занятости.

Обратная ситуация складывается в переживающей спад табачной промышленности. Убытки, последовавшие за спадом потребительского спроса, вызовут уменьшение спроса на ресурсы со стороны этой отрасли. Работники и другие ресурсы, высвободившиеся при сокращении табачной промышленности, могут теперь найти себе применение в растущей велосипедной индустрии. Более того, возросший спрос на ресурсы со стороны велосипедной промышленности означает более высокие цены на ресурсы в этой отрасли, чем в табачной, где снижение спроса на ресурсы снизило цену на них. Образовавшееся в результате различие в ценах на ресурсы послужит для их владельцев стимулом к перераспределению ресурсов из табачной в велосипедную промышленность. А это то самое перераспределение, которое необходимо для роста велосипедной отрасли и сокращения производства сигарет.

Способность рыночной системы сообщать об изменениях таких важнейших параметров, как вкусы потребителей, и вызывать соответствующую реакцию со стороны фирм и поставщиков ресурсов называется **направляющей**, или **ориентирующей, функцией цен**. Воздействуя на товарные цены и на прибыли, изменения вкусов потребителей управляют расширением одних отраслей и сокращением других. Эти корректировки доходят до рынка ресурсов, так как растущим отраслям требуется больше ресурсов, а сокращающимся – меньше. Возникающие в результате изменения цен на ресурсы направляют ресурсы из сокращающихся отраслей в растущие. В отсутствие рыночного механизма эту функцию – направления хозяйственных единиц и ресурсов на производство определенной продукции – должно было бы взять на себя какое-то административное ведомство, вероятнее всего – государственный налоговый орган.

Аналогичными рассуждениями можно показать, что рыночная система в состоянии приспособиться и к другим фундаментальным изменениям, например изменениям технологии и относительной структуры предложения различных ресурсов.

Побуждения к прогрессу. Одно дело – приспосабливаться к изменениям, и совсем другое – вызывать изменения, особенно в желательном направлении. Благоприятствует ли конкурентная рыночная система совершенствованию технологии и накоплению капитала – взаимосвязанным изменениям, которые способствуют повышению производительности и уровню материального благосостояния общества?

Технический прогресс. Конкурентная рыночная система создает побуждения к техническому прогрессу. Фирма, разработавшая новую технологию, снижающую издержки, имеет временное преимущество перед своими конкурентами. Более низкие издержки производства означают для фирмы-новатора получение экономической прибыли. Передавая часть снижения издержек потребителю через сниженную цену продукта, фирма способна увеличить объем продаж и добиться получения экономической прибыли за счет конкурирующих компаний. Более того, конкурентная рыночная система создает обстановку, благоприятствующую быстрому распространению технологического прогресса по всей отрасли. Конкуренты *вынуждены* следовать за наиболее прогрессивной фирмой, иначе их незамедлительно постигнет расплата в виде убытков и, возможно, даже банкротства.

Снижение цены на продукцию, которого позволяет добиться технический прогресс, побуждает передовую отрасль к расширению. Это расширение может произойти в результате увеличения объема производства уже существующими в отрасли фирмами или в результате вступления в данную отрасль других фирм, привлеченных экономической прибылью, возникшей благодаря техническому прогрессу. Это расширение, то есть перемещение ресурсов из менее прогрессивных в более прогрессивные отрасли, – вполне закономерный процесс. Для поддержания уровня эффективности использования ограниченных ресурсов необходимо постоянно перераспределять эти ресурсы из отраслей, производственная технология которых относительно менее эффективна, в отрасли с относительно более эффективной технологией производства.

Накопление капитала. Но технический прогресс, как правило, требует большого количества инвестиционных товаров. Предприниматель, занимающийся нововведениями, может через рыночную систему «заказать» ресурсы, необходимые для производства станков и оборудования, от которых зависит технический прогресс.

Если голосование долларом передает обществу сигнал в пользу инвестиционных товаров, рынки продуктов и ресурсов подстроятся под этот выбор, увеличив производство инвестиционных товаров.

Но кто именно учитывает «голоса» за инвестиционные товары? В первую очередь предприниматель, который как получатель прибыли может выделить часть этой прибыли на накопление инвестиционных товаров. Сделав это, он, возможно, получит в будущем еще больше прибыли, если нововведения окажутся успешными. Кроме того, выплачивая проценты, предприниматели могут взять в долг часть дохода домохозяйств и использовать эти заемные средства как дополнительные «долларовые голоса» в пользу инвестиционных товаров.

Конкуренция и управление

В условиях чистого капитализма рыночная систе является организационным механизмом, а кон ренция служит механизмом управления. Через с и предложение нужды потребителей (общества ходят до фирм, а от них – до поставщиков ре сов. Однако именно конкуренция побуждает ф мы и поставщиков ресурсов реагировать долж образом.

Приведем пример. Мы видели, что увеличен потребительского спроса на некий продукт подн мает цену этого продукта и приносит экономиче кую прибыль. Эта прибыль сообщает производит лям о том, что обществу требуется больше данно продукта. Именно конкуренция – появление новы фирм в отрасли – приводит одновременно к увел чению объема производства и снижению цены про дукта *до уровня, точно соответствующего* издерж кам производства. Однако, если бы в данной отра ли действовала лишь одна огромная фирма (моно полист), способная препятствовать появлению по тенциальных конкурентов, эта фирма продолжал бы получать экономическую прибыль.

Но конкуренция не только гарантирует ответны действия, соответствующие потребностям общест ва. Она также принуждает фирмы использовать на *более эффективную технологию производства.* На конкурентном рынке фирма, не способная приме нять технологию, обеспечивающую наименьши издержки, будет в конце концов вытеснена более эффективными фирмами. И мы уже видели, чт конкуренция обеспечивает благоприятные услови для технического прогресса.

«Невидимая рука»

Действие конкурентной рыночной системы и е способность адаптироваться к изменениям создаю любопытное и важное единство – единство част ных и общественных интересов. Фирмы и постав щики ресурсов, *действующие в собственных* инт ресах в рамках остроконкурентной рыночной сис темы, одновременно как будто направляемые **«не видимой рукой»**[2], способствуют удовлетворению го сударственных или общественных интересов. На пример, мы видели, что в конкурентной среде пр производстве данного объема продукции фирм используют требующую наименьших затрат комби нацию ресурсов, поскольку это соответствует и личным интересам. Действовать иначе означало б отказаться от прибыли или даже подвергать се риску банкротства. Но в то же время ясно, что и пользование ограниченных ресурсов с наименьш

[2] *Smith A.* The Wealth of Nations. New York: Modern Library, originally published in 1776. P. 423.

ми издержками, то есть наиболее эффективно, соответствует интересам общества. Иной образ действий означал бы производство данного товара с большими издержками или необходимость пожертвовать производством необходимых альтернативных товаров.

В нашем примере с велосипедами и сигаретами именно личный интерес, пробуждаемый и направляемый конкурентной рыночной системой, вызвал ответные действия, соответствующие изменениям в потребностях общества. Фирмы, стремящиеся получать более высокие прибыли и избегать убытков, с одной стороны, и поставщики ресурсов, добивающиеся большего денежного вознаграждения за них, – с другой, договариваются между собой о необходимых изменениях в распределении ресурсов и, следовательно, о структуре выпускаемой продукции, которая требуется обществу. Конкуренция управляет частными интересами таким образом, что они автоматически, непреднамеренно способствуют удовлетворению интересов общества. Концепция «невидимой руки» утверждает, что, когда фирмы добиваются максимальных прибылей, внутренний общественный продукт также максимизируется.

Достоинства рыночной системы

Рассматривая, как действует рыночная система, мы упоминали и о ее достоинствах. Однако три из них достойны особого внимания.

Эффективность. Основной экономический аргумент в пользу рыночной системы состоит в том, что она способствует эффективному использованию ресурсов. Конкурентная рыночная система направляет ресурсы на производство товаров и услуг, в которых общество более всего нуждается. Она побуждает использовать наиболее эффективную организацию производства и стимулирует разработку и внедрение новых, более эффективных технологий.

Стимулы. Рыночная система весьма эффективна в применении стимулов. Больший трудовой вклад означает более высокий денежный доход, который обеспечивает более высокий уровень жизни. Точно так же и риск, который берут на себя предприниматели, может обернуться значительной прибылью. Успешные нововведения тоже могут принести экономическую прибыль.

Свобода. Основной неэкономический аргумент в пользу рыночной системы состоит в том, что она опирается на личную свободу. В противоположность централизованному планированию рыночная система управляет деятельностью без принуждения. Рыночная система допускает свободу предпринимательства и выбора и процветает на этой основе. Предприниматели и рабочие не перегоняются правительственными директивами из отрасли в отрасль ради достижения производственных целей, установленных каким-то государственным ведомством. Напротив, они вольны преследовать свой личный интерес, получая за это соответствующее вознаграждение или наказание от самой рыночной системы.

Краткое повторение 4–3

- Структура производства в конкурентной рыночной системе определяется прибылями. Прибыли вызывают расширение отрасли, убытки – сокращение.
- Конкуренция побуждает фирмы использовать производственные методы, обеспечивающие наименьшие издержки (наиболее эффективные).
- Распределение произведенного продукта в рыночной экономике определяется доходами потребителей и ценой продукции.
- Конкурентные рынки осуществляют перераспределение ресурсов в ответ на изменение вкусов потребителей, технический прогресс и изменения в структуре предложения ресурсов.

РЕЗЮМЕ

1. Для капиталистической системы характерны частная собственность на ресурсы и личная свобода выбора вида экономической деятельности как средства повышения материального благосостояния человека. Личный интерес служит движущей силой такой экономической системы, а конкуренция выполняет в ней роль регулирующего и контролирующего механизма.

2. Капиталистическое производство не организуется на основе правительственного плана, а использует рыночную систему как орудие организации и обеспечения эффективности мириад индивидуальных решений, определяющих, что следует производить, а также способы производства и распределения продукта. Согласно капиталистической идеологии правительство играет незначительную и относительно пассивную роль в экономике.

3. Специализация и передовые технологии, основанные на широком использовании средств производства, присущи всем современным экономическим системам.

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

НАЗАД К БАРТЕРУ

Несмотря на преимущества денег, существуют доказательства того, что бартерный обмен представляет собой «растущую отрасль».

Поскольку деньги облегчают обмен, может показаться странным, что значительный и все увеличивающийся объем внутренней и международной торговли осуществляется посредством бартерного обмена.

Предположим, что вы владеете маленькой фирмой, продающей оборудование для телевизионных станций. Экономика переживает спад, дела идут плохо, приток денег уменьшается, и у вас скопилось куда больше товарных запасов, чем вам хотелось бы. Что вы предпринимаете? Вы обращаетесь на местную телевизионную станцию, которой требуется новое оборудование. Но она тоже ощущает на себе последствия спада. Ее доходы от рекламы упали, и она также столкнулась с проблемой сокращения притока наличных денег. И вы заключаете сделку. Вы поставляете оборудование на 50 тыс. дол. в обмен на «бесплатную» рекламу стоимостью 50 тыс. дол. Преимущества для продавца: вы отдаете невостребованное оборудование, снижая затраты на складские услуги и страхование. Кроме того, вы получаете ценное рекламное время. Телевизионная станция получает нужное ей оборудование и платит за него рекламным временем, которое иначе могло остаться невостребованным. Обе стороны выигрывают, и при этом никакие деньги не переходят из рук в руки.

На международном уровне фирма может столкнуться с препятствиями при продаже своих товаров странам, не имеющим «твердой» (конвертируемой) валюты типа доллара, марки или иены. Бартер помогает преодолеть эту проблему. Так, компания *Arcon Manufacturing* из Северной Каролины продала зерновой силос никарагуанской фирме, зная, что у покупателя нет твердой валюты, чтобы заплатить за покупку. *Arcon* получила оплату в виде семян кунжута, которые отправила производителю на Среднем Востоке, способном заплатить ей твердой валютой. *PepsiCo* обменивает концентраты «колы» на русскую водку. *Coca-Cola* обменивает свой концентрат на египетские апельсины, турецкую томатную пасту, польское пиво и венгерские бутылки для безалкогольных напитков. В последнее время крупные американские нефтяные компании, такие, как *Chevron* и *Amoco*, договорились о создании совместных предприятий с бывшим Советским Союзом, основанных на бартере. Россияне получают современное капитальное оборудование и новые технологии, которые в конечном итоге позволяют увеличить добычу нефти; американские же нефтяные компании получают свою долю в виде нефти, а не в виде валюты.

Оценки масштабов бартерных сделок в пределах Соединенных Штатов сильно колеблются. По одной из оценок, в 1990 г. в бартерных сделках участвовало 175 тыс. фирм, а стоимостный объем таких сделок составил 1 млрд дол., что в денежном выражении в 5 раз превышает уровень 1980 г. По другой оценке, общий стоимостный объем бартерных сделок достигает 6 млрд дол. в год.

Рост популярности бартерного обмена отчасти является результатом развития специализированных «обменных компаний», координирующих бартерные сделки. Обменная компания предоставляет торговые кредиты своим членам, которые, собственно, и обеспечивают товары и услуги. При совершении покупок с этих кредитных счетов списываются соответствующие суммы. За свои услуги обменная компания получает членские взносы, а также определенный процент от каждой сделки. В настоящее время в Америке действует более 400 таких обменных компаний.

Бартер требует множества длительных переговоров и искажает нормальный поток открытой многосторонней торговли (рис. 4–1). Тем не менее, как ясно из наших примеров, бартер иногда способствует заключению взаимовыгодных сделок, которые в любом ином случае просто не могли бы осуществиться.

---

4. Деньги, выполняющие функцию средства обращения, разрешают трудности, связанные с бартерной торговлей, и тем самым способствуют углублению специализации как в национальном, так и в мировом масштабе.

5. Каждая экономика сталкивается с необходимостью ответить на пять фундаментальных вопросов:

а. В каком объеме следует использовать имеющиеся ресурсы?

б. Какие товары и услуги нужно производить?

в. Как именно их следует производить?

г. Среди кого следует распределять произведенную продукцию?

д. Способна ли система приспосабливаться к изменениям вкусов потребителей, структуры предложения ресурсов и технологии?

6. В рыночной экономике производят такие продукты, изготовление и продажа которых приносят общий доход, достаточный для покрытия всех издержек, включая нормальную прибыль. Продукты, не приносящие нормальной прибыли, не производятся.

7. Экономические прибыли указывают на то, что отрасль преуспевает, и побуждают ее к расширению. Убытки означают, что отрасль не является преуспевающей, и ведут к ее сокращению.

8. Суверенитет потребителей означает, что фирмы и поставщики ресурсов направляют свои усилия в соответствии с нуждами потребителей.

9. Конкуренция побуждает фирмы использовать обеспечивающие наименьшие издержки, то есть наиболее эффективные с экономической точки зрения, производственные технологии.

10. Цены, определяемые количеством и типами ресурсов, поставляемых домохозяйствами, диктуют какую часть национального продукта в денежном выражении рассчитывает получить каждое домо-

зяйство. В пределах денежных доходов домохозяйств структуру распределения совокупного продукта определяют предпочтения потребителей и относительные цены товаров.

11. Конкурентная рыночная система обладает способностью доводить информацию об изменениях вкусов потребителей до поставщиков ресурсов и предпринимателей, вызывая тем самым соответствующие поправки в распределении ресурсов экономики. Кроме того, конкурентная рыночная система создает условия, благоприятствующие техническому прогрессу и накоплению капитала.

12. Конкуренция – основной механизм управления в рыночной экономике – способствует единству частных и общественных интересов; как будто ведомая «невидимой рукой», конкуренция управляет интересами фирм и поставщиков ресурсов, одновременно соблюдая общественный интерес в эффективном использовании ограниченных ресурсов.

Общее представление о функционировании капиталистической системы может дать кругооборот дохода. Эта упрощенная модель фиксирует продуктовые и ресурсные рынки и демонстрирует важнейшие потоки «доходы–расходы» и потоки «ресурсы–продукция», образующие кровеносную систему капиталистической экономики.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Частная собственность (*private property*)
Свобода предпринимательства (*freedom of enterprise*)
Свобода выбора (*freedom of choice*)
Личный интерес (*self-interest*)
Конкуренция (*competition*)
Рынок (*market*)
«Косвенное» производство (*roundabout production*)
Специализация и разделение труда (*specialization and division of labor*)
Средство обращения (*medium of exchange*)
Бартер (бартерная торговля) (*bartering*)
Пять фундаментальных вопросов (*Five Fundamental Questions*)
Экономические издержки (*economic costs*)
Нормальная прибыль и экономическая прибыль (*normal versus economic profits*)
Растущая отрасль и сокращающаяся отрасль (*expanding industry versus declining industry*)
Голосование долларом (*dollar votes*)
Суверенитет потребителя (*consumer sovereignty*)
Производный спрос (*derived demand*)
Направляющая (ориентирующая) функция цен (*directing (guiding) function of prices*)
«Невидимая рука» (*«invisible hand»*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. «Капитализм можно охарактеризовать как автоматически саморегулирующуюся систему, приводимую в действие личным интересом людей и регулируемую конкуренцией»[3]. Объясните и оцените это утверждение.

2. ***Ключевой вопрос.*** *Какие преимущества порождает косвенное производство? Какие проблемы возникают в связи с увеличением основного капитала (запаса инвестиционных товаров) в условиях полной занятости? Проиллюстрируйте эту проблему с помощью кривой производственных возможностей. Сталкивается ли экономика, в которой имеются бездействующие ресурсы, с такой же проблемой?*

3. Каковы преимущества специализации в использовании людских и материальных ресурсов? Объясните тезис: «Обмен является необходимым следствием специализации».

4. Какие проблемы связаны с бартерным обменом? Покажите экономическое значение денег в качестве средства обращения. «Деньги являются единственным товаром, который не годится ни на что другое, кроме как для того, чтобы от него избавиться. Если вы его не израсходуете или не инвестируете, он вас не накормит, не оденет, не даст вам крова и не доставит вам развлечения. Он рождает для вас ценность только в процессе расставания с ним»[4]. Объясните это утверждение.

5. Подробно опишите, как рыночная система отвечает на фундаментальные вопросы. Почему приходится делать экономический выбор?

6. Оцените и объясните следующие утверждения:

а. «Капиталистическая система – это экономика прибылей и убытков».

б. «Конкуренция – незаменимая дисциплинирующая сила рыночной экономики».

[3] *Bowen H. R.* Toward Social Economy. New York: Holt, Rinehart and Winston, Inc., 1948. P. 249.

[4] Federal Reserve Bank of Philadelphia. Creeping Inflation// Business Review. August, 1957. P. 3.

в. «Методы производства, уступающие другим по техническим параметрам, могут оказаться наиболее эффективными с экономической точки зрения».

7. Подробно объясните смысл следующей цитаты:

«Замечательное свойство рынка состоит в том, что он сам себя сохраняет. Если цены на товары или определенные виды оплаты отклоняются от уровня, предписанного обществом, приходят в движение силы, возвращающие их на место. Отсюда следует любопытный парадокс: рынок, представляющий собой вершину индивидуальной экономической свободы, одновременно является и самым строгим надсмотрщиком. Кого-то может привлекать управление плановым органом или завоевание привилегий министра, но в анонимном давлении рыночного механизма нет привлекательности, нет привилегий. Экономическая свобода более иллюзорна, чем кажется на первый взгляд. На рынке каждый может поступать как вздумается. Но если кому-то вздумается делать то, что рынок не одобряет, ценой экономической свободы будет экономический крах»[5].

8. ***Ключевой вопрос.*** *Предположим, что фирма обнаружила, что получит максимальную прибыль при производстве продукта А общей стоимостью 40 дол. Предположим также, что для производства этого продукта в требуемом объеме подходит любая из трех технологий, представленных в следующей таблице.*

Ресурс	*Цена единицы ресурса (в дол.)*	*Технология 1*	*Технология 2*	*Технология 3*
Труд	3	5	2	3
Земля	4	2	4	2
Капитал	2	2	4	5
Предпринимательская способность	2	4	2	4

а. Какую технологию выберет фирма при указанных ценах на ресурсы? Почему? Принесет ли производство прибыли или убытки? Будет ли отрасль расширяться или сокращаться? Когда будет достигнут новый равновесный уровень производства?

б. Предположим теперь, что разработана новая технология 4. Она предполагает использование двух единиц рабочей силы, двух единиц земли, шести единиц капитала и трех единиц предпринимательской способности. С учетом цен, приведенных в таблице, будет ли фирма внедрять новую технологию? Объясните свой ответ.

в. Предположим теперь, что увеличение предложения труда привело к падению цены на него до 1,5 дол. за единицу, в то время как цены на остальные ресурсы не изменились. Какую технологию станет использовать производитель в этом случае? Объясните свой ответ.

г. «Рыночная система способствует тому, что экономика максимально ограничивает использование тех ресурсов, предложение которых явно недостаточно в сравнении с другими. Ресурсы, наиболее редкие по сравнению со спросом на них, имеют самую высокую цену. В результате производители используют ресурсы настолько бережливо, насколько это возможно». Оцените это утверждение. Не опровергает ли его ваш ответ на вопрос 8в? Объясните почему.

9. («Последний штрих».) Какие соображения повысили популярность бартера в последние годы?

[5] *Heilbroner R. L.* The Worldly Philosophers. 3d ed. New York: Simon & Schuster, Inc., 1967. P. 42.

5

СМЕШАННАЯ ЭКОНОМИКА: ЧАСТНЫЙ И ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СЕКТОРЫ

Эта глава «нарастит мясо на костяк» модели капитализма, которую мы разбирали ранее. Здесь мы подробно опишем некоторые особенности частного сектора (домохозяйства и фирмы), а также введем и начнем изучать государственный сектор (государство) экономики. Поскольку государство – это новая для нас тема, ему и будет уделено основное внимание. Наша цель состоит в том, чтобы рассмотреть домохозяйства, фирмы и государство как основные экономические единицы, ответственные за *принятие решений*.

ДОМОХОЗЯЙСТВА КАК ПОЛУЧАТЕЛИ ДОХОДА

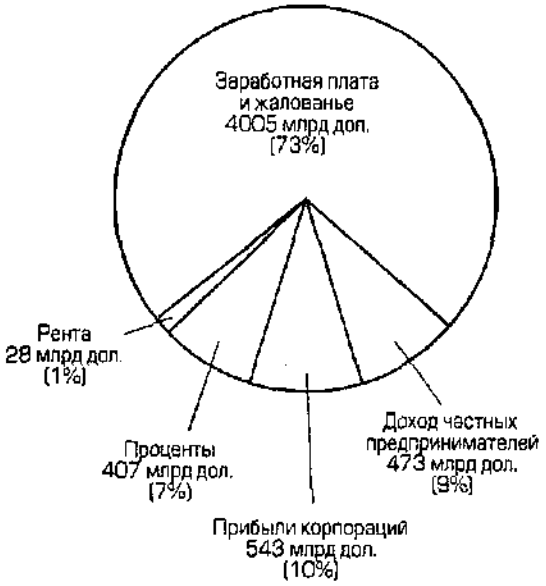
Сектор домохозяйств в США состоит примерно из 96 млн единиц. Домохозяйства являются основными поставщиками всех экономических ресурсов и одновременно основной расходующей группой в национальном хозяйстве. Поэтому мы будем рассматривать домохозяйства в первую очередь как группу получателей дохода и во вторую – как расходующую группу. Существуют два взаимосвязанных подхода к изучению проблемы распределения дохода.

1. **Функциональное распределение** дохода показывает, каким образом денежный доход общества делится на заработную плату, ренту, процент и прибыль. В этом случае совокупный доход распределяется в соответствии с функцией, выполняемой получателем дохода. Заработная плата выплачивается за работу; рента и процент – за ресурсы, находящиеся в чьей-либо собственности; прибыль поступает к владельцам корпораций и некорпоративных предпринимательских структур.

2. **Личное распределение** дохода показывает, каким образом совокупный доход общества распределяется среди отдельных домохозяйств.

Функциональное распределение дохода

Функциональное распределение совокупного национального дохода США за 1994 г. показано на рис. 5-1. Очевидно, что крупнейшим источником дохода домохозяйств служат заработная плата и жалованье, выплачиваемые рабочим и служащим компаниями или государственными учреждениями, в которых они работают. В капиталистической системе основная часть общего совокупного дохода приходится на труд, а не на «капитал». Доход частных предпринимателей-собственников – врачей, адвокатов, фермеров, владельцев мелких и иных некорпоративных предприятий – является, по существу, комбинацией заработной платы, прибыли, ренты и процента. Суть последних трех источников дохода понятна из их названия. Некоторые домохозяйства владеют акциями корпораций и получают от них доход в виде дивидендов. Многие домохозяйства владеют также



Источник: Survey of Current Business, March, 1995 (итог сложения составных частей может не соответствовать общей сумме из-за округления).

Рисунок 5-1. Функциональное распределение дохода в США, 1994 г.

Почти $^3/_4$ национального дохода было получено в виде заработной платы и жалованья. Капиталистический доход – прибыли корпораций, проценты с капитала и рента – составляют менее $^1/_5$ совокупного дохода.

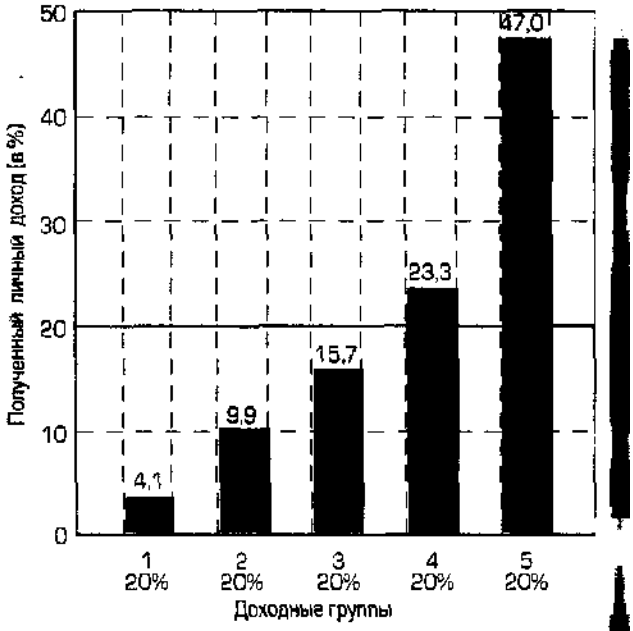


Рисунок 5-2. Распределение совокупного дохода США среди семей, 1993 г.

В США личный доход распределяется весьма неравномерно. При равном распределении все вертикальные столбцы на диаграмме достигали бы одного уровня – горизонтали, соответствующей 20%. Тогда каждые 20% семей получали бы по 20% совокупного личного дохода. Фактически же наиболее обеспеченная пятая часть семей получает доход, более чем в 11 раз превышающий доход беднейшей пятой части семей.

облигациями и сберегательными счетами, которые приносят доходы в виде процентов. Рентный доход домохозяйства получают за предоставление компаниям зданий, земли и других природных ресурсов.

Личное распределение дохода

Рис. 5-2 дает нам полное представление о том, как совокупный доход распределяется между домохозяйствами. Здесь семьи разделены на пять численно равных групп и показана доля совокупного дохода, полученная каждой группой. В 1993 г. беднейшие 20% семей получили приблизительно 4% суммарного личного дохода (вместо 20%, которые они получили бы, если бы доход распределялся равномерно). В сравнении с этим наиболее обеспеченные 20% семей получили около 47% личного дохода. Таким образом, богатейшая пятая часть населения получила доход, более чем в 11 раз превышающий доход беднейшей пятой части населения. Большинство экономистов сходятся во мнении, что в распределении дохода царит чрезвычайное неравенство. (*Ключевой вопрос 2.*)

ДОМОХОЗЯЙСТВА КАК РАСХОДУЮЩАЯ ГРУППА

Каким образом домохозяйства распоряжаются своим доходом? Часть поступает государству в форме индивидуальных налогов, а остаток делится между личным потреблением и личными сбережениями. В частности, на рис. 5-3 показано, каким образом домохозяйства распоряжались совокупным личным доходом в 1994 г.

Налоги с граждан

Налоги с граждан, основным компонентом которых является федеральный подоходный налог, в период после второй мировой войны резко возросли как в абсолютном, так и в относительном выражении. В 1941 г. домохозяйства выплатили в качестве индивидуальных налогов 3,3 млрд дол. (или около 3% от своего общего дохода в 95,3 млрд дол.) по сравнению с 743 млрд дол. (или 13% от совокупного дохода в 5574 млрд дол.) в 1994 г.



Источник: Survey of Current Business. January, 1995 (итог сложения составных частей может не соответствовать общей сумме из-за округления).

Рисунок 5-3. Распределение дохода домохозяйств в США, 1994 г.[1]

Доход домохозяйств используется на выплату налогов, сбережения и потребление, причем на потребление тратится преобладающая часть дохода.

Личные сбережения

Экономисты определяют сбережения как часть дохода, оставшуюся после уплаты налогов, которая *не используется* на потребление; следовательно, домохозяйства имеют только две возможности распорядиться своим посленалоговым доходом – направить его на потребление или на сбережения. Сбережения представляют собой часть текущего дохода (дохода за данный год), которая не используется на уплату налогов или не затрачивается на покупку потребительских товаров, а поступает на банковские счета, вкладывается в страховые полисы, облигации, акции и другие финансовые активы.

Причины, по которым люди делают сбережения, в конечном счете сводятся либо к *защите* доходов, либо к *спекуляции*. Домохозяйства откладывают средства в качестве сбережений, чтобы обеспечить себя на «черный день» в случае непредвиденных обстоятельств – болезни, несчастного случая, потери работы, в случае выхода на пенсию, чтобы финансировать обучение детей или просто для полной финансовой защищенности своей семьи. С другой стороны, сбережения могут использоваться для биржевых игр, спекуляции. Можно направить часть своего дохода на покупку ценных бумаг в надежде выиграть на повышении их номинальной стоимости.

Однако желания или готовности делать сбережения еще недостаточно. Это намерение должно сопровождаться *возможностью* откладывать деньги, которая зависит главным образом от размеров дохода. Если доход очень низкий, может произойти *растрата сбережений*, когда на потребление расходуется сумма, превышающая доход, оставшийся после уплаты налогов. Такое возможно только с помощью займов, то есть за счет будущих сбережений, которые могут быть накоплены со временем, когда доход повысится.

И величина сбережения, и объем расходов на потребление меняются в прямой зависимости от размера дохода; по мере роста дохода домохозяйства начинают распределять его между сбережениями и потреблением. В действительности, на долю 10% американских граждан, получающих наивысший доход, приходится больше всего сбережений.

Расходы на личное потребление

Рис. 5-3 свидетельствует о том, что $^4/_5$ совокупного полученного дохода поступает обратно в производственный сектор экономики в виде расходов на личное потребление.

Поскольку объем и структура совокупного продукта страны зависят от объема и структуры потребительских расходов, необходимо изучить, каким образом домохозяйства распределяют свои расходы между разнообразными товарами и услугами, соперничающими друг с другом за их деньги. Потребительские расходы можно разбить на несколько категорий: 1) расходы на товары длительного пользования; 2) расходы на товары кратковременного пользования; 3) расходы на услуги.

Если предполагаемый срок службы товара составляет три года или более, он считается **товаром длительного пользования**; если же этот срок менее трех лет, то это **товар кратковременного пользования**. Автомобили, видеомагнитофоны, стиральные машины, персональные компьютеры и большая часть мебели относятся к товарам длительного пользования. Большинство пищевых продуктов и предметов одежды представляют собой товары кратковременного пользования. **Услугами** называют работу врачей, адвокатов, парикмахеров, механиков и т.д., выполняемую для клиентов. Как следует из табл. 5-1, *американская экономика ориентирована на услуги, так как в эту сферу направлено более половины потребительских расходов.*

[1] Рис. 5-1 и 5-3 построены на разных концепциях оценки дохода; этим объясняются незначительные количественные расхождения между значениями «совокупного дохода» на этих двух рисунках.

Таблица 5–1. Структура расходов на личное потребление в США, 1994 г.*

Вид потребления	*Объем (в млрд дол.)*		*Доля в общем объеме (в %)*	
Товары длительного пользования		591		13
Автомобили и запчасти	251		5	
Мебель и бытовое оборудование	229		5	
Прочие	111		2	
Товары кратковременного пользования		1394		30
Продукты питания	679		15	
Одежда и обувь	247		5	
Бензин и смазочные материалы	107		2	
Жидкое топливо и уголь	14		0	
Прочие	347		8	
Услуги		2642		57
Жилье	660		14	
Содержание жилья	264		6	
Здравоохранение	727		16	
Транспорт	180		4	
Индивидуальные услуги, досуг и т.д.	811		18	
Расходы на личное потребление		4627		*100*

* Не включая выплаты процентов предприятиям.

Источник: Survey of Current Business, January, 1995 (итог сложения составных частей может не соответствовать общей сумме из-за округления).

Краткое повторение 5–1

✦ Функциональное распределение доходов показывает, каким образом доход делится на заработную плату, ренту, процент и прибыль; личное распределение показывает, как доход распределяется среди домохозяйств.

✦ Крупнейший элемент функциональной структуры распределения доходов образуют заработная плата и жалованье. Личное распределение доходов *отличается большой неравномерностью.*

✦ Свыше 80% дохода домохозяйств уходит на потребление, остальная часть используется на сбережения и уплату налогов.

✦ Более половины общего объема потребительских расходов приходится на долю услуг.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ СЕКТОР

Деловые предприятия образуют второй крупнейший компонент частного сектора. Во избежание возможных недоразумений прежде всего следует договориться о терминологии. В частности, мы проводим различие между предприятием (производственной единицей), фирмой и отраслью[2].

1. **Предприятие** – это некая материальная структура – например, завод или фабрика, ферма, шахта, оптовый магазин, склад и т.п., – которая выполняет одну или несколько функций по производству и *распределению товаров и услуг.*

2. **Фирма** – это предпринимательская структура, которая владеет такими предприятиями и управляет ими. Большинство фирм управляет только одним предприятием, хотя есть немало и таких, в собственности и под управлением которых находится сразу несколько предприятий. Подобные фирмы, объединяющие под своим началом множество предприятий, могут иметь горизонтальную, вертикальную или конгломератную структуры. Например, все без исключения крупные сталелитейные компании в США – *USX Corporation (United States Steel), Bethlehem Steel, Republic Steel* и другие – представляют собой **вертикальные объединения** предприятий, то есть в собственности каждой малой фирмы имеются предприятия на различных стадиях производственного процесса. Каждый производитель стали владеет рудниками и угольными шахтами, известняковыми карьерами, коксовыми печами, домнами, прокатными станами, кузницами, литейными цехами и в некоторых случаях – цехами по изготовлению металлоконструкций.

Крупные сети магазинов розничной торговли – например, *A&P, Kröger, Safeway, J.C. Penney* – это **горизонтальные объединения**, в которых все предприятия находятся на одной стадии производства.

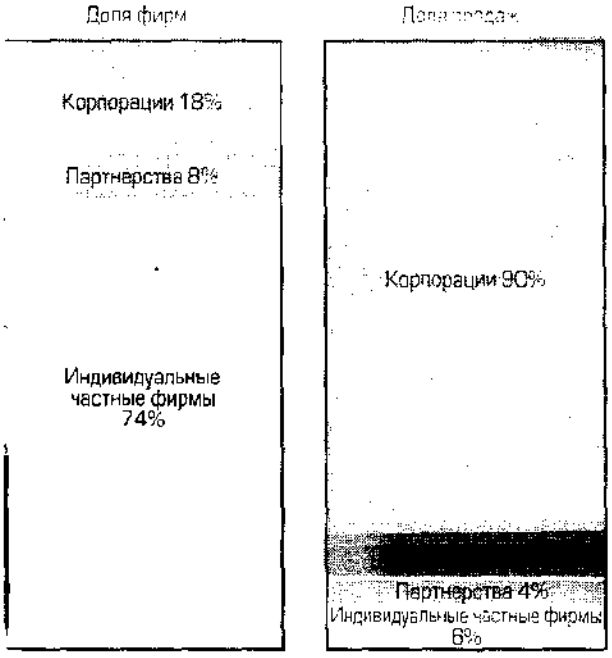
Другие фирмы представляют собой **конгломераты**; они объединяют предприятия, действующие в многих различных отраслях и на разных рынках. Например, *International Telephone and Telegraph* помимо основной деятельности, которая отражена в названии этой фирмы, через посредство своих дочерних предприятий осуществляет широкомасштабные операции в таких разнообразных областях, как гостиничное хозяйство, пекарное производство, выпуск учебных материалов, страхование.

3. **Отрасль** – это группа фирм, производящих одинаковую или по крайней мере однородную продукцию. Несмотря на очевидно несложную структуру, отрасли обычно трудно идентифицировать на практике. Например, как нам определить автомобильную отрасль промышленности? Простейший ответ таков: «Все фирмы, производящие автомоби-

[2] *Исходя из особенностей отечественной экономической терминологии, необходимо отметить еще одно смысловое различие, помимо упомянутых авторами. Поскольку в русском языке понятие «деловое предприятие» используется для общего обозначения всех структур бизнеса, очень важно четко отграничивать его от более узкого понятия «предприятие» как производственной или коммерческой единицы. В английском языке такой проблемы не существует, так как эти два разных понятия обозначаются разными терминами – business и plant соответственно. – Прим. ред.*

ли». Но автомобили – разнородная продукция. Если «кадиллак» и «бьюик» схожи между собой, так же как «бьюик» и «форд» или, скажем, «форд» и «гео», то «гео» и «кадиллак», очевидно, весьма различны. Во всяком случае, так считает большинство покупателей. А грузовики? Безусловно, небольшие грузовые пикапы в некотором отношении подобны многотонным автомобилям фургонного типа. Но не лучше ли говорить об «отрасли по производству транспортных средств», чем об «автомобильной отрасли»?

Разграничение отраслей становится все более сложной задачей, поскольку большинство предпринимательских структур – это многопрофильные фирмы. Так, американские производители автомобилей выпускают также другую и весьма разнообразную продукцию: дизельные локомотивы, автобусы, рефрижераторы, управляемые ракеты, кондиционеры воздуха. В силу этих причин любая классификация отраслей всегда в чем-то произвольна.



Фирмы по организационно-правовым формам

Форма	Число фирм
Индивидуальные частные фирмы*	14 783 000
Партнерства (товарищества)	1 554 000
Корпорации	3 717 000
Всего	20 054 000

* Исключая фермерские хозяйства.

Рисунок 5-4. Виды деловых предприятий и их доли во внутреннем продукте

Хотя среди деловых предприятий количественно преобладают индивидуальные частные фирмы, но 90% общего объема продаж приходится на долю корпораций.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ ДЕЛОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Деловые предприятия отличаются крайним разнообразием: к этой категории относятся как гигантские корпорации, подобные *General Motors*, объем продаж которой в 1993 г. достиг 134 млрд дол., а численность занятых – 711 тыс. человек, так и местные специализированные магазины или семейные продуктовые лавки с одним-двумя служащими и ежедневным объемом продаж 100–150 дол. Такое разнообразие порождает необходимость классифицировать фирмы по некоторым критериям, таким, например, как правовой статус, отрасль деятельности, выпускаемая продукция, или размер. Рис. 5-4 демонстрирует распределение деловых предприятий по трем основным организационно-правовым формам: 1) индивидуальная частная фирма; 2) партнерство (товарищество); 3) корпорация. Давайте проведем различия и выделим преимущества и недостатки каждой формы.

Индивидуальная частная фирма

Индивидуальная частная фирма – это, по существу, индивидуальное (самостоятельное) ведение бизнеса в своих интересах. Частный предприниматель-собственник изначально владеет материальными ресурсами и капитальным оборудованием, необходимыми для производственной и коммерческой деятельности, или приобретает их, а также лично контролирует деятельность предприятия.

Преимущества. Этот чрезвычайно простой тип организации бизнеса имеет определенные достоинства.

1. Индивидуальную частную фирму легко учредить, так как это не вызывает практически никаких юридических или бюрократических препон и связанных с ними расходов.

2. Частный предприниматель – сам себе хозяин и пользуется значительной свободой действий. Получаемый частным предпринимателем доход зависит от успешной деятельности его предприятия, и это дает мощный и непосредственный стимул вести дела эффективно.

Недостатки. Однако недостатки этой организационной формы бизнеса весьма значительны.

1. За редким исключением, финансовые ресурсы частного предпринимателя недостаточны для того, чтобы фирма могла вырасти в крупномасштабное предприятие. Финансовые средства обычно

ограничены той суммой, которую предприниматель имеет на своих банковских счетах, и тем, что он может занять. Поскольку среди индивидуальных частных фирм относительно высок процент банкротств, коммерческие банки не слишком охотно предоставляют им крупные кредиты.

2. Полностью и единолично отвечая за деятельность предприятия, частный предприниматель вынужден сам выполнять все основные управленческие функции. Ему приходится принимать все *решения по поводу закупок, продаж, привлечения и* обучения персонала; он должен также держать под контролем технические аспекты, связанные с производством, рекламой и распределением продукции. Короче говоря, потенциальные выгоды от специализации в управлении бизнесом индивидуальному предпринимательству небольшого масштаба обычно недоступны.

3. Наиболее важный недостаток заключается в том, что индивидуальный частный предприниматель несет *неограниченную ответственность*. Это означает, что он рискует не только активами фирмы, но и своими личными активами. Если активы бесприбыльного частного предприятия недостаточны для удовлетворения притязаний кредиторов, то последние могут предъявить требования к личной собственности владельца предприятия.

Партнерство

Партнерство (**товарищество**) как форма организации бизнеса в большей или меньшей степени является следствием естественного развития индивидуальной частной фирмы. Партнерства зародились в попытке преодолеть некоторые из основных недостатков индивидуального предпринимательства. Партнерство — это форма организации бизнеса, при которой два или более человека договариваются о владении предприятием и его управлении. Обычно они объединяют свои финансовые ресурсы и деловые навыки. Подобным же образом они распределяют риски, а также прибыли или убытки, которые могут *выпасть на их долю*.

Преимущества. Каковы преимущества партнерства?

1. Подобно индивидуальной частной фирме, партнерство легко организовать. Почти во всех случаях заключается письменное соглашение, и, как правило, это не связано с обременительными бюрократическими процедурами.

2. Благодаря участию в бизнесе нескольких партнеров становится возможной более высокая степень специализации в управлении.

3. Объединение в партнерстве нескольких участников позволяет расширить его финансовые ресурсы в сравнении с ресурсами индивидуальной частной фирмы. Партнеры могут слить воедино свои денежные капиталы, и обычно их предприятие представляется банкирам менее рискованным.

Недостатки. *Вопреки ожиданиям* партнерству зачастую не удается преодолеть несовершенства индивидуального предпринимательства, и даже, наоборот, порой оно порождает такие проблемы, с которыми не сталкивается частная фирма, находящаяся в единоличном владении.

1. Если в управлении участвует несколько человек, подобное разделение власти может привести к несогласованной политике или к бездействию, когда требуются решительные действия. Еще хуже, если партнеры расходятся во взглядах по стратегическим вопросам.

2. Финансовые ресурсы параметров остаются ограниченными, хотя обычно и превосходят возможности индивидуальных частных фирм. Но у трех или четырех партнеров может также не хватить средств для успешного роста их предприятия.

3. Продолжительность деятельности партнерства непредсказуема. Выход из партнерства или смерть одного из партнеров, как правило, влекут за собой распад и полную реорганизацию фирмы, полное прекращение ее деятельности.

4. Наконец, неограниченная ответственность *досаждает партнерствам точно так же, как и индивидуальным частным фирмам*. Фактически каждый партнер несет ответственность за все неудачи предприятия — не только за результат собственных управленческих решений, но и за последствия действий любого другого партнера. Преуспевающему партнеру приходится рисковать своими деньгами, полагаясь на благоразумие и расчетливость своего менее предприимчивого коллеги.

Корпорация

Корпорация — это организационно-правовая форма бизнеса, отличающаяся и отграниченная от конкретных лиц, владеющих ею. Такая структура, получившая от правительства статус «*юридического лица*», вправе *приобретать ресурсы, владеть активами*, производить и продавать продукцию, брать в долг, предоставлять кредиты, предъявлять иск и выступать в суде ответчиком, а также выполнять все те функции, которые выполняют деловые предприятия любого другого типа.

Преимущества. Преимущества корпорации определили ведущую роль этой организационной формы бизнеса в современной американской экономике. Хотя корпорации относительно немногочисленны, они отличаются широкими масштабами операций и крупными размерами. Как показывает рис. 5-4, в общей численности деловых предприятий корпорации занимают лишь менее 20%, однако на их долю

приходится примерно 90% общего объема продаж предпринимательского сектора.

1. Корпорация значительно более эффективно по сравнению со всеми другими формами организации бизнеса справляется с задачей привлечения денежного капитала. Как показано в разделе «Последний штрих» этой главы, корпорациям присущ уникальный способ финансирования – посредством продажи акций и облигаций, – который позволяет привлекать сбережения многочисленных домохозяйств. Через рынок ценных бумаг корпорации способны объединять в общий фонд финансовые ресурсы огромного числа людей.

Финансирование путем продажи ценных бумаг имеет определенные преимущества и с точки зрения их покупателей. Прежде всего домохозяйства в этом случае могут участвовать в деловом предприятии и рассчитывать на определенное денежное вознаграждение; при этом нет необходимости принимать активное участие в управлении предприятием. К тому же у человека появляется возможность распределять риски, приобретая ценные бумаги нескольких корпораций. Наконец, держатели корпоративных ценных бумаг обычно без труда могут избавиться от них, продав другому владельцу. Существующие фондовые биржи облегчают движение ценных бумаг между покупателями и продавцами. Нечего и говорить, что это усиливает готовность людей, имеющих сбережения, приобретать ценные бумаги корпораций.

Более того, корпорациям обычно легче, нежели другим формам бизнеса, получить доступ к банковскому кредиту. Во-первых, корпорации более надежны (с ними сопряжен меньший риск), а во-вторых, они скорее, чем все другие, способны обеспечить банкам прибыльные вклады.

2. Корпорации обладают также одним явным преимуществом – это **ограниченная ответственность**. Владельцы корпорации (то есть держатели акций) рискуют *только* той суммой, которую они заплатили за покупку акций. Их личные активы не ставятся под удар, даже если корпорации угрожает банкротство. Кредиторы могут предъявить иск корпорации как юридическому лицу, но не владельцам корпорации как частным лицам. Ограниченная ответственность заметно облегчает корпорации привлечение денежного капитала.

3. Благодаря своим преимуществам в привлечении денежного капитала преуспевающей корпорации легче увеличивать объем, расширять масштабы операций и реализовывать выгоды роста. В частности, корпорация способна извлекать преимущества в технологий массового производства, а также из более глубокой специализации в использовании человеческих ресурсов. В то время как управляющий индивидуальной частной фирмой вынужден делить свое время между производством, бухгалтерским учетом и маркетинговыми функциями, крупная корпорация в состоянии привлечь специализированные кадры в каждую из этих сфер и тем самым достичь большей эффективности.

4. Будучи юридическим лицом, корпорация существует независимо от ее владельцев и от ее собственных должностных лиц. Индивидуальные фирмы могут внезапно и непредсказуемо погибнуть, а корпорации, по крайней мере юридически, вечны. Передача собственности корпорации через продажу акций не подрывает ее целостность и непрерывность деятельности. Иными словами, корпорации обладают известным постоянством, которого недостает другим формам бизнеса и которое открывает возможности для перспективного планирования и роста.

Недостатки. Преимущества корпораций огромны и обычно перевешивают их недостатки. Однако такие недостатки все же существуют.

1. Регистрация устава корпорации сопряжена с бюрократическими процедурами и с расходами на юридические услуги.

2. С общественной точки зрения в корпоративной форме бизнеса заложены возможности для некоторых злоупотреблений. Так как корпорация является юридическим лицом, некоторым недобросовестным владельцам компаний иногда удается избежать личной ответственности за сомнительные коммерческие операции благодаря возможностям, которые открывает перед ними корпоративная форма организации бизнеса.

3. Следующий недостаток корпораций состоит в **двойном налогообложении** корпоративной прибыли. Та часть дохода корпораций, которая выплачивается в виде дивидендов держателям акций, облагается налогом дважды – первый раз как часть прибыли корпорации и второй раз как часть личного дохода владельца акции.

4. В индивидуальной частной фирме и партнерстве владельцы реальных и финансовых активов сами непосредственно управляют этими активами и контролируют их. Но в крупных корпорациях, собственность которых широко распылена среди десятков или даже сотен тысяч акционеров, происходит **разделение функций собственности и управления (контроля)**.

Причины этого расхождения кроются в бездеятельности типичного держателя акций. Большинство акционеров не принимают участия в голосовании, а если они и участвуют в нем, то лишь опосредованно, передавая свои голоса действующим должностным лицам корпорации и тем самым наделяя последних практически безграничными полномочиями и возможностью самостоятельно определять свою судьбу.

Разделение функций собственности и управления не вызывает серьезных последствий в том случае, если действия группы, осуществляющей функции управления, отвечают интересам группы собственников корпорации (то есть акционеров). Но интересы двух этих групп далеко не всегда совпадают. К примеру, управляющие, стремясь к власти и почету, сопутствующим контролю над *крупным* предприятием, могут пойти на невыгодное расширение деятельности фирмы. Или же столкновение интересов может произойти по поводу политики выплаты дивидендов. Какая часть доходов корпорации, оставшаяся после уплаты налогов, будет выплачена в качестве дивидендов, а какую корпорация сохранит за собой в виде нераспределенной прибыли? И при решении этого вопроса должностные лица корпорации могут самостоятельно проголосовать за повышение своих окладов, пенсий, премий и т.п. за счет доходов корпорации, которые в ином случае могли бы быть направлены на выплату более высоких дивидендов.

И последнее замечание. Многие штаты приняли законы о **компаниях с ограниченной ответственностью**, с тем чтобы перенести преимущество ограниченной ответственности, присущее корпорациям, на партнерства (товарищества). С точки зрения налогообложения товарищество с ограниченной ответственностью (ТОО) представляет собой обычное партнерство, но в вопросах, связанных с ответственностью, оно приобретает черты корпорации. Как и любое партнерство, ТОО распределяет свой доход непосредственно среди владельцев и инвесторов, и с позиций налогообложения он рассматривается как личный доход. Но, подобно корпорации, ТОО защищает личные активы своих участников от требований кредиторов (то есть от финансовой ответственности). ТОО имеет ограниченную продолжительность жизнедеятельности; как правило, она колеблется в пределах 30–40 лет. (*Ключевой вопрос 4.*)

Создавать ли корпорацию?

Ключевым фактором, определяющим решение о том, принимать ли фирме статус корпорации, является потребность в денежном капитале. Денежный капитал, необходимый для создания и обеспечения деятельности парикмахерской, обувной мастерской или небольшого сувенирного магазинчика, не слишком велик, и в подобном случае можно обойтись без создания корпорации. В противоположность этому современные технологии и значительный стоимостный объем бизнеса настоятельно требуют участия корпораций во многих областях производства. Большинство отраслей обрабатывающей промышленности – автомобильная, сталелитейная, производство металлоконструкций, электрооборудования, электробытовых приборов и т.д. – нуждается в весьма крупных денежных ресурсах для осуществления инвестиций в основные и оборотные активы. При таких обстоятельствах нет иного выхода, кро ме создания корпорации.

Большой бизнес

Вспомним, еще раз взглянув на рис. 5-4, что, хо корпорации относительно немногочисленны, о служат основным источником продукции в амер канской экономике. Во многих основных отрасл промышленности преобладают гигантские корпор ции, чьи активы и ежегодные объемы продаж д стигают миллиардов долларов, количество занят исчисляется сотнями тысяч рабочих, а ежегодн прибыли после уплаты налогов составляют сот миллионов долларов. Мы уже упоминали статист ческие данные, относящиеся к деятельности са крупной корпорации Америки *General Motor* 1993 г.: объем продаж – около 134 млрд дол.; ст мость активов – примерно 188 млрд дол.; числен ность занятых – около 711 тыс. человек. Примеча тельно, что в мире существует всего лишь прибли зительно 20 стран, чей внутренний продукт превы шает ежегодный объем продаж *General Motors*!

В 1993 г. ежегодный объем продаж примерно промышленных корпораций превышал 20 млрд до у 47 промышленных фирм этот показатель прев шал 10 млрд дол. Тот факт, что корпорации соста ляют менее 20% всего предпринимательского се тора и при этом производят 90% продукции это сектора, говорит о доминирующей роли крупны корпораций в американской экономике.

Но крупные корпорации оказывают разное степени влияние на различные отрасли. Больш бизнес преобладает в обрабатывающей промышле ности и играет заметную роль в транспорте, свя банковском деле и финансах. Другую крайнос представляют собой около 2 млн фермеров, ч суммарный объем продаж в 1993 г. был меньше ан логичного показателя двух крупнейших промы ленных корпораций! В промежутке между этим крайностями находится множество разнообразн фирм, действующих в различных областях розни ной торговли и сферы услуг, для которых характе ны небольшие размеры. Так или иначе на амер канском деловом ландшафте преобладают крупн корпорации, и есть все основания называть Соед ненные Штаты экономикой «большого бизнеса»

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФУНКЦИИ ПРАВИТЕЛЬСТВА

Все экономические системы, существующие в р альном мире, являются «смешанными»: государс во и рыночная система делят между собой ответс

венность за выбор ответов на пять фундаментальных вопросов. Американская экономика – это экономика по преимуществу рыночная, тем не менее экономическая деятельность правительства и здесь имеет большое значение. В этом разделе мы хотим: 1) определить и проиллюстрировать основные экономические функции государственного сектора; 2) добавить государственный сектор (правительство) к модели кругооборота из главы 2; 3) исследовать основные расходы и источники налоговых поступлений федерального и местных правительств, а также правительств штатов.

Некоторые экономические функции правительства усиливают и облегчают действие рыночной системы; другие дополняют и модифицируют чистый капитализм.

ПРАВОВАЯ БАЗА И СОЦИАЛЬНАЯ СТРУКТУРА

Правительство обеспечивает правовую базу и специфические услуги, необходимые для эффективной работы рыночной экономики. Правовая база предполагает такие меры, как предоставление законного статуса деловым предприятиям, определение прав частной собственности и гарантирование соблюдения договоров (контрактов). Правительство также устанавливает юридические «правила игры», регулирующие взаимоотношения фирм, поставщиков ресурсов и потребителей между собой. На основе законодательства правительство может выступать в роли судьи, или арбитра, в экономических отношениях, выявлять случаи нечестной игры и проявлять власть для вынесения соответствующих наказаний.

К услугам, предоставляемым правительством, относятся деятельность полиции по поддержанию внутреннего порядка, применение системы стандартов для измерения веса и оценки качества продуктов и обеспечение денежной системы, облегчающей обмен товарами и услугами.

Принятый в 1906 г. закон о чистоте пищевых продуктов и медикаментов служит хорошим примером того, как правительство подкрепляет действие рыночной системы. Этот закон устанавливает правила поведения, которым должны подчиняться производители во взаимодействии с потребителями. Он запрещает продажу фальсифицированных и не соответствующих сорту или марке пищевых продуктов и медикаментов, требует обязательного указания на упаковке чистого веса и ингредиентов продукта, вводит стандарты качества, которые должны присутствовать на этикетках консервированных продуктов, и запрещает помещать ложные сведения на этикетки патентованных лекарств. Эти меры призваны предотвратить возможное мошенничество со стороны производителей и укрепить уверенность общества в надежности рыночной системы. Аналогичное законодательство регулирует взаимоотношения работников с руководством фирм, а также отношения фирм между собой.

Предполагается, что подобные действия правительства улучшают распределение ресурсов. Обеспечивая рынок средством обращения, гарантируя качество продукции, определяя права собственности и способствуя соблюдению контрактов, правительство увеличивает объем совершаемых торговых сделок. Это расширяет рынки и позволяет добиться большей специализации в использовании материальных и людских ресурсов. А такая специализация означает более эффективное распределение ресурсов. Однако некоторые считают, что правительство чрезмерно вмешивается во взаимоотношения фирм, потребителей и работников, подавляя тем самым экономические стимулы и снижая эффективность производства.

ПОДДЕРЖАНИЕ КОНКУРЕНЦИИ

Конкуренция служит основным регулирующим механизмом в капиталистической экономике. Это сила, которая подчиняет производителей и поставщиков ресурсов диктату потребителей. При конкуренции хозяевами являются покупатели, рынок – их агентом, а фирмы – их слугами.

Совсем иначе обстоят дела в условиях **монополии**. *Монополия возникает в том случае, когда количество продавцов сокращается настолько, что каждый продавец получает возможность влиять на общий объем предложения и, следовательно, на цену продаваемого товара.*

При монополии продавцы в состоянии воздействовать на рынок, или манипулировать им, в собственных интересах за счет общества в целом. Благодаря своей способности влиять на общий объем предложения монополисты получают возможность ограничивать производство определенного продукта, назначать более высокие цены на него, а зачастую и получать постоянную экономическую прибыль. Эти цены и прибыли, превышающие конкретный уровень, прямо противоречат интересам потребителей. Монополисты не подчиняются желаниям и воле общества, как это делают конкурирующие продавцы. В той мере, в какой монополия подавляет конкуренцию, диктат продавцов подавляет диктат потребителей. При монополии ресурсы распределяются в интересах продавцов, стремящихся к получению прибыли, а не к удовлетворению интересов общества в целом. Монополия приводит к нерациональному распределению экономических ресурсов.

В Соединенных Штатах правительство пыталось управлять монополиями главным образом двумя способами.

1. Регулирование и собственность. В «естественных монополиях», то есть отраслях, где технические и экономические факторы исключают рыночную конкуренцию, правительство создало общественные комиссии для регулирования цен и стандартов качества их услуг. К отраслям, которые в той или иной степени подвергаются такому регулированию, относятся транспорт, связь, электроэнергетика и другие предприятия коммунального хозяйства. А на уровне местных правительств распространена государственная собственность на предприятия электроэнергетики и водоснабжения.

2. Антимонопольные законы. Почти на всех рынках эффективность производства может быть достигнута лишь при высоком уровне конкуренции. Поэтому федеральное правительство приняло ряд антимонопольных, или антитрестовских, законов, начиная с Закона Шермана 1890 г., призванных поддерживать и укреплять конкуренцию как регулятор деловой активности.

Даже при наличии правовой базы для капиталистических институтов и в условиях конкуренции все равно сохраняется необходимость в выполнении правительством дополнительных экономических функций. *Рыночной экономике присущи определенные недостатки и ограничения, которые вынуждают правительство дополнять и модифицировать ее деятельность.*

ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ

Рыночная система безлична. И распределение доходов в ней может оказаться значительно более неравным, чем это желательно обществу. Рыночная система обеспечивает очень большие доходы тем, чей труд благодаря унаследованным способностям и приобретенному образованию и квалификации предполагает высокую оплату. Или же тот, кому в результате тяжелого труда или легкого наследования достался ценный капитал и земля, также получает высокие доходы от своей собственности.

Но другие члены общества обладают меньшими способностями, получили более скромное образование и не накопили и не унаследовали никакой собственности. Поэтому их доходы очень низки. Более того, многие пожилые люди и инвалиды, а также неполные семьи (матери-одиночки) получают в рыночной системе очень маленький доход или, подобно безработным, вовсе не получают никакого дохода. Другими словами, рыночной системе присуще значительное неравенство в распределении денежного дохода (вспомните рис. 5-2), а следовательно, и в распределении совокупного продукта между домохозяйствами. Бедность среди общего изобилия остается одной из основных экономических и политических проблем общества.

Роль правительства в сглаживании неравенства доходов проявляется в проведении различных политических курсов и программ.

1. Трансферты. *Трансфертные платежи* обеспечивают экстренную помощь остронуждающимся людям, лишившимся средств к существованию, регулярную поддержку иждивенцам и нетрудоспособным инвалидам, а также пособия по безработице безработным. Программа социального обеспечения и программа бесплатной медицинской помощи *Medicare* служат для оказания финансовой поддержки пенсионерам и пожилым больным. Эти программы перераспределяют доход от государства к тем домохозяйствам, которые в противном случае имели бы очень ограниченные средства к существованию или совсем не имели бы их.

2. Вмешательство в рынок. Правительство также изменяет распределение доходов путем *вмешательства в деятельность рынка*, то есть посредством изменения цен, установленных рыночными силами. Ценовая поддержка фермеров и законодательство, определяющее минимальный размер оплаты труда, служат наглядными примерами того, как правительство фиксирует цены с целью повысить доходы определенных групп населения.

3. Налогообложение. Индивидуальный подоходный налог исторически использовался для того, чтобы изымать у богатых бóльшую долю доходов, чем у бедных.

ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ РЕСУРСОВ

Экономисты говорят о *резком нарушении* функционирования рынка в двух случаях: когда конкурентная рыночная система: 1) либо производит «неправильные» количества определенных товаров или услуг; 2) либо вообще не способна выделить какие бы то ни было ресурсы для создания определенных товаров или услуг, производство которых экономически оправданно. В первом случае речь идет о «переливе ресурсов», или «побочных (внешних) эффектах», во втором случае – о «государственных», или «социальных», благах.

Переливы ресурсов, или побочные эффекты

Идея, согласно которой конкурентные рынки автоматически обеспечивают эффективное использование ресурсов, основана на допущении, что *все* выгоды и издержки производства и потребления каждого продукта полностью отражаются кривыми рыночного спроса и предложения соответственно. Предполагается, что производству или потреблению любых товаров или услуг не сопутствуют *переливы*, или *побочные эффекты*.

Перелив происходит, когда некоторые выгоды или издержки производства или потребления товара перемещаются к «третьей стороне», не являющейся непосредственно продавцом или покупателем. Переливы называют также *побочными (внешними) эффектами*, так как они представляют собой выгоды или издержки, выпадающие на долю «третьей стороны», не имеющей отношения к данной рыночной сделке.

Издержки перелива. Когда производство или потребление товара порождает некомпенсируемые издержки для третьей стороны, которые называются **издержками перелива**. Примером издержек перелива может служить загрязнение окружающей среды. Когда химическое предприятие или мясоперерабатывающий завод спускают свои промышленные отходы в озеро или реку, все те, кто в это время купается, ловит рыбу и катается на лодках, не говоря уже о предприятиях водоснабжения, несут издержки перелива. Подобные действия могут создать угрозу здоровью людей и нанести ущерб дикой природе, а то и вовсе разрушить ее. Когда нефтеперерабатывающий завод загрязняет воздух дымом или лакокрасочная фабрика распространяет вокруг себя удушливый запах, то население несет ничем не компенсируемые издержки перелива. Кислотные дожди и глобальное потепление – это издержки перелива, почти ежедневно привлекающие к себе внимание средств массовой информации.

Каковы же экономические последствия переливов? Вспомним, что издержки лежат ниже кривой предложения фирмы. Когда фирма, загрязняя окружающую среду, переносит часть своих издержек на население, ее кривая предложения оказывается правее, чем когда она несет свои издержки производства полностью. Это приводит к расширению производства и к *избыточному выделению* ресурсов на производство данного товара.

Коррекция издержек перелива. Правительство способно корректировать такое избыточное выделение ресурсов двумя способами. Оба призваны *перевести внешние издержки во внутренние*, то есть заставить фирму-нарушителя саму нести эти затраты, а не перекладывать их на общество.

1. Законодательство. В наших примерах загрязнения воды и воздуха самой прямой мерой будет принятие законов, запрещающих или ограничивающих загрязнение. Подобное *законодательство* принуждает потенциальных загрязнителей брать на себя расходы на надлежащее уничтожение промышленных отходов. Фирмы должны покупать и устанавливать дымоуловители и установки для очистки промышленных стоков. Идея состоит в том, чтобы вынудить потенциальных нарушителей под угрозой судебного преследования нести *все* затраты, связанные с производством.

2. Специальные налоги. Менее прямое воздействие правительства основано на том факте, что налоги представляют собой издержки и, следовательно, определяют положение кривой предложения фирмы (гл. 3). Правительство может ввести *специальный налог*, который примерно равен издержкам перелива на единицу продукции. С помощью этого налога оно пытается вновь возложить на фирму-нарушителя те внешние издержки или издержки перелива, которых в противном случае частная фирма избежала бы, и таким образом устранить избыточное выделение ресурсов.

Выгоды перелива. Но переливы могут проявляться и в форме выгод. Производство или потребление определенных товаров и услуг может обусловить не требующие денежной компенсации выгоды перелива, или внешние выгоды для третьих лиц или населения в целом. Вакцинация против кори и полиомиелита приносит прямую выгоду непосредственному потребителю. Но иммунизация против таких инфекционных заболеваний приносит всеобъемлющие и значительные выгоды перелива и обществу в целом. Открытие вакцины против СПИДа было бы выгодно всему обществу, а не только получившим прививки. Люди, не прошедшие вакцинацию, также получают очевидные выгоды в связи с замедлением распространения заболевания.

Образование служит еще одним примером **выгод перелива**. Образование приносит выгоды индивидуальным потребителям: «более образованные» люди, как правило, получают более высокие доходы, чем «менее образованные». Вместе с тем образование приносит также выгоды всему обществу. Экономика в целом выигрывает от наличия более гибкой и более производительной рабочей силы, с одной стороны, и от меньших расходов на предотвращение преступлений, обеспечение законности и на благотворительные программы – с другой. Существуют доказательства того, что производительность труда любого работника с *данным* уровнем образования или квалификации окажется выше, если он работает с более образованными людьми. Другими словами, у работника *X* повысится производительность труда просто потому, что работающие вместе с ним *Y* и *Z* лучше образованны. Важное значение имеет также тот факт, что политическая активность населения находится в прямой зависимости от уровня образования; так, доля лиц, принимающих участие в голосовании, увеличивается от группы к группе по мере повышения образовательного уровня избирателей, входящих в данную группу.

Выгоды от перелива капитала могут быть хорошо видны на кривой спроса, на которой в большей степени отражаются частные преимущества, чем преимущества в целом. Кривая спроса на продукт смещается влево от ситуации, когда рынок учитывает все преимущества. Это означает, что произведено меньше

продукции, иными словами, наблюдается нехватка ресурсов на данный продукт.

Коррекция выгод перелива. Каким образом можно исправить ситуацию, связанную с недостаточным выделением ресурсов, которое сопутствует выгодам перелива? Можно либо субсидировать потребителей (увеличить спрос), либо субсидировать производителей (увеличить предложение), либо, в крайнем случае, организовать производство необходимого продукта в государственном секторе экономики.

1. Увеличение спроса. В сфере высшего образования государство обеспечивает студентов с низким доходом ссудами и грантами, которые позволяют этим студентам заниматься учебой. Второй пример: программа продовольственных талонов предназначена для улучшения рациона семей с низкими доходами. Предоставляемые правительством продовольственные талоны могут быть потрачены только на еду. Магазины, принимающие талоны на питание, получают от правительства денежную компенсацию их стоимости. Смысл этой программы отчасти состоит в том, чтобы посредством улучшения рациона питания помочь детям из бедных семей лучше учиться в школе, а низкооплачиваемым взрослым — лучше работать. Помогая своим несостоятельным членам стать производительными участниками экономического процесса, общество в целом выигрывает.

2. Увеличение предложения. В некоторых случаях правительство может счесть, что удобнее и организационно значительно проще субсидировать производителей. Это относится и к высшему образованию, когда правительства штатов финансируют значительную долю бюджетов государственных колледжей и университетов. Эти субсидии снижают затраты для студентов и увеличивают объем предложения образования. Предоставление государственных субсидий программам вакцинации, госпиталям и исследованиям в области медицины служит дополнительными примерами подобных мер правительства.

3. Государственный сектор. Третий вариант политики правительство избирает в том случае, когда выгоды перелива очень велики. В подобных обстоятельствах правительство может взять на себя финансирование таких отраслей или даже приобрести их в государственную собственность и самостоятельно управлять их деятельностью. Этот вариант подводит нас к обсуждению общественных товаров и услуг.

Общественные товары и услуги

Индивидуальные блага (товары индивидуального пользования), которые производятся в рыночной системе, обладают свойством *делимости* в том смысле, что они производятся в виде достаточно малых единиц, чтобы быть доступными индивидуальным покупателям. Кроме того, индивидуальные блага подвержены действию **принципа исключения**, который состоит в том, что те, кто хочет и может заплатить равновесную цену, получает данный продукт, а те, кто не хочет или не может, исключаются из числа получающих выгоду от данного продукта.

Но существуют определенные товары и услуги – так называемые **общественные**, или **социальные**, блага (товары и услуги), которые рыночная система вообще не стала бы производить, потому что их характеристики противоположны тем, какими обладают индивидуальные блага. Общественные блага *неделимы*, они состоят из столь крупных единиц, что, как правило, не могут быть проданы частному покупателю. Люди могут покупать на рынке гамбургеры, компьютеры и автомобили, но не ракеты «пэтриот», скоростные автострады, космические телескопы и системы управления воздушным транспортом.

Более того, на общественные блага *не* распространяется принцип исключения. Это значит, что не существует эффективного способа отстранить индивидуумов от получения выгоды, приносимой общественными благами, едва лишь они возникают. Получение выгоды от индивидуальных благ происходит после их *приобретения*; выгоды от общественных благ начинают поступать к обществу сразу после *производства* последних.

Примеры. Классическим примером общественных благ служит маяк, установленный на опасном побережье. Строительство маяка экономически оправданно, если выгоды от него (уменьшение числа кораблекрушений) превышают издержки его производства. Но выгоды, приходящиеся на каждого индивидуального пользователя, не в состоянии оправдать покупку такого крупного и неделимого продукта. Однако после введения маяка в действие его свет направляет движение *всех* судов. Не существует практической возможности исключить какие-то суда из числа получающих выгоду от маяка. Следовательно, зачем бы какому-то судовладельцу добровольно платить за эти выгоды? Маяк освещает путь всем, и невозможно сделать так, чтобы капитан корабля не видел его, даже если судовладелец предпочитает не платить за маяк. Экономисты называют это **проблемой «бесплатного проезда»**; *люди могут пользоваться выгодами какого-то продукта, не участвуя в затратах на его производство.*

Поскольку принцип исключения здесь не действует, частные предприятия не имеют никаких экономических стимулов для производства маяков. Если на услуги маяка нельзя установить цену и если их невозможно продать, то частным фирмам невыгодно направлять ресурсы на строительство маяков. Это пример услуги, которая приносит значительную выгоду, но на производство которой рынок сам по себе не выделит никаких ресурсов. Национальная оборона, система паводкового контроля, здравоохранение, спутниковые навигационные системы и борьба с вредными насекомыми — все это тоже примеры общественных благ. Если общество хочет иметь таки

товары и услуги, обеспечить их производство должен государственный сектор, а источником финансирования этого производства должны служить принудительные сборы в форме налогов.

Крупные выгоды перелива. Хотя коренное различие между индивидуальными и общественными благами связано с неприменимостью принципа исключения, государство производит также многие другие товары и услуги, к которым принцип исключения *может* быть применен. Такие товары и услуги, как образование, улицы и автострады, полицейская и пожарная службы, библиотеки и музеи, профилактическая медицина, канализация, подчиняются принципу исключения, то есть частные производители могут устанавливать на них цены и предлагать их потребителям в рамках рыночной системы. Но, как было отмечено ранее, они представляют собой услуги, которым сопутствуют крупные выгоды перелива и которые не могла бы производить в достаточном количестве рыночная система. Поэтому, дабы предотвратить недостаточное выделение ресурсов на эти цели, которое произошло бы в таком случае, государство берет на себя их производство. Подобные товары и услуги называются *квазиобщественными благами*. Можно понять непрерывные споры вокруг здравоохранения и жилищного строительства. Должны ли индивидуальные блага предоставляться через рыночную систему или это квазиобщественные блага и их должно предоставлять государство?

Распределение ресурсов на производство общественных благ

Ценовая система не способна выделять ресурсы на производство общественных благ и выделяет недостаточно ресурсов на производство квазиобщественных благ. Каков же в этих условиях механизм производства таких товаров и услуг?

Общественные блага приобретаются через посредство государства на основе группового, или коллективного, выбора в отличие от индивидуальных благ, которые приобретаются у частных предприятий на основе индивидуального выбора. Виды и количество производимых общественных благ при демократии определяются политическим голосованием. Объем потребления различных общественных благ – это вопрос государственной политики[3]. Эти групповые решения, принимаемые на политической арене, дополняют решения домохозяйств и фирм при ответе на пять фундаментальных вопросов.

Как ресурсы перераспределяются из производства *индивидуальных в производство общественных* благ? В экономике полной занятости государству приходится высвобождать ресурсы из частного сектора, с тем чтобы они стали доступны для производства общественных благ. Способ высвобождения ресурсов из частного сектора заключается в сокращении частного спроса на них. Для этого правительство взимает с фирм и домохозяйств налоги, отвлекая тем самым часть их доходов – часть их потенциальной покупательной способности – из потока «доходы – расходы». По мере понижения доходов в результате налогообложения фирмы и домохозяйства вынуждены сокращать свои расходы на инвестирование и потребление. *Налоги снижают частный спрос на товары и услуги, что в свою очередь вызывает спад в частном спросе на ресурсы.* Перенося покупательную способность от частных потребителей к правительству, налоги высвобождают ресурсы из частной сферы их применения.

Государственные расходы, источником которых служат налоговые поступления, позволяют затем вовлечь эти ресурсы в производство общественных товаров и услуг. Налог на прибыль корпораций и личный подоходный налог высвобождают ресурсы из производства инвестиционных товаров (печатных станков, товарных вагонов, складов) и потребительских товаров (продовольствия, одежды, телевизоров и т.д.). Государственные расходы позволяют направить эти ресурсы в строительство почтовых отделений, военных самолетов, новых школ и скоростных автострад. Правительство осуществляет целевое перераспределение ресурсов, внося существенные изменения в структуру совокупного общественного продукта. (*Ключевые вопросы 9 и 10.*)

Стабилизация

С исторической точки зрения новейшей функцией правительства является стабилизация экономики – то есть помощь частному сектору в обеспечении полной занятости ресурсов и стабильного уровня цен. Здесь мы лишь вкратце обрисуем (не вдаваясь в исчерпывающие объяснения), каким образом правительство достигает этой цели.

Уровень производства прямо зависит от общих, или совокупных, расходов. Высокий уровень общих расходов означает, что предприятиям выгодно производить большое количество товаров. Это означает также, что и материальные, и людские ресурсы используются в максимальном объеме. Но совокупные расходы могут оказаться ниже того конкретного уровня производства, который обеспечивает полную занятость и стабильность цен, либо, напротив,

[3] Существует различие между *голосованием долларом*, которое определяет объем производства в частном секторе экономики, и *политическим голосованием*, которое определяет объем производства в государственном секторе. В частном секторе богатый человек располагает значительно большим количеством голосов, чем бедняк. В государственном секторе каждый человек – по крайней мере теоретически – имеет равное право голоса. Более того, дети, которые в частном секторе могут отдать свои голоса в пользу жевательной резинки или журнала комиксов, лишены в силу своего возраста возможности делать социальный выбор.

превосходить его. Это в свою очередь может привести либо к безработице, либо к инфляции.

1. Безработица. Уровень общих расходов в частном секторе может оказаться слишком низким для полной занятости. В этом случае правительство может дополнить частные расходы таким образом, чтобы совокупных расходов – частных *и* государственных – было достаточно для обеспечения полной занятости. Правительство в состоянии добиться этого, используя те же способы – государственные расходы *и налоги, которыми оно пользуется для перераспределения* ресурсов в производство общественных благ. В частности, правительство может, с одной стороны, увеличить собственные расходы на общественные товары и услуги, а с другой – сократить налоги, чтобы стимулировать частные расходы[4].

2. Инфляция. Возможна и другая ситуация, когда уровень расходов в экономике превышает ее производственные возможности. Если такое происходит, то есть если совокупные расходы становятся выше уровня производства при полной занятости ресурсов, то цены будут расти. Избыточные совокупные расходы приводят к инфляции. В таком случае правительство обязано устранить избыточные расходы. Оно может добиться этого путем сокращения своих собственных расходов и путем повышения налогов с целью уменьшения расходов частного сектора.

Краткое повторение 5–2

- Правительство усиливает и облегчает действие рыночной системы, обеспечивая необходимую правовую базу и способствуя конкуренции.
- Трансфертные платежи, прямое вмешательство в работу рынка и система налогообложения – это те средства, с помощью которых правительство может уменьшить неравенство доходов.
- Правительство способно корректировать избыточное выделение ресурсов, связанное с издержками перелива, посредством соответствующего законодательства или специальных налогов; недостаточное выделение ресурсов, связанное с выгодами перелива, может быть устранено с помощью государственных субсидий.
- Государство обязано обеспечивать общественные блага, поскольку они неделимы и к ним неприменим принцип исключения.
- Государственные расходы и налоговые поступления могут быть использованы для стабилизации экономики.

[4] Из глав, посвященных макроэкономике, мы узнаем, что для обеспечения экономической стабильности правительство может прибегнуть также к рычагам денежной политики – регулированию объема денежной массы в стране и уровня процентных ставок.

СНОВА О МОДЕЛИ КРУГООБОРОТА

Государственный сектор полностью интегрирован в кругооборот материальных и денежных потоков, составляющих экономику. Давайте снова рассмотрим *выполняемые правительством функции перераспределения* доходов и ресурсов, а также стабилизации экономики в свете модели кругооборота из главы 2. На рис. 5-5 потоки (1) – (4) повторяют рис. 2-6. Потоки (1) и (2) показывают расходы фирм на ресурсы, поставляемые домохозяйствами. Эти расходы являются затратами для фирм, но представляют собой заработную плату, ренту, проценты и прибыли для домохозяйств. Потоки (3) и (4) отражают потребительские расходы домохозяйств на товары и услуги, производимые фирмами.

Теперь рассмотрим изменения, связанные с добавлением государственного сектора (правительства). Потоки (5) – (8) показывают, что правительство совершает закупки как на рынке продуктов, так и на рынке ресурсов. А именно, потоки (5) и (6) отражают государственные закупки у частных фирм таких, например, товаров, как бумага, компьютеры и вооружение. Потоки (7) и (8) отражают государственные закупки ресурсов. Федеральное правительство выплачивает жалованье членам Конгресса, *вооруженным силам, юристам Министерства юстиции*, различным чиновникам и т.д. Местные органы власти и правительства штатов нанимают учителей, водителей автобусов, полицейских и пожарных. Федеральное правительство может также арендовать или приобрести в собственность землю для расширения военной базы; город также может купить земельный участок, чтобы построить еще одну начальную школу.

Правительство предоставляет общественные товары и услуги домохозяйствам и фирмам, что отражают потоки (9) и (10). Для финансирования производства этих товаров и услуг требуются налоги, выплачиваемые фирмами и домохозяйствами, которые показаны потоками (11) и (12). Мы назвали эти потоки *чистыми* налогами, поскольку они также включают «обратные налоги» в форме трансфертных выплат домохозяйствам и субсидий фирмам. Таким образом, поток (11) обозначает не только подоходный и акцизный налоги и налог с продаж, поступающие от фирм к правительству, но также *различные субсидии фермерам, судостроителям* и некоторым авиакомпаниям. Большая часть субсидий фирмам «скрыта» в виде ссуд под низкий процент, правительственных гарантий займов, налоговых льгот или общественных услуг, предоставляемых по ценам ниже себестоимости. Точно так же правительство собирает налоги (личный подоходный налог, налог на заработную плату) непосредственно с домохозяйств и осуществляет трансфертные платежи, например выплату благотворительных

пособий и пособий по социальному обеспечению, как показывает поток (12).

Наша модель кругооборота дает четкое представление о том, каким образом правительство изменяет структуру распределения доходов, перераспределяет ресурсы и регулирует уровень экономической активности. Структура налогов и трансфертных платежей может оказывать существенное влияние на распределение доходов. Так, поток (12) показывает, что налоговая система, в которой налоги поступают преимущественно от обеспеченных домохозяйств, в сочетании с системой трансфертных платежей домохозяйствам с низкими доходами приводит к большему равенству в распределении доходов.

Потоки (6) и (8) отражают распределение ресурсов, отличное от того, какое свойственно полностью частной экономике. Правительство покупает иные товары, услуги и трудовые ресурсы, чем домохозяйства.

Наконец, все потоки, относящиеся к государственному сектору, отражают те методы, которыми правительство пытается стабилизировать экономику. Если в экономике наблюдается безработица, увеличение государственных расходов при неизменном уровне налогов и трансфертных платежей увеличит объем совокупных расходов, производства и занятости. Равным образом при данном уровне государственных расходов снижение налогов или увеличение трансфертных платежей увеличат покупательную способность и стимулируют расходы частного сектора. И наоборот, при инфляции правительство будет придерживаться противоположной политики: уменьшения государственных расходов, повышения налогов и сокращения трансфертных платежей.

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ФИНАНСЫ

Насколько велик государственный сектор? Каковы основные экономические программы федерального и местного правительств? Каким образом эти программы финансируются?

Рост государственного сектора: закупки и трансферты

Мы можем получить общее представление о масштабах и росте экономической роли правительства, изучив, как осуществляются государственные закупки товаров и услуг и государственные трансфертные платежи. Различие между этими двумя видами деятельности весьма существенно.

1. Государственные закупки — это деятельность «истощающая»: они напрямую поглощают, или потребляют, ресурсы, и полученная в результате продукция составляет часть внутреннего продукта. На-

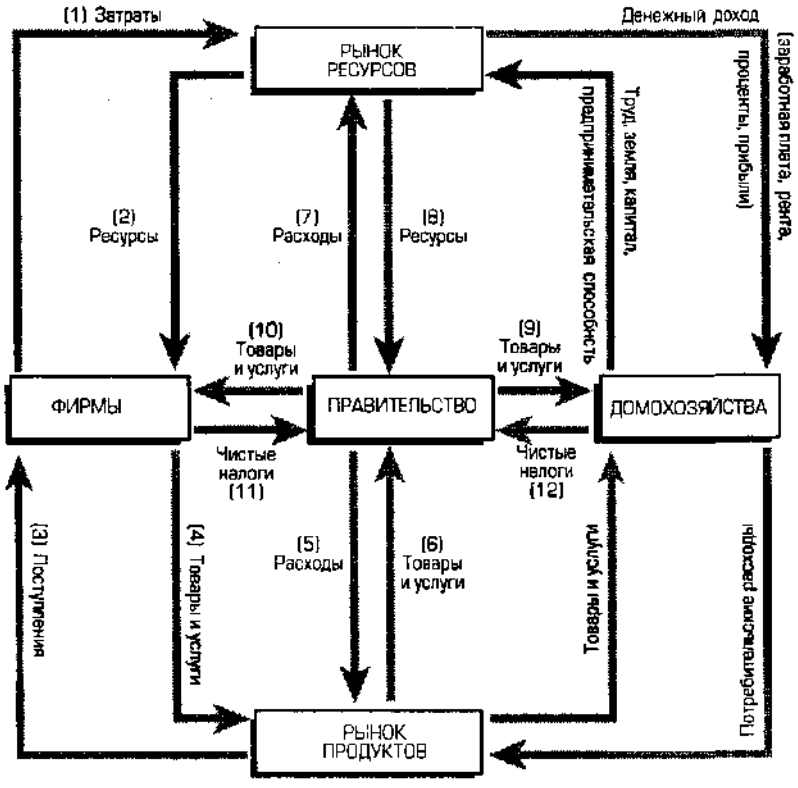


Рисунок 5-5. Модель кругооборота и государственный сектор

Государственные расходы, налоги и трансфертные платежи оказывают влияние на распределение доходов и ресурсов, а также на уровень экономической активности.

пример, при закупке ракет потребляется труд физиков и инженеров наряду со сталью, взрывчатыми веществами и множеством других компонентов.

2. Трансфертные платежи – «неистощающая» форма деятельности: они не поглощают ресурсы непосредственно и не связаны с производством. *Социальные и благотворительные пособия, пособия ветеранам и пособия по безработице служат примерами трансфертных платежей. Их основная характеристика заключается в том, что получатели пособий в настоящий момент не вносят своего вклада в производство в обмен на эти выплаты.*

Рис. 5-6 показывает, что *государственные закупки* товаров и услуг за последние 45 лет составляли около 20% внутреннего продукта. Конечно, объем внутреннего продукта существенно возрос за этот период, так что и абсолютная величина государственных закупок значительно увеличилась. В 1955 г. государственные закупки составили 75 млрд дол. в сравнении с 1175 млрд дол. в 1994 г.

Но если мы теперь рассмотрим *трансфертные платежи*, мы получим другое впечатление о роли государства и ее росте. Как показывает рис. 5-6, трансферты сильно возросли начиная с 60-х годов, поднявшись от 5% внутреннего продукта в 1960 г. до 14% в 1994 г. В результате налоговые поступления, необходимые для финансирования совокупных государственных расходов – закупки плюс трансферты, – составляют теперь около $^1/_3$ внутреннего продукта. В 1994 г. средний налогоплательщик тратил примерно 2 часа 45 минут из каждого восьмичасового рабочего дня на уплату налогов.

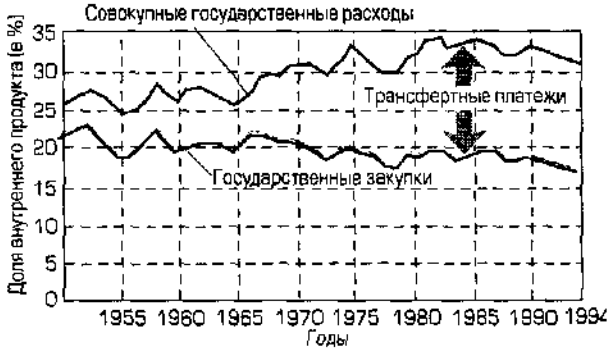


Рисунок 5-6. *Государственные закупки, трансферты и совокупные расходы как доля внутреннего продукта, 1950–1994 гг.*

Государственные закупки начиная с 1950 г. колеблются вокруг величины 20% внутреннего продукта. Вместе с тем трансфертные платежи как доля внутреннего продукта существенно выросли, так что совокупные государственные расходы (закупки плюс трансферты) тоже увеличились и теперь составляют около $^1/_3$ внутреннего продукта.

ФЕДЕРАЛЬНЫЕ ФИНАНСЫ

Теперь давайте рассмотрим федеральное правительство, правительства штатов и местные органы власти по отдельности, чтобы сравнить их структуры расходов и налоговых поступлений. Рис. 5-7 дает представление о бюджете федерального правительства.

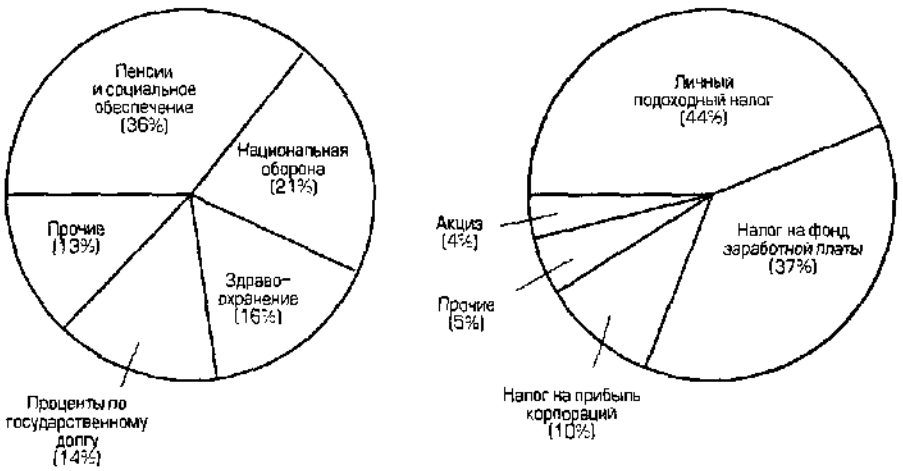


Рисунок 5-7. Федеральные расходы и налоговые поступления, 1993 г.

Подавляющая часть федеральных расходов приходится на выплату пенсий, социальное обеспечение, расходы на национальную оборону, здравоохранение и выплату процентов по государственному долгу. Основными источниками доходов служат личный подоходный налог, налог на фонд заработной платы и *налог на прибыли корпораций.*

Расходы федерального правительства

Выделяются 4 важнейшие сферы приложения федеральных расходов: 1) выплата пенсий и социальное обеспечение; 2) национальная оборона; 3) здравоохранение; 4) выплата процентов по государственному долгу. Категория *пенсии и социальное обеспечение* охватывает множество ранее упомянутых программ по поддержанию уровня доходов, которые предусматривают помощь престарелым, нетрудоспособным, безработным, инвалидам, семьям без кормильца и т.д. На долю *национальной обороны* приходится примерно $^1/_5$ расходов федерального бюджета, что указывает на высокий уровень затрат на поддержание боеготовности. Расходы на *здравоохранение* отражают резкое удорожание правительственных программ медицинской помощи пенсионерам и малообеспеченным гражданам. *Выплата процентов по государственному долгу* в последние годы значительно возросла в связи с увеличением размера самого долга.

Доходы федерального правительства

Как видно из рис. 5-7, основными источниками поступлений в федеральный бюджет являются подоходный налог с граждан, налог на фонд заработной платы и налог на прибыль корпораций, приносящие соответственно 44, 37 и 10 центов в расчете на каждый собранный в виде налогов доллар.

Личный подоходный налог. **Личный подоходный налог** составляет основу налоговой системы США и заслуживает особого внимания. Этот налог взимается с *налогооблагаемого дохода*, то есть с доходов домохозяйств и некорпоративных предпринимательских структур за вычетом налоговых освобождений (по 2450 дол. на каждого члена домохозяйства) и скидок (расходов фирм, благотворительных взносов, процентов по закладным на жилье, некоторых местных налогов и налогов штатов).

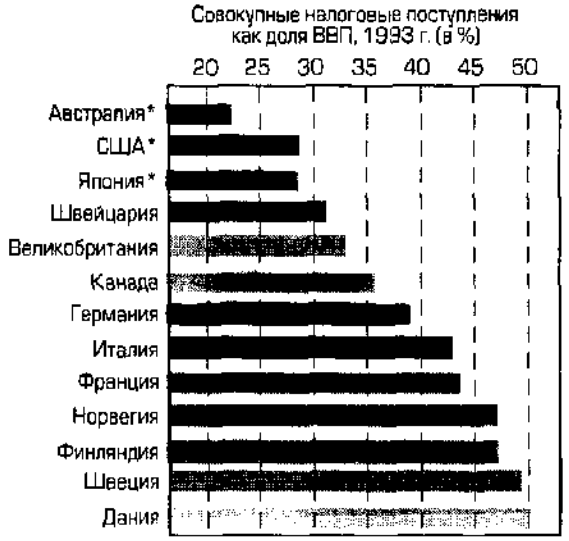
Федеральный личный подоходный налог – *прогрессивный налог*. Значит, люди с более высокими доходами выплачивают в виде налога бóльшую долю своего дохода, чем люди с низкими доходами. Прогрессивность достигается за счет системы растущих налоговых ставок, применяемых к разным доходным группам по мере повышения дохода внутри каждой группы.



МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 5-1

Совокупные налоговые поступления как доля внутреннего продукта некоторых стран

Соотношение налоговых поступлений и внутреннего продукта служит одним из показателей налогового бремени в стране. Среди промышленно развитых стран мира наименьшим налоговым бременем отличаются Австралия, США и Япония.



* 1992 г.
Источник: ОЭСР.

Таблица 5-2. Ставки федерального личного подоходного налога, 1995 г.*

(1) Общая величина налогооблагаемого дохода (в дол.)	(2) Предельная налоговая ставка (в %) (4)/(3)	(3) Изменение величины дохода (в дол.) Δ(1)	(4) Изменение величины налога (в дол.) Δ(5)	(5) Общая величина налога (в дол.)	(6) Средняя налоговая ставка (в %) (5)/(1)
0	0	–	–	–	–
36 900	15	36 900	5535	5535	15
89 150	28	52 250	14 630	20 165	22,6
140 000	31	50 850	15 764	35 929	25,7
250 000	36	110 000	39 600	75 529	30,2
Более 250 000	39,6	–	–	–	–

* Данные о супружеских парах, заполняющих совместную налоговую декларацию.

Столбцы (1) и (2) табл. 5-2 отражают механизм расчета подоходного налога для семейной пары, заполняющей совместную налоговую декларацию. Отметим, что ставка 15% применяется к любому налогооблагаемому доходу ниже 36 900 дол., весь *дополнительный* доход свыше этой величины, но до верхнего предела 89 150 дол. облагается по ставке 28%. Дополнительный доход между 89 150 и 140 тыс. дол. облагается по ставке 31%, а доход в интервале от 140 тыс. до 250 тыс. дол. — по ставке 36%. Весь налогооблагаемый доход сверх 250 тыс. дол. облагается по ставке 39,6%.

В столбце (2) табл. 5-2 перечислены предельные налоговые ставки. **Предельная налоговая ставка** — это налог, выплачиваемый на дополнительный доход. По определению, она представляет собой прирост выплачиваемого налога (столбец 4), деленный на *прирост* дохода (столбец 3). Таким образом, если налогооблагаемый доход семейной пары увеличился с 0 до 36 900 дол., прирост выплачиваемых налогов составит: 5535 дол. (0,15 × × 36 900), как показано в столбце (4). Если налогооблагаемый доход семейной пары возрос на дополнительные 52 250 дол. (столбец 3), то есть с 36 900 до 89 150 дол., будет применена более высокая налоговая ставка, равная 28%, и, следовательно, будет заплачен дополнительный налог, составляющий 14 630 дол. (0,28 × 52 250), о чем свидетельствует столбец (4).

Предельные налоговые ставки из столбца (2) преувеличивают величину личного подоходного налога, поскольку растущие налоговые ставки применяются только при переходе дохода из одного определенного налогового интервала в другой. Чтобы получить более ясное представление о налоговом бремени, мы должны рассматривать средние налоговые ставки. **Средняя налоговая ставка** — это частное от деления общей величины уплаченного налога на общую величину налогооблагаемого дохода. Для налогового интервала 0 — 36 900 дол. из столбца (6) табл. 5-2 средняя налоговая ставка равна 5535 дол. (столбец 4), деленным на 36 900 дол. (столбец 1), или 15%, то есть той же величине, что и предельная налоговая ставка. Но семейная пара, зарабатывающая 89150 дол., *не* платит 28% своего дохода в качестве налога, как можно было бы предположить исходя из предельной ставки. На самом деле средняя налоговая ставка составляет около 22,6% (20 165 дол./89 150 дол.). Причина заключается в том, что первые 36 900 дол. дохода облагаются по ставке 15%, и только следующие 52 250 дол. облагаются по ставке 28%. Попробуйте подсчитать среднюю процентную ставку для семейной пары, зарабатывающей 350 тыс. дол. В этом случае мы видим, что, если предельная налоговая ставка выше средней, средняя налоговая ставка будет расти. Арифметика здесь такая же, как в школе. Вы должны получить на дополнительном, то есть «предельном» экзамене оценку выше средней, чтобы увеличить свой средний балл.

Налог, средняя ставка которого повышается по мере роста дохода, называется *прогрессивным налогом*. Такой налог составляет бóльшую величину в абсолютном выражении и более крупную долю в доходе по мере роста этого дохода. Таким образом можно утверждать, что личный подоходный налог в американской налоговой системе представляет собой умеренно прогрессивный налог. (*Ключевой вопрос 15.*)

Налоги на заработную плату. Взносы в систему социального обеспечения, или **налоги на заработную плату**, представляют собой выплаты в обязательные программы страхования — страхования по старости и медицинского страхования (*Medicare*), — предусмотренные законодательством о социальном страховании. Эти налоги взимаются и с предпринимателей, и с работников. Совершенствование и расширение программ социального страхования в сочетании с ростом численности работающих привели в последние годы к значительному увеличению налогов на заработную плату. В 1995 г. каждый из нанимателей и работников заплатил налог в размере 7,65% с первых 61 200 дол. годового дохода работника. Кроме того, каждый из нанимателей и работников выплатил 1,45% от общего фонда заработной платы для финансирования программы *Medicare*.

Налог на прибыли корпораций. Федеральное правительство также взимает налоги с корпораций. Как следует из названия, **налогом на прибыль корпораций** облагаются корпоративные прибыли, то есть разность между их совокупными доходами и совокупными расходами. Базовая ставка составляет 35% и применяется к годовым прибылям свыше 10 млн дол. Фирма, получившая 15 млн дол. прибыли, заплатит корпоративный налог в размере 1 750 тыс. дол. (5 000 000 дол. × 0,35). Фирмы, чьи прибыли составляют меньше 10 млн дол. в год, облагаются налогом по более низкой ставке.

Акцизные налоги. Налоги, которыми облагаются оборот или потребление товаров, могут принимать форму **налога с продаж** или **акциза**. Эти два вида налогов различаются между собой в основном по степени охвата. Налог с продаж применяется к широкому кругу товаров, в то время как акцизом облагается небольшой, избранный перечень товаров. Как свидетельствует рис. 5-7, федеральное правительство собирает акцизный налог (с таких товаров, как алкогольная продукция, табачные изделия, бензин). Федеральное правительство *не* взимает общий налог с продаж, но для большинства местных органов власти этот налог — хлеб насущный.



Рисунок 5-8. Расходы и налоговые поступления штатов, 1992 г.

Правительства штатов тратят средства в основном на социальное обеспечение и образование. Основным источником налоговых поступлений служат налоги с продаж и акцизы.

ФИНАНСЫ ШТАТОВ И МЕСТНЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ

Отметим, взглянув на рис. 5-8, что основными источниками налоговых поступлений на уровне штата служат налоги с продаж и акцизы, которые составляют около 49% всех налоговых сборов. Второй важнейший источник налоговых поступлений штатов — это личный подоходный налог, который здесь взимается по куда более умеренной ставке, чем на федеральном уровне. Налоги на прибыль корпораций, на имущество, на наследство, различные лицензионные и регистрационные сборы составляют оставшуюся часть налоговых поступлений.

Расходы правительств штатов направляются главным образом на: 1) социальное обеспечение; 2) образование; 3) здравоохранение и содержание больниц; 4) строительство и эксплуатацию дорог.

Рис. 5-8 содержит обобщенные данные и не дает представления о бюджетах отдельных штатов. Различные штаты отличаются друг от друга по типам применяемых налогов. Так, хотя личный подоходный налог и служит основным источником налоговых поступлений для всех штатов, вместе взятых, шесть штатов вообще не взимают личный подоходный налог. Более того, в разных штатах наблюдаются большие различия в величине взимаемых налогов и выплат.

Рис. 5-9 содержит данные о поступлениях и расходах всех местных органов власти, включая не только крупные и мелкие города, но и районы, муниципалитеты, поселки и школьные округа. Выделяются один источник поступлений и одно их использование: большая часть доходов местных правительств проистекает из налога на имущество. А поступления в местные бюджеты расходуются в основном на образование.



Рисунок 5-9. Местные расходы и налоговые поступления, 1992 г.

Расходы местных органов власти в основном приходятся на сферу образования и финансируются главным образом за счет налога на имущество.

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

ФИНАНСИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОРПОРАЦИЙ

Одним из основных преимуществ корпораций является их способность финансировать свои операции путем продажи акций и облигаций. Полезно рассмотреть природу корпоративных финансов более детально.

Вообще корпорации финансируют свою деятельность тремя различными способами. Во-первых, значительная часть финансовых средств поступает из внутренних источников – из нераспределенной прибыли корпорации. Во-вторых, подобно частным лицам и некорпоративным фирмам, корпорации могут прибегнуть к займам у финансовых институтов. Например, небольшая корпорация, желающая построить новый завод, может получить средства в коммерческом банке, ссудо-сберегательной ассоциации или страховой компании. В-третьих, при этом корпорации, и только они, могут выпускать обыкновенные акции и облигации.

Акции и облигации. Обыкновенные акции представляют собой долю в собственности корпорации. Покупатель сертификата акций имеет право голоса на выборах должностных лиц корпорации, а также право на получение дивидендов. Если вы приобрели 1000 акций из 100 тыс. акций, выпущенных компанией *Specific Motors, Inc.* (далее – *SM*), то вы стали владельцем 1% компании, приобрели право на 1 всех дивидендов, объявленных к выплате советом директ ров, а также получили 1% голосов на ежегодных выбо руководителей корпорации.

В отличие от акции облигация не обеспечивает пра собственности. Покупатель облигации просто предоставл ет ссуду корпорации. Облигация – это долговая распис подтверждающая заем, в которой корпорация обязует выплатить держателю облигации определенную сумму по и течении установленного срока, а также ежегодно выплач вать определенные суммы (проценты), вплоть до погашен облигации. Например, вы можете приобрести облигацию S выпущенную сроком на 10 лет, номинальной стоимост 1000 дол. и установленной 10%-ной ставкой. Это означ ет, что за ваши 1000 дол. *SM* гарантирует ежегодную в плату процентов на сумму 100 дол. в течение последующ 10 лет и в конце этого срока возврат 1000 дол. основн суммы долга.

Различия. Очевидно, что между акциями и облигац ями существуют важные различия. Во-первых, как уже с мечалось, держатель облигации является не совладельц компании, а только ее кредитором. Во-вторых, по двум пр чинам облигации считаются менее рискованными, чем а ции. С одной стороны, держатели облигаций пользуются «з конным преимущественным правом» на доходы корпораци

Заметный бюджетный дефицит, наблюдаемый на рис. 5-9 при сравнении поступлений и расходов местных властей, в основном устраняется, когда принимаются во внимание неналоговые источники доходов. В 1992 г. налоговые поступления местных органов власти были дополнены 216 млрд дол. межправительственных субсидий от федерального правительства и правительств штатов. Более того, местные органы власти получили дополнительные 56 млрд дол. в виде дохода принадлежащей им собственности, то есть в виде поступлений от государственных больниц и предприятий коммунального хозяйства.

Краткое повторение 5-3

✦ **Государственные закупки составляют около 20% внутреннего продукта; с добавлением трансфертных платежей государственные расходы возрастают почти до $^1/_3$ внутреннего продукта.**

✦ **Социальное обеспечение и национальная оборона занимают основное место в расходах федерального правительства; личный подоходный налог, налог на прибыль корпораций и налоги на заработную плату служат главными источниками поступлений.**

✦ **Правительства штатов в привлечении средс опираются на налоги с продаж и акцизы; их расхо направляются на социальное обеспечение, обр зование, здравоохранение и дорожное строите ство.**

✦ **Образование является важнейшей статьей ра ходов для местных органов власти, а их поступлен складываются главным образом из налога на имущ ство.**

Фискальный федерализм

Исторически сложилось так, что сбор налогов штатах и на местном уровне всегда значитель отставал от расходов этих властей. Нехватка посту лений покрывается в основном за счет федера ных трансфертов, или субсидий. Обычно от фе рального правительства местные власти и прав тельства штатов получают от 15 до 20% всех сво доходов. Федеральные субсидии, предоставляем правительствам штатов и местным властям, са штаты дополняют собственными субсидиями мес ным органам управления. Эта система межправ тельственных трансфертов называется **фискальн федерализмом**. Из-за постоянного и крупного деф цита федерального бюджета субсидии со сторо федерального правительства в последнее вре

Акционерам не выплачиваются дивиденды до тех пор, пока не осуществлены все процентные выплаты, причитающиеся владельцам облигаций. С другой стороны, акционеры *SM* не знают, как велики будут их дивиденды и сколько они смогут получить за свои акции, если захотят продать их. Если у *SM* наступят трудные времена, акционеры могут вовсе не получить дивидендов, а сами акции обесценятся. Держателю же облигаций *SM* гарантируется ежегодная выплата 100 дол. в виде процента и возвращение 1000 дол. в конце десятилетнего срока при единственном условии, что корпорация не разорится.

Риск, присущий облигациям. Но это не означает, что покупка корпоративных облигаций не связана с риском. Рыночная стоимость облигаций компании *SM* может колебаться в зависимости от финансового состояния корпорации. Если *SM* сталкивается с экономическими трудностями, которые ставят под угрозу финансовую целостность корпорации, рыночная стоимость облигаций *SM* может упасть. Стоит ли вам продавать такую облигацию до истечения срока ее погашения, если вы сможете получить за нее только 800 или 700 дол. вместо затраченных 1000 дол. и, значит, понесете убытки (потерю капитала).

Изменения процентных ставок также влияют на рыночную цену облигаций. В частности, повышение процентной ставки ведет к понижению цен на облигации, и наоборот. Предположим, что в 1996 г., когда процентная ставка составляла 10%, вы купили облигацию *SM* номинальной стоимостью 1000 дол. и сроком погашения 10 лет. Это, очевидно, означает, что ваша облигация обеспечивает 100 дол. в качестве фиксированного процента, выплачиваемого ежегодно. А теперь предположим, что со следующего года процентная ставка подскочила до 15% и *SM* приходится уже гарантировать фиксированные ежегодные вклады в размере 150 дол. по новым десятилетним 1000-долларовым облигациям выпуска 1997 г. Ясно, что ни один здравомыслящий человек не заплатит 1000 дол. за вашу облигацию, приносящую только 100 дол. ежегодных процентных выплат, в то время как за те же 1000 дол. можно купить новые облигации, которые обеспечат держателю 150 дол. в год. В результате, если вы продаете вашу облигацию выпуска 1996 г. раньше срока ее погашения, это приведет к потере капитала.

Из-за инфляции держатели облигаций сталкиваются с еще одним элементом риска. Если в течение десятилетнего срока действия вашей облигации *SM* инфляция будет расти, то 1000 дол. основного долга, которые вы получите в конце этого периода, будут обладать значительно меньшей покупательной способностью, чем те 1000 дол., которые вы ссудили *SM* 10 годами ранее. Вы одолжили «дорогие» деньги, а вам вернули «дешевые».

сократились. Это вынудило правительства штатов и местные органы власти повысить налоговые ставки, ввести новые налоги и ограничить свои расходы.

Лотереи

Правительства штатов и местные органы власти все в большей степени рассматривают лотереи как средство затыкания дыр в бюджете, возникающих из-за разницы между налоговыми поступлениями и расходами. В 1993 г. 37 штатов проводили лотереи, на которых было продано билетов на 25 млрд дол.

Лотереи – явление довольно противоречивое. Противники лотерей утверждают, что: 1) поддержка властями азартных игр аморальна по своей сути; 2) лотереи создают тип «заядлых» игроков, которые, погрязнув в игре, разоряются сами и доводят до нищеты свои семьи; 3) семьи с низким доходом тратят на лотереи бóльшую долю своего дохода, чем богатые семьи; 4) как сфера оборота наличных денег, лотереи притягивают к себе преступников и вызывают другие нежелательные последствия; 5) лотереи убеждают людей в том, что путь к преуспеванию им открывают везение и счастливый случай, а вовсе не образование, упорный труд, накопление и инвестирование.

Защитники же лотерей настаивают на том, что: 1) лотереи предпочтительнее налогов, поскольку участие в них – дело добровольное, а не принудительное; 2) лотереи представляют собой безболезненный способ финансирования таких государственных услуг, как образование, медицинское обслуживание и социальное обеспечение; 3) лотереи составляют конкуренцию незаконным азартным играм, и потому они благоприятны для общества как средство борьбы с организованной преступностью.

РЕЗЮМЕ

1. Функциональное распределение дохода показывает, каким образом совокупный доход общества распадается на заработную плату, ренту, процент и прибыль; личное распределение доходов показывает, как совокупный доход делится между отдельными домохозяйствами.

2. Домохозяйства распределяют свой общий доход на личные налоги, сбережения и на потребительские товары. Более половины потребительских расходов уходит на оплату услуг.

3. Индивидуальная частная фирма, партнерство (товарищество) и корпорация – это основные

организационно-правовые формы деловых предприятий. Корпорации заняли доминирующие позиции в предпринимательском секторе благодаря: а) ограниченной ответственности; б) способности с большей легкостью, чем другие фирмы, привлекать денежный капитал для расширения операций.

4. Правительство усиливает и облегчает действие рыночной системы: а) обеспечивая ей правовую базу и социальную структуру; б) поддерживая конкуренцию.

5. Правительство регулирует распределение доходов путем прямого вмешательства в действие рынка и через систему налогов и трансфертных платежей.

6. Переливы, или побочные (внешние) эффекты, приводят к тому, что равновесный объем производства определенных товаров отличается от оптимального. Издержки перелива вызывают избыточное выделение ресурсов, которое может быть устранено законодательным путем или введением специальных налогов. Выгоды перелива сопровождаются недостаточным выделением ресурсов, что может быть исправлено предоставлением субсидий либо потребителям, либо производителям.

7. Государство должно обеспечивать производство общественных благ, поскольку такие блага неделимы и влекут за собой выгоды, от пользования которыми нельзя отстранить потребителей, не плативших за эти блага.

8. Регулирование налогов и государственных расходов — это один из способов, которым правительство может сократить безработицу и снизить инфляцию.

9. Модель кругооборота помогает нам понять, каким образом правительство осуществляет свои функции перераспределения доходов и ресурсов, а также стабилизации экономики.

10. Государственные закупки истощают или поглощают ресурсы; трансфертные платежи — нет. Государственные закупки начиная с 1950 г. составляли около 20% внутреннего продукта. Однако трансферты значительно возросли, так что общая величина государственных расходов в настоящее время составляет около $^1/_3$ внутреннего продукта.

11. Основные категории государственных расходов — пенсии, социальное обеспечение, национальная оборона, здравоохранение, выплата процентов по государственному долгу; поступления складываются главным образом из личного подоходного налога, налога на прибыль корпораций и налогов на заработную плату.

12. Основными источниками поступлений для штатов служат налоги с продаж и акцизы; их расходы направляются преимущественно на социальное обеспечение, образование, здравоохранение и дорожное строительство.

13. На местном уровне большую часть поступлений обеспечивает налог на имущество, а наиболее важной статьей расходов является образование.

14. В условиях фискального федерализма поступления штатов и местных органов власти дополняются крупными субсидиями от федерального правительства.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Функциональное и личное распределение дохода (*functional and personal distribution of income*)
Товары длительного и кратковременного пользования (*durable and nondurable goods*)
Услуги (*services*)
Предприятие (*plant*)
Фирма (*firm*)
Горизонтальное и вертикальное объединение (*horizontal and vertical combinations*)
Конгломераты (*conglomerates*)
Отрасль (*industry*)
Индивидуальная частная фирма (*sole proprietorship*)
Партнерство (товарищество) (*partnership*)
Корпорация (*corporation*)
Ограниченная ответственность (*limited liability*)
Разделение функций собственности и управления (*separation of ownership and control*)
Двойное налогообложение (*double taxation*)
Компании с ограниченной ответственностью (*limited-liability companies*)
Монополия (*monopoly*)
Издержки и выгоды перелива (*spillover costs and spillover benefits*)
Принцип исключения (*exclusion principle*)
Общественные, или социальные, блага (товары и услуги) (*public or social goods*)
«Проблема бесплатного проезда» (*free-rider problem*)
Государственные закупки (*government purchases*)
Трансфертные платежи (*transfer payments*)
Личный подоходный налог (*personal income tax*)
Предельные и средние ставки налогообложения (*marginal and average tax rates*)
Налог на заработную плату (*payroll tax*)
Налог на прибыль корпораций (*corporate income tax*)
Налоги с продаж и акцизы (*sales and excise taxes*)
Налог на имущество (*property tax*)
Фискальный федерализм (*fiscal federalism*)
Лотереи (*lotteries*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Объясните, в чем состоит различие между функциональным и личным распределением дохода.

2. ***Ключевой вопрос.*** *Предположим, что пять жителей Экономилля получают доходы в размере 50, 75, 125, 250 и 500 дол. Изобразите итоговое личное распределение доходов в виде диаграммы, подобной той, что представлена на рис. 5-2. Сравните доходы групп с самыми низкими и самыми высокими доходами.*

3. Проведите четкое различие между предприятием, фирмой и отраслью. Почему «отрасль» часто трудно определить на практике?

4. ***Ключевой вопрос.*** *Каковы основные правовые формы деловых предприятий? Кратко перечислите достоинства и недостатки каждой из них. Как вы объясняете доминирующую роль корпораций в американской экономике?*

5. «Правовая форма, которую принимает предприятие, диктуется в основном финансовыми требованиями производства конкретного ассортимента товаров». Согласны ли вы с этим утверждением?

6. Перечислите и кратко обсудите основные экономические функции правительства.

7. Какие различия возникают между равновесным и эффективным объемами производства в случае: а) издержек перелива; б) выгод перелива? Каким образом правительство может корректировать эти несоответствия? «Наличие издержек перелива говорит о недостаточном выделении ресурсов для производства данного продукта и необходимости государственных субсидий». Вы согласны? Объясните, каким образом зокальные тарифы и законы о ремнях безопасности могут повлиять на решение проблемы издержек перелива.

8. В результате специальных исследований установлено, что огнестрельные ранения одним только больницам обходятся более чем в 429 млн дол. ежегодно. Поскольку большинство пострадавших от таких ранений принадлежат к неимущим слоям населения и не имеют страховки, почти 86% расходов больниц вынужденно перекладываются на плечи налогоплательщиков. Исходя из вашего понимания издержек перелива порекомендуйте подходящую политику для решения этой проблемы.

9. ***Ключевой вопрос.*** *Каковы основные характеристики общественных благ? Объясните важность принципа исключения. Каким образом государство обеспечивает общественные блага?*

10. ***Ключевой вопрос.*** *Постройте кривую производственных возможностей, обозначив общественные блага на вертикальной оси и индивидуальные блага на горизонтальной оси. Предположив, что исходная деятельность экономики соответствовала одной из точек на кривой, укажите способы, с помощью которых может быть увеличено производство общественных благ. Каким образом может быть увеличено производство общественных благ, если исходная деятельность экономики соответствовала точке внутри (левее и ниже) кривой?*

11. Исходя из вашего понимания характеристик индивидуальных и общественных благ, определите, кто должен обеспечивать производство следующих товаров и услуг – рыночная система или государственный сектор: а) хлеб; б) освещение улиц; в) мосты; г) парки; д) бассейны; е) медицинское обслуживание; ж) доставка почты; з) строительство жилья; и) управление воздушным транспортом; к) библиотеки.

12. Объясните, каким образом правительство регулирует свои расходы и налоговые поступления, чтобы уменьшить: а) безработицу; б) уровень инфляции.

13. «Большинство мер, предпринимаемых правительством, одновременно затрагивает распределение доходов и ресурсов, уровни безработицы и цен». Используйте модель кругооборота, чтобы подтвердить это высказывание для каждого из следующих примеров: а) строительство новой школы в округе Блэкхок; б) 2%-ное снижение налога на прибыль корпораций; в) расширение дошкольных программ по работе с детьми из малообеспеченных семей; г) увеличение на 50 млн дол. расходов на космические исследования; д) взимание налога с загрязнителей воздуха; е) повышение минимальной заработной платы на 1 дол.

14. Каковы важнейший источник поступлений и основной тип расходов на федеральном уровне? На уровне штата? На местном уровне?

15. ***Ключевой вопрос.*** *Предположим, что в Фискавилле не облагаются налогом первые 10 тыс. дол. дохода, доходы в интервале 10 тыс. – 20 тыс. дол. облагаются по ставке 20%, а в интервале 20 тыс. – 30 тыс. – по ставке 30%. Доходы свыше 30 тыс. дол. облагаются налогом по ставке 40%. Если ваш доход составляет 50 тыс. дол., какую сумму налога вы уплатите? Определите предельные и средние налоговые ставки. Является ли этот налог прогрессивным?*

США КАК ЧАСТЬ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Путешественники, предпочитающие дикие уголки земли, любят считать, что они «ушли от мира», на самом деле они, подобно Атланту, несут мир на своих плечах. Бо́льшая часть их туристического снаряжения имеет импортное происхождение: ножи из Швейцарии, дождевики из Южной Кореи, видеокамеры из Японии, алюминиевые котелки сделаны в Англии, портативные горелки – в Швеции, спальные мешки – в Китае, а компасы – в Финляндии. Некоторые туристы носят походные ботинки, произведенные в Италии, солнцезащитные очки – из Франции, а часы – из Японии или Швейцарии. Более того, к началу маршрута их зачастую доставляют японские «тойоты» или шведские «вольво», они пьют бразильский кофе или закусывают бананами, выращенными в Гондурасе.

Международная торговля и мировая экономика затрагивают нас ежедневно, путешествуем ли мы по диким местам, сидим за рулем автомобиля, слушаем музыку или работаем. Мы не можем «уйти от мира». Мы вместе с остальным миром сплетены в сложную паутину экономических взаимоотношений, элементы которой составляют торговля товарами и услугами, многонациональные корпорации, совместные предприятия и связи между мировыми финансовыми рынками. Эта паутина настолько сложна, что даже трудно определить, какой товар является, а какой не является американским продуктом! Телевизоры *RCA* производит компания, базирующаяся во Франции; фирмой *Tropicana Orange Juice* владеет канадская компания, а детское питание *Gerber* производит крупнее предприятие швейцарской фирмы *Sedan*, «шевроле люмина» производится в Канаде, компанией *Burger King* владеет британская корпорация. Многие «американские» товары производятся из иностранных компонентов. Например, международные фирмы поставляют основные компоненты для нового «американского» самолета «Боинг-777» (рис. 6-1) и, наоборот, многие «иностранные» товары содержат многочисленные комплектующие, произведенные в Америке.

В этой главе вводятся основные принципы, на которых зиждется мировая экономика (более подробно международные аспекты экономикс мы разберем в заключительной части книги). Сначала мы рассмотрим рост международной торговли, роль в ней США и факторы, вызывающие ее рост. Затем мы несколько модифицируем схему кругооборота из главы 5 так, чтобы она отражала потоки, присущие международной торговле. Потом мы исследуем основы международной торговли, сделав упор на понятии относительного преимущества. В этой главе будут рассмотрены также иностранные валюты и обменные курсы. Кроме того, мы познакомимся с некоторыми барьерами и ограничениями, к которым прибегают страны в своей внешнеторговой практике, что в свою очередь приведет к обсуждению многосторонних торговых соглашений и регионов свободной торговли, существующих на земном шаре. Завершат главу несколько вариантов ответа на вопрос: «Способны ли американские товары успешно конкурировать на мировом рынке?»

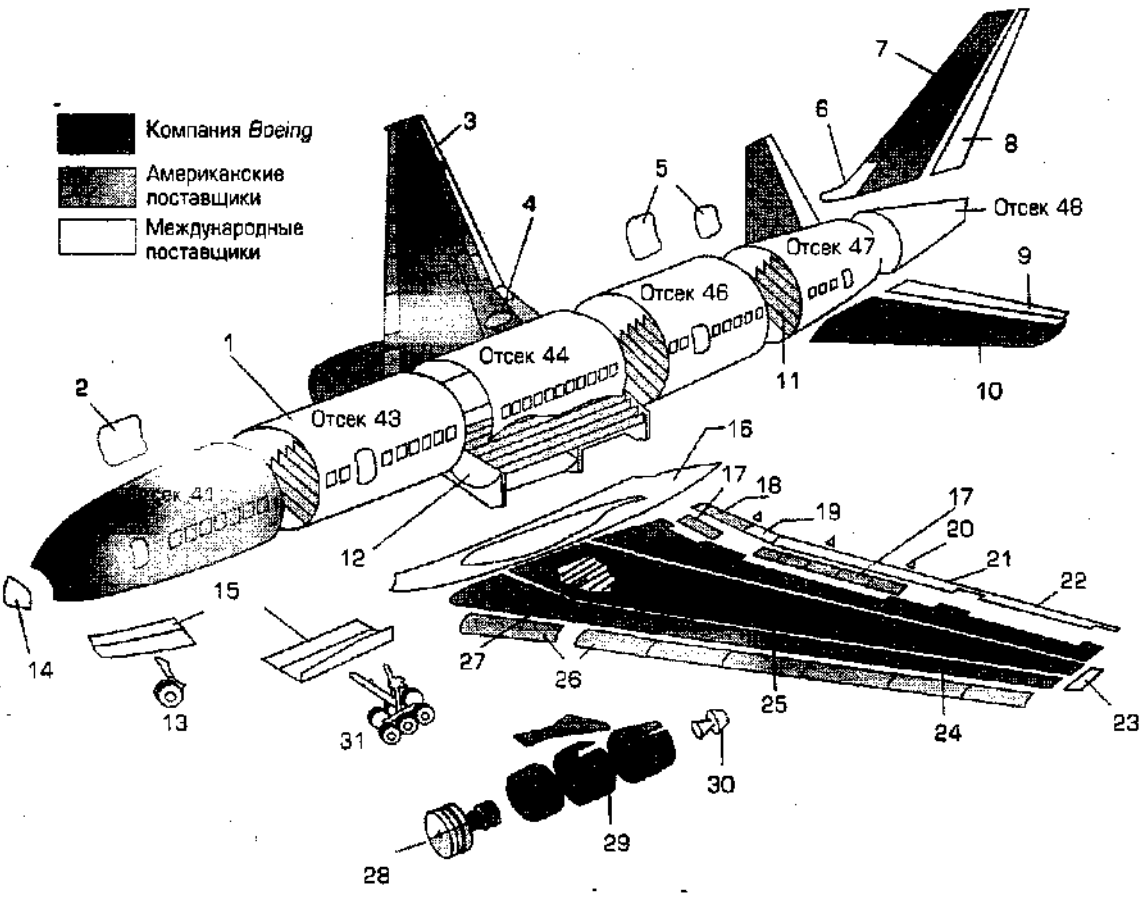


Рисунок 6-1. «Боинг-777» – кто поставляет комплектующие детали?

Международные фирмы поставляют бо́льшую часть компонентов для «американского» самолета «Боинг-777» (Seattle P: Intelligencer. Печатается по специальному разрешению).

1 – отсеки фюзеляжа с дверями; 2 – дверь большого грузового люка; 3 – панели задней кромки; 4 – неподвижная зад: кромка; 5 – дверь грузового люка; 6 – форкиль; 7 – киль; 8 – руль направления; 9 – руль высоты; 10 – стабилизатор; 11 – фюс: 12 – средняя секция крыла; 13 – носовая стойка шасси; 14 – обтекатель радиолокационной антенны; 15 – створки люков шасс 16 – зализ стыка крыла с фюзеляжем; 17 – интерцепторы; 18 – внутренние закрылки; 19 – флаперон; 20 – обтекатель узла навеск закрылка; 21 – внешний закрылок; 22 – элерон; 23 – законцовка крыла; 24 – передняя секция крыла; 25 – кессон крыл 26 – подкрылки; 27 – нервюры; 28 – двигатель; 29 – гондолы, пилоны подвески двигателя, обтекатели; 30 – обтекатель выхлопной трубы; 31 – основная стойка шасси.

РОСТ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Объем международной торговли настолько велик и ее характеристики настолько уникальны, что заслуживают специального рассмотрения.

Объем и структура

В табл. 6-1 показано значение международной торговли для нескольких представленных в ней стран. Многие страны с ограниченной ресурсной базой и ограниченными внутренними рынками - способны производить с разумной эффективно: тью разнообразные товары, которые они хоте: бы потреблять. Для таких стран экспорт – прод: жа за границу – служит способом получения н: обходимых им импортных товаров. В связи в эти экспорт может составлять от 25 до 35% их внут: реннего производства. Другие страны, наприме: Соединенные Штаты, имеют богатую и разнооб: разную ресурсную базу и огромные внутренни: рынки. Они в меньшей степени зависят от меж: дународной торговли.

Таблица 6-1. Экспорт товаров и услуг как доля ВВП (выборка стран), 1993 г.

Страна	*Экспорт в % от ВВП*
Нидерланды	52
Германия	37
Новая Зеландия	33
Канада	30
Великобритания	27
Франция	23
Италия	22
США	11
Япония	9

Источник: IMF. International Financial Statistics, 1994.

Объем. В США да и во всем мире объем международной торговли увеличился в абсолютном и в относительном выражении. Сравнение данных, помещенных в прямоугольниках на рис. 6-2, показывает существенный рост в абсолютном денежном выражении американского экспорта и импорта в течение последних десятилетий. Линии на рисунке показывают рост экспорта и импорта товаров и услуг как доли ВВП – суммарной стоимости (в дол.) всех товаров и услуг, произведенных в пределах Соединенных Штатов. Экспорт и импорт в настоящее время составляют от 11 до 13% ВВП, по сравнению с 1965 г. их относительная величина увеличилась более чем вдвое.

Однако доля США в международной торговле сокращается. В 1947 г. они обеспечивали примерно $^1/_3$ суммарного мирового экспорта, а теперь только около $^1/_8$. Объем международной торговли других стран возрастал более быстрыми темпами, чем внешняя торговля США. *Но по абсолютным показателям экспорта и импорта Соединенные Штаты остаются ведущей внешнеторговой страной.*

Зависимость. Нечего даже и спрашивать о том, зависят ли США от мировой экономики. США почти целиком зависят от других стран в потреблении бананов, кофе, какао, специй, чая, натурального шелка, никеля, жести, каучука и алмазов. Даже беглый взгляд показывает, что импортные товары конкурируют на многих внутренних рынках: японские видеокамеры и видеомагнитофоны, французские и итальянские вина, швейцарские и австрийские лыжи, японские мотоциклы и автомобили – это лишь отдельные примеры. Иностранные автомобили обеспечивают 33% общего объема продаж автомобилей в Соединенных Штатах. Даже великое американское времяпрепровождение – бейсбол – очень сильно зависит от импорта перчаток и мячей.

Но международная торговля – это улица с двусторонним движением, и многие американские отрасли находятся в существенной зависимости от внешних рынков. Почти все виды сельскохозяйственного производства зависят от иностранных рынков: экспорт риса, пшеницы, хлопка и табака составляет от $^1/_4$ до более $^1/_2$ их суммарного производства. Химическая промышленность, самолето-, автомобиле- и станкостроение, добыча угля и производство компьютеров – это лишь немногие американские отрасли, которые продают значительную часть своей продукции на международных рынках. В табл. 6-2 показаны основные виды товарного экспорта и импорта США.

Структура торговли. Табл. 6-2 и 6-3 дают полное представление о структуре торговли Соединенных Штатов. Отметим следующие особенности.

1. В 1993 г. импорт товаров превышал экспорт на 133 млрд дол. (В таблицах, однако, не показано, что экспорт услуг превосходил их импорт на 57 млрд дол.)

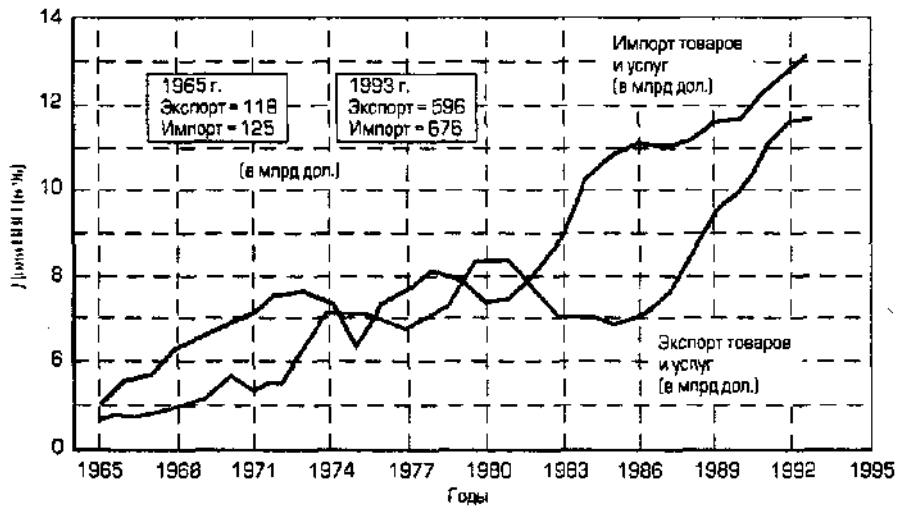


Рисунок 6-2. Объем внешней торговли США как доля ВВП

Американские импорт и экспорт увеличивались в размерах, и с 1965 г. их доля в ВВП более чем удвоилась. [Economic Report of the President, 1994. Использованы данные национальной статистики, скорректированные с учетом инфляции (в ценах 1987 г.)].

Таблица 6-2. Основные статьи экспорта и импорта товаров США, 1993 г. (в млрд дол.)

Экспорт	*Объем*	*Импорт*	*Объем*
Химические продукты	30,1	Автомобили	52,2
Компьютеры	29,3	Нефть	51,5
Товары длительного пользования	26,6	Компьютеры	38,0
Самолеты	20,1	Одежда	31,7
Полупроводники	19,1	Бытовые приборы	22,5
Энергетическое оборудование	17,0	Полупроводники	19,5
Металлы (кроме железа)	14,6	Химические продукты	18,1
Автомобили	14,5	Игрушки и спортивные товары	12,4
Зерно	14,4	Железо и сталь	11,8
Телекоммуникационное оборудование	13,5	Телекоммуникационное оборудование	11,3

Источник: данные Министерства торговли США.

2. Основная часть экспортной и импортной торговли США *приходится на другие промышленно* развитые страны, а не на менее развитые страны или государства Восточной Европы.

3. В количественном отношении наиболее важным партнером США является Канада. 22% экспортируемой продукции продается канадцам, которые в свою очередь обеспечивают 19% американского импорта.

4. Имеется заметный дисбаланс в торговле США с Японией (60 млрд дол.); американский импорт из Японии значительно превосходил экспорт США в эту страну. В основном такой дисбаланс объясняется большими объемами импорта японских автомобилей и электроники.

5. *Зависимость США от иностранной нефти* выражается в преобладании импорта в торговле Соединенных Штатов со странами, входящими в организацию государств – экспортеров нефти (ОПЕК).

6. США импортируют некоторые товары из тех же категорий, которые идут на экспорт (особенно автомобили, компьютеры, химические продукты, полупроводники *и оборудование для телекоммуникаций).*

Связи. Табл. 6-3 свидетельствует также о нал чии сложных финансовых отношений между стра нами. Как финансируется внешнеторговый деф цит США в размере 133 млрд дол., отраженный табл. 6-3? Каким образом страна – или индиви дуум – может получать от других больше товаро чем в состоянии предоставить взамен? Ответ: либ беря у них в долг, либо отказываясь от владени частью своих активов, или богатства. Именно эт происходит с Соединенными Штатами. США фи нансируют свой торговый дефицит за счет займо (продавая ценные бумаги) у других стран. Соеди ненные Штаты в настоящий момент самый круп ный должник в мире. Более того, страны, в отно шениях с которыми у США наблюдается крупны торговый дефицит, например Япония, приобрета ют активы в Америке. *CBS Records и Firestone Ti* теперь принадлежат японским фирмам, компани ями *Doubleday* и *RCA* владеют немецкие фирмы, *Standard Oil* и *Holiday Inns* находятся в руках ан личан.

Таблица 6-3. Товарный экспорт и импорт США по странам, 1993 г.

Экспорт	*Стоимость (в млрд дол.)*	*Доля в общей стоимости (в %)*	*Импорт*	*Стоимость (в млрд дол.)*	*Доля в общей стоимости (в %)*
Промышленно развитые страны	267	58	Промышленно развитые страны	345	58
Канада	101	22	Канада	113	19
Япония	47	10	Япония	107	18
Западная Европа	111	24	Западная Европа	121	21
Австралия	8	2	Австралия	3	1
Развивающиеся страны	183	40	Развивающиеся страны	241	41
Мексика	41	9	Мексика	40	7
ОПЕК	14	3	ОПЕК	24	4
Прочие	128	28	Прочие	181	31
Восточная Европа	6	1	Восточная Европа	4	1
Итого	457	100		590	100

Примечание: данные в таблице основаны на статистике международных сделок и включают военные поставки. Итоговые данн могут не сходиться из-за округлений.
Источник: Survey of Current Business. September, 1994.

Факторы, способствующие росту

Несколько факторов способствовало быстрому росту международной торговли после второй мировой войны.

Технологии транспортировки. Высокие транспортные издержки служат барьером для любого типа торговли и особенно для торговли между удаленными друг от друга регионами. Но совершенствование транспортных средств привело к тому, что земной шар как бы съежился, и это очень облегчило международную торговлю. Самолеты теперь быстро доставляют легкие ценные товары, например алмазы или полупроводники, из одной страны в другую. Нефть обычно транспортируется в огромных танкерах, что сильно сократило стоимость перевозки в расчете на единицу объема. Зерно отгружается на океанские корабли из современных зернохранилищ на Великих озерах и в прибрежных портах. Контейнерные суда доставляют железнодорожные контейнеры прямо в иностранные порты, где краны перегружают контейнеры на железнодорожные платформы для внутренних перевозок. Природный газ течет по трубам большого диаметра от стран-экспортеров к импортерам, например из России в Германию или из Канады в Соединенные Штаты. Рабочие потрошат рыбу на больших рыболовецких судах прямо в местах лова. В специальных холодильниках рыбу затем доставляют в зарубежные порты. Производители коммерческих самолетов доставляют новые лайнеры зарубежным клиентам в течение нескольких часов, просто совершая на них перелеты непосредственно к месту назначения.

Технологии связи. Международная торговля расширилась также благодаря крупным улучшениям в коммуникационной технологии. Телефоны, факсы и компьютеры теперь непосредственно связывают торговцев во всем мире, позволяя экспортерам искать и отбирать наиболее выгодные возможности для продажи товаров за границей и заключения торговых сделок. Новые средства связи позволяют нам перемещать деньги по всему миру в мгновение ока. Курсы обмена, цены акций и процентные ставки почти одновременно появляются на экранах компьютеров в Лос-Анджелесе, Лондоне и Лиссабоне.

В настоящее время экспортеры и импортеры могут вести переговоры между Швецией и Австралией так же легко, как между Оклендом и Сан-Франциско. Дистрибьютор во Флориде может получить расценки на 1000 плетеных корзинок в Таиланде так же быстро, как на 1000 бутылок бурбона в Кентукки.

Общее снижение тарифов. Тарифы – акцизы или импортные пошлины – то и дело скачут то вверх, то вниз, но с 1940 г. снизились во всем мире. Взглянув на рис. 6-6, можно увидеть, что в США тарифные сборы как доля от общего объема облагаемого пошлинами импорта теперь составляют около 5% по сравнению с 40% в 1940 г. Во многих странах до сих пор существуют барьеры на пути свободной торговли, но в среднем тарифы сильно сократились, что привело к увеличению объемов международной торговли.

Мир. Во время второй мировой войны крупные промышленные державы воевали друг с другом, что нанесло серьезный ущерб международной торговле. С тех пор торговля не только восстановилась, она значительно расширилась благодаря мирным взаимоотношениям и торговым организациям, связывающим большинство промышленно развитых стран. В частности, Япония и Германия – две силы, проигравшие вторую мировую войну, – теперь входят в число ведущих участников международной торговли.

Участники

Все страны в мире в какой-то степени участвуют в международной торговле.

Соединенные Штаты, Япония и Западная Европа. Как показано в разделе «Международный ракурс» 6-1, самыми крупными участниками международной торговли являются США, Германия и Япония. В 1993 г. суммарный экспорт этих государств составлял 1,2 трлн дол. Помимо Германии в число крупнейших экспортеров и импортеров входят такие западноевропейские страны, как Франция, Великобритания и Италия. Эти три основных «игрока» – Соединенные Штаты, Япония и Западная Европа – сейчас поистине доминируют в международной торговле. Эти же три региона образуют сердцевину мировой финансовой системы и служат местом базирования большинства крупных мировых многонациональных корпораций – фирм, значительную часть активов которых составляют зарубежные производственные и распределительные структуры. Среди 25 крупнейших **многонациональных корпораций** можно назвать *Royal Dutch Shell* и *Unilever* (Великобритания/Нидерланды), *Ford Motor*, *General Motors* и *IBM* (Соединенные Штаты), *British Petroleum* (Великобритания), *Nestlé* (Швейцария), *Fiat* (Италия), *Siemens* и *Bayer Chemicals* (Германия), *Mitsubishi* и *Mitsui* (Япония) и *Alcatel Alstrom* (Франция).

Новые игроки. Недавно на мировой торговой арене появились новые заметные игроки. Одну такую группу стран представляют недавно ставшие индустриальными азиатские экономики Гонконга, Сингапура, Южной Кореи и Тайваня. Эти «азиатские тигры» увеличили свою долю в мировом экспорте с

3% в 1972 г. до более 9% в настоящее время. Вместе они экспортируют столько же, столько Япония, и гораздо больше, чем Франция, Великобритания или Италия. Другие страны Юго-Восточной Азии, особенно Малайзия и Индонезия, также увеличили объем своей международной торговли.

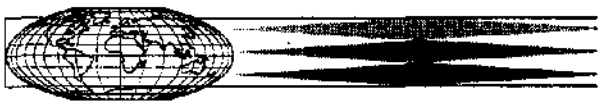
Китай, который все в большей степени полагается на рыночные механизмы, становится еще одной мощной торговой державой. С начала рыночных реформ в 1979 г. ежегодный прирост его производства составил в среднем 10% (по сравнению с 2–3% ежегодно в США). При таких замечательных темпах роста совокупный объем производства в Китае удваивается каждые семь лет! Рост производства сопровождался увеличением объемов экспорта и импорта. В 1989 г. китайский экспорт и импорт достигли 50 млрд дол. каждый. В 1994 г. каждый из них возрос до 90 млрд дол., причем 30% китайского экспорта направлялось в США. Китай также привлек значительные объемы иностранных инвестиций. Только в 1993 г. были заключены контракты примерно на 100 млрд дол. иностранных капиталовложений, которые должны поступить в страну в течение ближайших 7 лет. Эксперты предсказывают, что Китай вскоре станет одной из ведущих торговых держав мира.

Падение коммунизма в Восточной Европе и бывшем Советском Союзе также изменило структуру международной торговли. До этого восточноевропейские страны – Польша, Венгрия, Чехословакия и Восточная Германия – торговали в основном с Советским Союзом и его политическими союзниками, такими, как Северная Корея и Куба. В настоящее время Восточная Германия объединилась с Западной, а Польша, Венгрия и Чехия установили новые торговые отношения с Европой и Америкой.

Сама Россия также начала далеко идущие рыночные реформы, включая широкомасштабную приватизацию промышленности, и заключила крупные торговые соглашения с фирмами по всему земному шару. Хотя ее переход к капитализму осуществлялся не гладко, нет сомнения, что Россия способна быть одной из ведущих торговых держав мира. Другие бывшие советские республики, а теперь независимые государства, такие, как Украина и Эстония, также открывают свою экономику для международной торговли и финансов.

И СНОВА О КРУГООБОРОТЕ

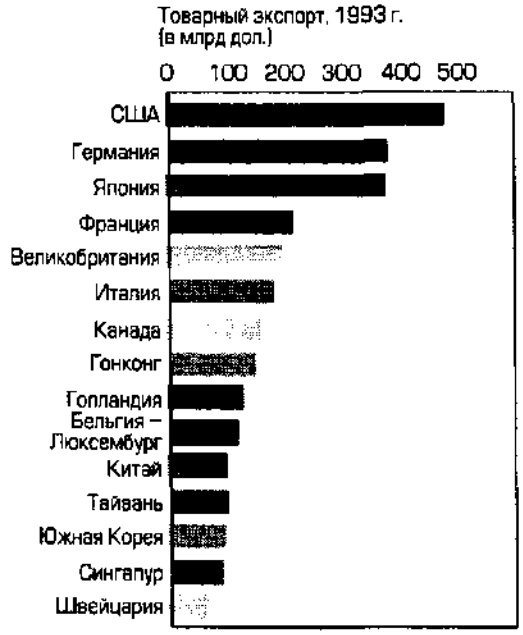
Сейчас, когда мы имеем представление о величине и росте международной торговли, мы должны представить ее как «остальной мир» в модели кругооборота из главы 5. На рис. 6-3 мы вносим две поправки в рис. 5-5.



МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 6-1

Сравнение стран по объему экспорта (в млрд дол.)

Соединенные Штаты, Германия и Япония являются крупнейшими экспортерами в мире.



Источник: GATT.

1. Наши прежние «Рынок ресурсов» и «Рынок продуктов» теперь становятся «Рынком ресурсов США» и «Рынком продуктов США». Точно так же мы добавляем «США» в блоки «Фирмы», «Правительство» и «Домохозяйства».

2. Внизу схемы кругооборота мы помещаем иностранный сектор – «Остальной мир». В этот блок входят все зарубежные страны, с которыми мы имеем дело, а также составляющие их индивидуумы, фирмы и правительства.

Поток (13) показывает, что люди, фирмы и правительства за границей покупают американскую продукцию – наш экспорт – на нашем рынке продуктов. Этот реальный поток американского экспорта в зарубежные страны сопровождается потоком денежных поступлений (14) от остального мира к нам. В ответ на эти поступления из-за границы американские фирмы увеличивают спрос на внутренние ресурсы, чтобы производить товары на экспорт; они выступают со стороны спроса на рын

ресурсов. Таким образом, внутренний поток (1) денежных доходов (рента, заработная плата, процент и прибыль), поступающий американским домохозяйствам, возрастает.

Но американский экспорт составляет только половину картины. Поток (15) показывает, что американские домохозяйства, фирмы и правительство тратят часть своих доходов на иностранные продукты. Эти продукты, разумеется, представляют собой наш импорт – поток (16) в модели кругооборота. Закупки импортных автомобилей и электроники увеличивают доходы и производство за рубежом, что в свою очередь дает возможность иностранным домохозяйствам покупать товары американского экспорта.

Наша модель кругооборота дает упрощенную картину действительности, в которой основную роль играют рынки продуктов, но внимания заслуживают также некоторые другие аспекты взаимоотношений США с «остальным миром». В частности, имеются взаимосвязи между американским рынком ресурсов и остальным миром.

Америка импортирует и экспортирует не только продукты, но и ресурсы. Например, США импортируют сырую нефть и экспортируют древесину. Более того, некоторые американские фирмы участвуют в «оффшорном» производстве, которое перекачивает капитал с внутренних рынков ресурсов на рынки ресурсов в других странах. Например, компания *General Motors* может построить автомобильный завод в Канаде или Германии. Или *Sony* может построить завод по производству проигрывателей для компакт-дисков в США, обеспечивая тем самым обратный поток капитала.

Кроме того, существуют международные потоки рабочей силы. Около 1 млн легальных и нелегальных иммигрантов приезжает ежегодно в Соединенные Штаты, пополняя численность доступных трудовых ресурсов, а также увеличивая совокупные объемы производства и дохода в США. С другой стороны, иммиграция увеличивает предложение рабочей силы на конкретных американских рынках труда, снижая тем самым уровень заработной платы в некоторых видах занятости в США.

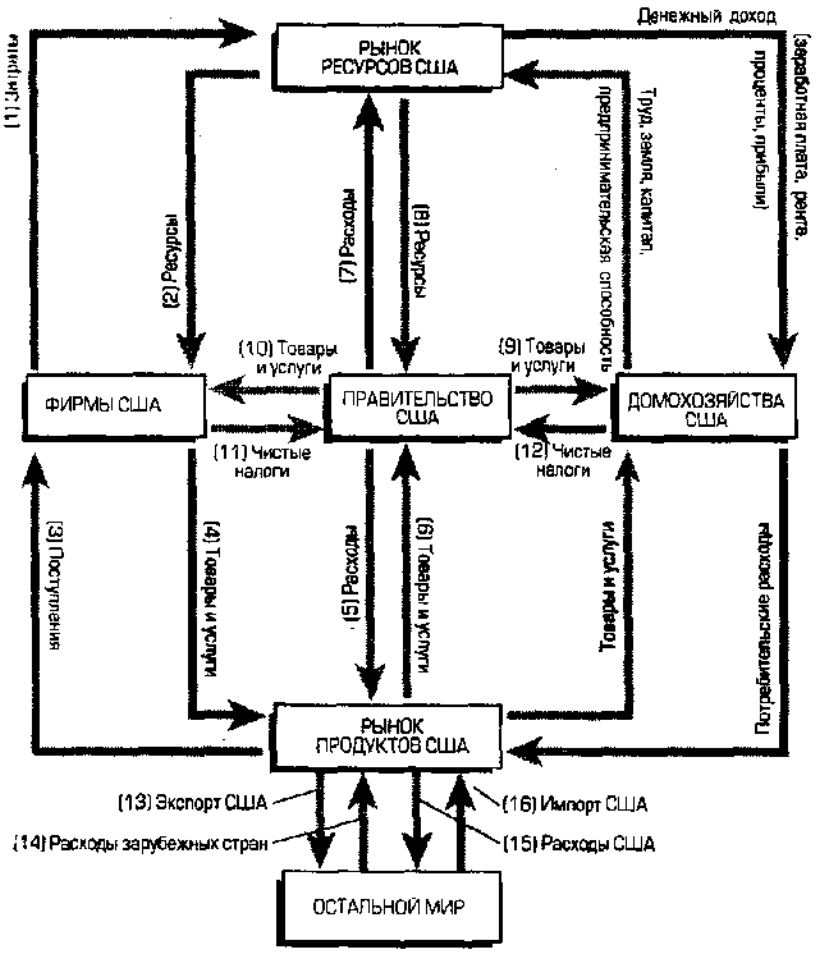


Рисунок 6-3. Кругооборот при наличии иностранного сектора

Потоки (13) – (16) в нижней части схемы показывают, каким образом экономика Соединенных Штатов взаимодействует с остальным миром. Люди за границей покупают товары американского экспорта, внося таким образом свой вклад в денежные поступления фирм и доходы граждан США. Американцы в свою очередь тратят часть своих доходов на покупку товаров, импортируемых из-за границы. Доход от национального экспорта позволяет оплачивать импорт.

Расширенная модель кругооборота (рис. 6-3) показывает также, что страна, вовлеченная в международную торговлю, рискует оказаться в состоянии нестабильности, которая не затронула бы «закрытую» экономику (рис. 5-5). Например, спады и инфляция обладают способностью быстро распространяться в торгующих друг с другом странах. Предположим, что в государствах Западной Европы происходит сильный спад. По мере того как их доходы уменьшаются, они начинают приобретать все меньше американских экспортных товаров. В результате потоки (13) и (14) на рис. 6-3 сократятся, а запасы непроданных американских товаров возрастут. Американские фирмы будут реагировать на это сокращением производства и занятости, что уменьшит поток денежных доходов, поступающих американским домохозяйствам (поток 1). Таким образом, спад в Европе может привести к спаду в Соединенных Штатах.

Рис. 6-3 также помогает нам понять, что иностранный сектор изменяет структуру распределения ресурсов и доходов в американской экономике. При наличии иностранного сектора мы выпускали больше одних товаров (наш экспорт) и меньше других (наш импорт), чем производили бы в его отсутствие. Таким образом, американская рабочая сила и другие производственные ресурсы смещаются от «импортных» в сторону «экспортных» отраслей. Мы используем больше наших ресурсов для производства коммерческих самолетов и выращивания пшеницы и меньше для производства автомобилей и одежды. В связи с этим мы задаемся вопросом: «Имеет ли такое перераспределение ресурсов экономический смысл? Увеличивает ли оно наше валовое производство и наш уровень жизни?» Далее мы рассмотрим несколько ответов на этот вопрос. (*Ключевой вопрос 3.*)

Краткое повторение 6-1

✦ Объем международной торговли возрос как с глобальной, так и с национальной точки зрения. Соединенные Штаты являются ведущим участником международной торговли, экспорт и импорт США составляют примерно 11–13% ВВП.

✦ Совершенствование технологий транспортировки и связи, снижение внешнеторговых тарифов и мирные взаимоотношения между основными промышленно развитыми странами способствовали расширению международной торговли.

✦ В международной торговле лидируют США, Япония и страны Западной Европы. В последнее время активную роль на мировом рынке стали играть «азиатские тигры» (Гонконг, Сингапур, Южная Корея и Тайвань), Китай, страны Восточной Европы и независимые республики, ранее входившие в состав Советского Союза.

✦ Модель кругооборота теперь включает в себя иностранный сектор; сюда добавлены потоки экспорта с внутреннего рынка продуктов, импорта на внутренний рынок продуктов и соответствующие потоки расходов.

СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ И ОТНОСИТЕЛЬНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО

Специализация и торговля увеличивают производительность ресурсов страны и способствуют росту валового производства. Это утверждение не ново! Адам Смит писал в 1776 г.:

> «Мудрость любого рачительного главы семьи заключается в том, чтобы никогда не пытаться самому сделать то, что дешевле купить. Портной не тачает себе сапоги, а покупает их у сапожника. Сапожник не шьет для себя одежду, а покупает у портного. Фермер не пытается сделать сам ни одежду, ни обувь, а прибегает к услугам других производителей...
>
> Действия, благоразумные и рачительные для каждой частной семьи, едва ли могут оказаться глупыми и для великого королевства. Если другая страна способна снабжать нас товаром по более низкой цене, чем он обошелся бы нам, производи мы его сами, лучше покупать его там за некоторую часть продукции нашего собственного производства, в ведении которого мы имеем какое-либо преимущество»[1].

Государства участвуют в специализации и торговле по тем же причинам, что и люди: в результате специализации и обмена между людьми, регионами и странами возрастает совокупный объем производства и дохода.

Основной принцип

В начале XIX в. английский экономист Давид Рикардо расширил идею Смита, верно заметив, что специализация и обмен выгодны для индивидуума или страны даже в том случае, когда этот человек или страна имеют более высокую производительность во всех видах экономической деятельности, чем потенциальный торговый партнер.

Рассмотрим для примера случай с дипломированным бухгалтером, который также является и квалифицированным маляром. Предположим, что бухгалтер способен покрасить свой дом быстрее, чем профессиональный маляр, которого он собирается нанять. Предположим также, что работой по специальности бухгалтер может заработать 50 дол. в час

[1] *Smith A.* The Wealth of Nations. New York: Modern Library, Inc., 1937. P. 424 [впервые книга была опубликована в 1776 г.].

и что он должен платить маляру за его работу 15 дол. в час. Теперь допустим, что у бухгалтера покраска дома займет 30 часов, а у маляра – 40.

Следует ли бухгалтеру отвлечься на время от основной работы, чтобы покрасить свой дом, или ему все же стоит нанять маляра? Альтернативные издержки бухгалтера при самостоятельной покраске дома равны 1500 дол. (30 часов × 50 дол. в час упущенного дохода). Затраты же на маляра составят только 600 дол. (40 часов × 15 дол. в час, запланченные маляру). Хотя бухгалтер способен лучше справиться и с бухгалтерской, и с малярной работой, его относительное, или сравнительное, преимущество лежит в области бухгалтерского дела. Он *снизит затраты на покраску своего дома*, если будет специализироваться в бухгалтерском деле и использовать часть полученных от этой работы доходов для найма маляра.

Точно так же и маляр может уменьшить свои затраты на получение бухгалтерских услуг, специализируясь в малярном деле и используя часть своего заработка, чтобы нанять бухгалтера для заполнения налоговой декларации. Предположим, что маляру потребовалось бы 10 часов для подготовки налоговой декларации, в то время как бухгалтер справился бы с этой работой за 2 часа. Маляру пришлось бы пожертвовать 150 дол. своего дохода (10 часов × 15 дол. в час потраченного времени) для выполнения работы, которую нанятый им бухгалтер мог бы сделать за 100 дол. (2 часа × 50 дол. в час времени бухгалтера). Прибегнув к услугам бухгалтера для заполнения налоговой декларации, маляр *сокращает свои затраты на это*.

Что верно для бухгалтера и маляра, то верно и для стран. Страны могут снизить свои затраты на получение желаемых товаров, специализируясь на производстве, где они имеют относительное преимущество.

Сравнительные издержки

Наш простой пример ясно показывает, что специализация экономически желательна, потому что она способствует повышению эффективности производства. Чтобы понять, что представляет собой мировая экономика, давайте рассмотрим специализацию в контексте торговли между странами, используя для нашего анализа уже знакомое нам понятие кривой производственных возможностей. Предположим, что США и Мексика обладают именно такими производственными возможностями, какие показаны в табл. 6-4 и 6-5. В этих таблицах мы исходим из того, что издержки неизменны. Каждая страна должна отказаться от фиксированного количества одного продукта, чтобы сохранить постоянное приращение другого продукта. (Это предположение упростит наши рассуждения, не влияя на полученные выводы.)

Таблица 6-4. Производственные возможности Мексики (в т)

Продукт	Производственные альтернативы				
	A	*B*	*C*	*D*	*E*
Авокадо	0	20	24	40	60
Соевые бобы	15	10	9	5	0

Таблица 6-5. Производственные возможности США (в т)

Продукт	Производственные альтернативы				
	R	*S*	*T*	*U*	*V*
Авокадо	0	30	33	60	90
Соевые бобы	30	20	19	10	0

Специализация и торговля взаимовыгодны, или «прибыльны», для двух стран, если сравнительные издержки производства двух продуктов у этих стран различны. Каковы внутренние сравнительные издержки производства авокадо и соевых бобов в Мексике? Сравнивая производственные альтернативы *A* и *B* в табл. 6-4, мы видим, что для производства 20 т авокадо (20 – 0) надо пожертвовать производством 5 т (15 – 10) соевых бобов. Или, проще говоря, в Мексике производство 4 т авокадо стоит 1 т соевых бобов, то есть $1S = 4A$. Так как мы предположили постоянные издержки, это внутреннее соотношение не изменится, если Мексика увеличит объем производства любого из двух продуктов. Это также очевидно из сравнения производственных возможностей *B* и *C*, где мы видим, что еще 4 т авокадо (24 – 20) стоят 1 т соевых бобов (10 – 9).

Сравнение производственных альтернатив *R* и *S* в табл. 6-5 также показывает, что внутренние альтернативные издержки производства 10 т соевых бобов (30 – 20) соответствуют для американцев 30 т авокадо (30 – 0). Иными словами, внутреннее соотношение между сравнительными издержками производства этих двух продуктов в Соединенных Штатах $1S = 3A$. Это же ясно видно из сравнения производственных альтернатив *S* и *T*. Заметьте, что дополнительные 3 т авокадо (33 – 30) производятся за счет непосредственного отказа от 1 т соевых бобов (20 – 19).

Сравнительные издержки производства двух продуктов различны для этих двух стран. Экономисты говорят, что Соединенные Штаты имеют внутреннее преимущество по сравнительным издержкам, или просто **сравнительное (относительное) преимущество**, в производстве соевых бобов. Для получения 1 т соевых бобов США могут отказаться от меньшего количества авокадо (3 т), чем Мексика, где 1 т соевых бобов стоит 4 т авокадо. С точки зрения внутренних альтернативных издержек, соевые бобы относительно дешевле в Соединенных

Таблица 6-6. Специализация в соответствии с относительным преимуществом и выигрышем от обмена (в т)

Страна	(1) Объем продукции до специализации	(2) Объем продукции после специализации	(3) Объем торговли	(4) Объем продукции в результате обмена	(5) = (4) − (1) Выигрыш от специализации и обмена
Мексика	24 авокадо	60 авокадо	− 35 авокадо	25 авокадо	1 авокадо
	9 соевых бобов	0 соевых бобов	+10 соевых бобов	10 соевых бобов	1 соевых бобов
США	33 авокадо	0 авокадо	+35 авокадо	35 авокадо	2 авокадо
	19 соевых бобов	30 соевых бобов	−10 соевых бобов	20 соевых бобов	1 соевых бобов

Штатах. *Страна имеет относительное преимущество по какому-либо продукту, когда она в состоянии производить этот продукт с меньшими внутренними альтернативными издержками, чем ее потенциальный торговый партнер.* Мексика, с другой стороны, имеет сравнительное преимущество в производстве авокадо. В то время как в США получение 1 т авокадо стоит $^1/_3$ т соевых бобов, Мексике 1 т авокадо обходится только в $^1/_4$ т соевых бобов. Авокадо оказываются относительно более дешевыми в Мексике. Итак, внутренние соотношения затрат на выпуск этих двух продуктов в Мексике $1S = 4A$, а в Соединенных Штатах $1S = 3A$.

Из-за этих различий во внутренних альтернативных издержках, если обе страны специализируются в соответствии со своим относительным преимуществом, каждая может достичь более высокого уровня валового производства при том же вложении ресурсов. Вместе они будут использовать свои ограниченные ресурсы более эффективно.

Условия торговли

Так как в США соотношение затрат на выпуск этих двух продуктов составляет $1S = 3A$, разумно, чтобы американцы специализировались на производстве соевых бобов, если в торговле с Мексикой они могут получить *больше*, чем 3 т авокадо за 1 т соевых бобов. Аналогично при соотношении затрат в Мексике $1S = 4A$ мексиканцам есть смысл специализироваться в производстве авокадо, если они могут получить 1 т соевых бобов, *меньше* чем за 4 т авокадо.

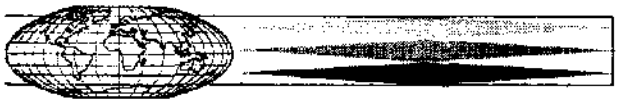
Предположим, что путем переговоров страны договорились о курсе обмена 1 т соевых бобов на 3,5 т авокадо. Эти **условия торговли** взаимно благоприятны для обеих стран, поскольку каждая из них окажется в лучшем положении в результате обмена по сравнению только с внутренним производством. Американцы получают 3,5 т авокадо, отослав в Мексику 1 т соевых бобов, хотя они могут получить только 3 т авокадо, перераспределив внутренние ресурсы с производства соевых бобов на авокадо. Мексиканцы затратили бы 4 т авокадо для получения 1 т соевых бобов путем перераспределения внутренних ресурсов. Вместо этого за счет обмена с Соединенными Штатами они могут получить 1 т соевых бобов с более низкими издержками в 3,5 т авокадо.

Выигрыш от специализации и обмена

Давайте определим выигрыш в валовом продукте за счет специализации и обмена. Предположим, что перед началом специализации и обмена оптимальными производственными комбинациями для каждой страны были альтернатива *C* в табл. 6-4 и альтернатива *T* в табл. 6-5. Объемы продукции в этих комбинациях представлены в столбце (1) табл. 6-6. Это значит, что мексиканцы предпочли выпуск 24 т авокадо и 9 т соевых бобов (табл. 6-4), а американцы — 33 т авокадо и 19 т соевых бобов (табл. 6-5) всем другим альтернативам, доступным в пределах их внутренней экономики.

Теперь предположим, что обе страны специализируются в соответствии со сравнительным преимуществом и Мексика производит 60 т авокадо и не производит соевых бобов (альтернатива *E*), а Соединенные Штаты производят 30 т соевых бобов и не производят авокадо (альтернатива *R*), как показано в столбце (2) табл. 6-6. Исходя из наших условий торговли $1S = 3{,}5A$, предположим, что Мексика обменяет 35 т авокадо на 10 т американских соевых бобов. Столбец (3) табл. 6-6 показывает, какие объемы продукции были обменены в этой торговле. Как показано в столбце (4), теперь мексиканцы располагают 25 т авокадо и 10 т соевых бобов, а американцы получили 35 т авокадо и 20 т соевых бобов. По сравнению с оптимальными производственными комбинациями до специализации и обмена (столбец 1) *обе* страны теперь имеют больше авокадо и больше соевых бобов! В частности, Мексика получила дополнительно 1 т авокадо и 1 т соевых бобов, а США — 2 т авокадо и 1 т соевых бобов. Этот выигрыш показан в столбце (5), где мы вычли *объем продукции до специализации*, указанный в столбце (1), из объема продукции *после* специализации, указанного в столбце (4).

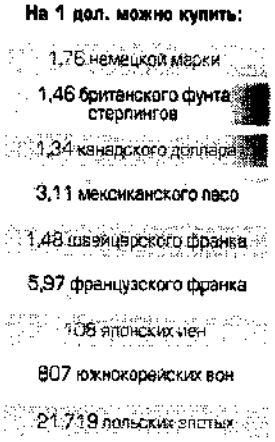
Специализация в соответствии с относительным преимуществом способствует лучшему распределению ресурсов в мировом масштабе, то есть в результате использования того же общего количества ресурсов.



МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 6–2

Курсы обмена: иностранная валюта за 1 дол. США

Количества иностранной валюты, которую можно купить за 1 дол., существенно различаются в разных странах. Эти данные относятся к февралю 1995 г. и с течением времени колеблются в ответ на изменения спроса и предложения на международной валютной бирже.



тех же технологий совокупный объем производства в мире возрастает. Если Мексика и США выделят все свои ресурсы на производство авокадо и соевых бобов, соответственно то же самое суммарное вложение ресурсов приведет к производству большего объема валового продукта, что свидетельствует о более эффективном использовании или распределении ресурсов.

В главе 2 мы видели, что с помощью специализации и международной торговли страна может преодолеть производственные ограничения, установленные ее кривой производственных возможностей. И хотя внутренние кривые производственных возможностей двух стран не сдвинулись вправо и вверх, специализация и обмен помогли обойти ограничения, связанные с кривой производственных возможностей. Экономический эффект специализации и обмена между двумя странами равносилен обладанию бóльшим количеством ресурсов или ресурсами лучшего качества либо технологическому прогрессу. В основе мировой экономики лежит национальный интерес торговых партнеров. Торговля (обмен) между ними обеспечивает взаимный выигрыш в производстве потребительских товаров и тем самым – более высокий внутренний уровень жизни. (*Ключевой вопрос 4.*)

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК

Люди, фирмы или страны, специализирующиеся в производстве определенных товаров или услуг, обменивают эти продукты на деньги и затем используют деньги для покупки других продуктов или для платы за пользование ресурсами. В экономике одной страны, например Мексики, цены выражаются в песо и покупатели используют песо для покупки продуктов внутреннего производства. У покупателей имеются песо, то есть именно та валюта, которая требуется продавцам.

На международных рынках дело обстоит несколько иначе. Сколько потребуется долларов, чтобы купить грузовик мексиканских авокадо, который продается за 3 тыс. песо, немецкий автомобиль, который продается по цене 90 тыс. марок, или японский мотоцикл стоимостью 300 тыс. иен? Производители в Мексике, Германии и Японии хотят получать плату в песо, марках и иенах соответственно, чтобы они могли платить заработную плату, ренту, проценты, дивиденды и налоги. Эту услугу обеспечивает **международный валютный рынок** – *рынок, где различные национальные валюты обмениваются одна на другую.* (См. раздел «Международный ракурс» 6-2.) Два соображения, касающихся этого рынка, заслуживают особого внимания.

1. Конкурентный рынок. Реальные рынки иностранных валют относятся к тому типу рынка, какой мы изучали в главе 3. Это конкурентные рынки, для которых характерно большое число покупателей и продавцов, имеющих дело со стандартизованными «продуктами», такими, как американский доллар, немецкая марка, английский фунт, шведская крона или японская иена.

2. Связь со всеми ценами на внутреннем и зарубежных рынках. Цена, или курс обмена, национальной валюты – это не обычная цена; она связывает все цены на внутреннем (скажем, американском) рынке со всеми ценами на зарубежных (например, японском или английском рынках). Курсы обмена позволяют потребителям в любой стране переводить цены на иностранные товары в единицы своей собственной валюты: для этого достаточно умножить цену продукта в иностранной валюте на обменный курс. Если курс обмена доллара на иену составляет 1 цент за иену, то кассетный плейер «сони» ценой 20 тыс. иен будет стоить 200 дол. (20 000 × 0,01). Если же курс обмена составит 0,02 дол. за иену, то плейер будет стоить 400 дол. (20 000 × 0,02).

Точно так же цены на все другие японские товары для американских покупателей удвоятся. Как мы увидим в дальнейшем, изменение обменных курсов оказывает важное влияние на внутренний объем производства и уровень занятости в стране.

Рынок долларов–иен

Как работает валютный рынок для долларов и иен? (Технические детали мы отложим на потом.) Когда страны торгуют между собой, им приходится обменивать валюту. Американские экспортеры хотят, чтобы им платили долларами, а не иенами; но японские импортеры американских товаров располагают иенами, а не долларами. В качестве решения этой проблемы японские импортеры предлагают свои иены в обмен на доллары. И наоборот, американские импортеры должны платить японским экспортерам в иенах, а не в долларах. Поэтому американцы выходят на рынок иностранной валюты, предъявляя спрос на иены.

На рис. 6-4 представлены предложение иен со стороны японских импортеров и спрос на иены со стороны американских импортеров. В точке пересечения кривой спроса на иены D_Y и кривой предложения иены S_Y устанавливается равновесная цена иены в долларах. Отметим, что равновесная долларовая цена 1 иены, то есть курс обмена доллара на иену, составляет 0,01 дол. = 100 иен. При этой цене рынок иен находится в равновесии; на нем нет ни недостатка, ни избытка иен. Равновесная цена показывает, что на 1 дол. можно купить 100 иен и, следовательно, японские товары стоимостью 100 иен. И наоборот, на 100 иен можно купить американские товары стоимостью 1 дол.

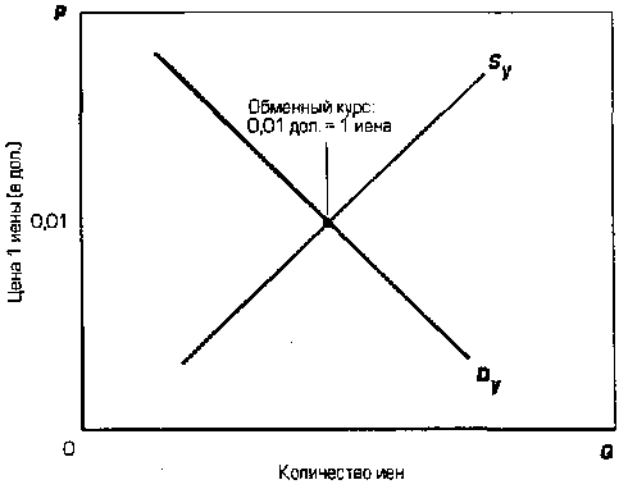


Рисунок 6–4. Рынок иностранных валют

Американский импорт из Японии создает спрос на иены, в то время как американский экспорт в Японию создает предложение иен. Цена 1 иены в долларах – обменный курс – определяется точкой пересечения кривых спроса и предложения. В данном случае равновесная цена равна 0,01 дол., это означает, что на 1 цент можно купить 1 иену (или на 1 дол. купить 100 иен).

Изменение обменных курсов – обесценение и удорожание

Что может вызвать изменение обменного курса? Детерминанты спроса на иены и предложения иен аналогичны детерминантам спроса и предложения, обсуждавшимся в главе 3. В США несколько факторов могут увеличить спрос – и, следовательно, выраженную в долларах цену – на иены. В США могут возрасти доходы, что позволит американцам покупать не только больше американских товаров, но и больше телевизоров «сони», камер «никон» и автомобилей «ниссан», которые производятся в Японии. Поэтому американцам понадобится больше иен и спрос на иены возрастет. Или изменение вкусов американцев увеличит спрос на японские товары. Когда цены на горючее в 70-х годах резко возросли, многие американские потребители вместо американских автомобилей, пожирающих горючее, предпочли покупать компактные экономичные японские автомобили. Результат – увеличение спроса на иены.

Рост американского спроса на японские товары увеличит спрос на иены и поднимет долларовую цену иены. Предположим, что долларовая цена иены поднимется с 0,01 дол. = 1 иена (или 1 дол. = = 100 иен) до 0,02 дол. = 1 иена (или 2 дол. = = 100 иен). Когда долларовая цена иены возрастает, происходит **обесценение** доллара по отношению к иене: теперь требуется больше долларов (в данном случае центов), чтобы купить одну единицу иностранной валюты (иены). Доллар стóит меньше, потому что на него можно купить меньше иен и, следовательно, меньше японских товаров; иена и, следовательно, все японские товары стали для американцев дороже. В результате американские потребители переключают свои расходы с японских на американские товары. Для американских покупателей автомобиль «форд таурус» становится относительно более привлекательным, чем «хонда аккорд». И наоборот, поскольку на каждую иену можно купить больше долларов, американские товары становятся дешевле для жителей Японии и американский экспорт в Японию возрастает.

Если происходят противоположные события – растут доходы в Японии и японцы предпочитают покупать больше американских товаров, то предложение иен на валютном рынке увеличится. Этот рост предложения иен по сравнению со спросом приведет к падению равновесной цены иены, выраженной в долларах. Например, предложение иен может увеличиться и в результате долларовая цена иены снизится с 0,01 дол. = 1 иена (или 1 дол. = 100 иен) до 0,005 дол. = 1 иена (или 1 дол. = 200 иен). Это снижение долларовой цены иены означает, что произошло **удорожание** доллара по отношению к иене. Теперь требуется меньше долларов (или центов),

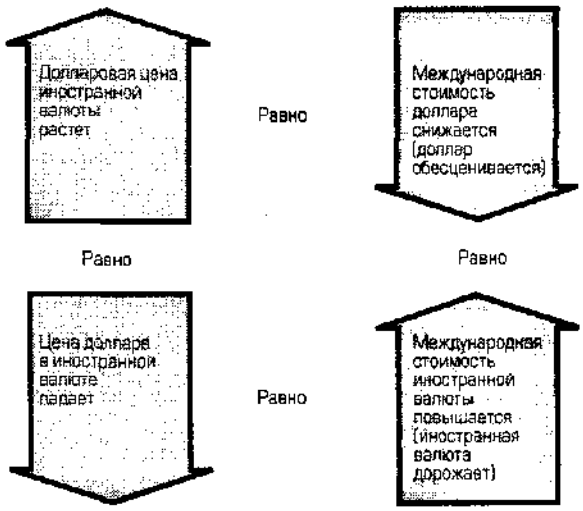


Рисунок 6-5. Обесценение и удорожание валют

Повышение цены иностранной валюты в долларовом выражении эквивалентно снижению международной стоимости доллара (его обесценению). Повышение долларовой цены иностранной валюты также подразумевает снижение цены доллара в иностранной валюте. Таким образом, международная стоимость иностранной валюты по отношению к доллару повышается (иностранная валюта дорожает).

чтобы купить 1 иену; доллар стóит больше, потому что на него можно купить больше иен и, следовательно, больше японских товаров. Каждый плейер «сони» становится дешевле в долларовом выражении, поэтому американцы начинают покупать их больше. Американский импорт в целом возрастает. Тем временем из-за того, что требуется больше иен для покупки одного доллара, американский экспорт в Японию сокращается.

Эти соотношения между валютами показаны на рис. 6-5, который следует внимательно изучить. *Ключевой вопрос 6.*)

Краткое повторение 6-2

- Страна имеет относительное (сравнительное) преимущество в производстве какого-либо товара, когда она может производить его с меньшими внутренними альтернативными издержками, чем потенциальный торговый партнер.
- Специализация, основанная на относительном преимуществе, увеличивает валовой продукт стран, торгующих друг с другом.
- Международный валютный рынок – это рынок, на котором валюта одной страны обменивается на валюту другой страны.
- Удорожание доллара – это увеличение его международной стоимости по отношению к валюте какой-нибудь другой страны; на доллар теперь можно купить больше единиц другой валюты. Обесценение доллара – это снижение его международной стоимости по отношению к другим валютам; на доллар теперь можно купить меньше единиц другой валюты.

ПРАВИТЕЛЬСТВО И ТОРГОВЛЯ

Если люди и страны выигрывают от специализации и международного обмена, почему правительства иногда пытаются ограничить свободный поток импорта или субсидировать экспорт? Какие существуют барьеры на пути международной торговли? И в чем их смысл?

Торговые барьеры и субсидии

Существуют четыре вида вмешательства государства в свободную торговлю.

1. Протекционистские тарифы представляют собой акцизы или пошлины, которыми облагаются импортные товары. Большинство из них предназначено для защиты внутренних производителей от иностранной конкуренции. Они затрудняют свободную торговлю, увеличивая цены на импортные товары и смещая спрос в сторону продукции внутреннего производства.

2. Импортные квоты – это количественные или стоимостные ограничения импорта отдельных товаров. Как только квоты «исчерпаны», они перекрывают импорт, который национальные потребители могли бы предпочесть продукции внутреннего производства. Как правило, импортные квоты служат более эффективным средством ограничения международной торговли, чем тарифы. Какой-либо продукт может импортироваться в значительных количествах, несмотря на высокие тарифы, в то время как низкие импортные квоты полностью блокируют импорт, после того как они исчерпаны.

3. К нетарифным барьерам относятся система лицензирования, какие-либо необоснованные требования, предъявляемые к качеству товара, или просто бюрократическая волокита при оформлении таможенных документов. В некоторых странах принято обязательное лицензирование внутренних импортеров иностранных товаров. Ограничения на выдачу лицензий способны существенно затруднить импорт. Таким способом Великобритания препятствует импорту угля. Некоторые страны ограничивают ввоз фруктов, настаивая на обязательной проверке каждого контейнера на наличие в них насекомых и личинок.

4. Экспортные субсидии представляют собой государственные выплаты национальным производителям, предназначенные для снижения их производ-

ственных издержек. Более низкие издержки производства позволяют внутренним производителям устанавливать более низкие цены на свою продукцию и таким способом увеличивать ее экспорт на мировой рынок. Проиллюстрируем это двумя примерами. Европейские правительства предоставили крупные субсидии фирме *Airbus Industries*, которая производит гражданские самолеты. Эти субсидии помогли *Airbus* успешно конкурировать с двумя американскими компаниями – *Boeing* и *McDonnell Douglas*. США и другие страны субсидируют своих фермеров, способствуя тем самым росту внутреннего производства и предложения пищевых продуктов. Это приводит к падению рыночной цены пищевых продуктов и к искусственному снижению экспортных цен на сельскохозяйственную продукцию.

Почему государство вмешивается в торговлю?

Почему любая страна стремится поставлять для потребления за рубежом больше продукции, чем она получает взамен в виде импорта? Зачем препятствовать импорту или подстегивать экспорт с помощью государственной политики, если свободная торговля выгодна сама по себе? Тому имеется несколько причин, причем некоторые из них вполне обоснованны, большинство же – нет. Здесь мы рассмотрим две причины, а к остальным вернемся в более поздних главах.

1. Ошибочное понимание выигрыша от торговли. Существует общепринятый миф, что главная выгода от международной торговли состоит в том, что она способствует увеличению занятости в экспортном секторе страны. Из этого следует, что экспорт – «это хорошо», поскольку он увеличивает внутреннюю занятость, а импорт – «это плохо», так как он лишает людей рабочих мест. На самом деле истинная выгода от международной торговли заключается в *общем* подъеме, увеличении производства, достигаемом за счет специализации и обмена. Страна способна обеспечить полную занятость своих ресурсов, включая рабочую силу, как с международной торговлей, так и без нее. Международная торговля, однако, позволяет обществу использовать свои ресурсы таким способом, который увеличивает совокупный объем производства и, следовательно, общее благосостояние.

Международная торговля нужна стране не для того, чтобы экономика функционировала *на* кривой ее производственных возможностей. Закрытая (не торгующая) национальная экономика способна добиться полной занятости и без международной торговли. Но с помощью международной торговли экономика может достичь точки, лежащей *вне* кривой ее производственных возможностей. Выигрыш от торговли составляет та дополнительная продукция, которая поступает из-за границы, то есть импорт, полученный с меньшими издержками, чем если бы тот же объем продукции производился с использованием внутренних ресурсов. Единственная разумная причина для экспортирования части продукции нашего внутреннего производства – это получение импорта, имеющего для нас бóльшую ценность. Специализация и международный обмен дают нам такую возможность.

2. Политические соображения. В то время как страна в целом выигрывает от обмена, он может повредить каким-то конкретным внутренним отраслям или группам поставщиков ресурсов. В нашем примере сравнительного преимущества специализация и торговля неблагоприятно влияли на американское производство авокадо и мексиканское производство соевых бобов. Эти отрасли могли попытаться сохранить или улучшить свое экономическое положение, убеждая соответствующее правительство ввести таможенные тарифы или квоты для их защиты.

> «Непосредственными выгодами от облегчения импорта или экспортных субсидий, как правило пользуются немногие, но каждый испытывает большую личную заинтересованность в том, чтобы получать такие выгоды. Эта заинтересованность служит мощным стимулом для активной политической деятельности.
>
> Но издержки такой политики порой существенно превосходят все выгоды от нее. У общества может уходить до 60–80 тыс. дол. в год на сохранение рабочего места внутри страны, которое в ином случае принесло бы работнику в виде заработной платы и пособий лишь половину этой суммы. Кроме того, затраты на это сильно распылены – в Соединенных Штатах между 50 штатами и 263 млн граждан. Поскольку расходы, ложащиеся на плечи каждого гражданина, как правило, весьма невелики, так что порой остаются даже незамеченными, сопротивление протекционистским мерам на самом нижнем уровне зачастую заметно меньше, чем давление в пользу их принятия»[2].

Издержки протекционизма скрыты еще и потому, что тарифы и квоты входят в цену товаров. В связи с этим политики сталкиваются с немногими сдерживающими факторами, когда соглашаются с требованиями о введении протекционистских мер. На самом-то деле преодолеть общественное мнение помогают не только убедительные доводы в пользу торговых барьеров, но также доступные массам лозунги («Сократим импорт и предотвратим безработицу!») и патриотические призывы («Покупайте

[2] Economic Report of the President. 1982. P. 177 (статистические данные осовременены).

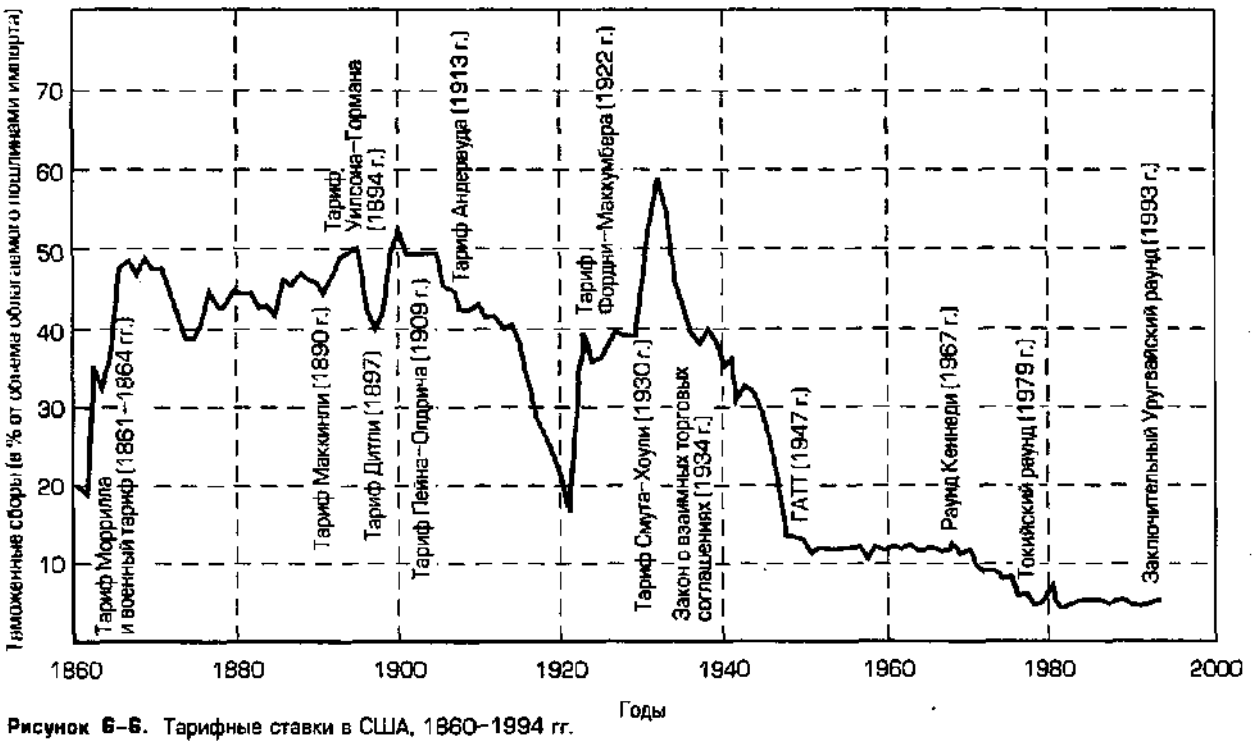


Рисунок 6–6. Тарифные ставки в США, 1860–1994 гг.

В США тарифные ставки (уровень таможенных пошлин) колебались с течением времени. Но начиная с принятия Закона о взаимных торговых соглашениях в 1934 г., наметилась тенденция к их снижению (данные Министерства торговли США).

американское!»), которыми пользуются сторонники протекционизма. Выгоды от тарифов мгновенны и очевидны для народа. Отрицательные последствия, о которых предупреждают экономисты, не так заметны и к тому же рассеяны по всей экономике. Кроме того, люди часто допускают логическую ошибку: «Если квота на японские автомобили сохранит прибыли и занятость в американской автомобильной промышленности, то как она может быть вредна для экономики в целом?» А когда к этому добавляются еще и политические соображения, изложенные в такой форме: «Вы поддерживаете тарифы в текстильной промышленности моего штата, а я поддерживаю тарифы в автомобильной промышленности вашего штата», – результатом может стать введение протекционистских тарифов, импортных квот и экспортных субсидий.

Издержки для общества

Тарифы и квоты выгодны фирмам в защищаемых отраслях, но вредят американским потребителям, которым приходится покупать товары по ценам выше мировых. Издержки торгового протекционизма для американских потребителей превышают выгоды от протекционизма для американских производителей, что означает *чистые* издержки для всех американцев. В начале 90-х годов эти издержки превышали 21 млрд дол. ежегодно. Снятие торговых барьеров снизило бы цены в защищаемых отраслях в среднем на 3%. Цены на одежду упали бы на 11,4%, на сумки и чемоданы – на 9,1, на сахар – на 8,3%. Снизились бы также цены на обувь, часы, прессованное и дутое стекло, драгоценные камни, инструменты, замороженные фрукты и овощи, черепицу из керамики и кожаные изделия[3].

Тарифы и квоты на текстиль и одежду обходятся нашей экономике примерно в 16 млрд дол. ежегодно. В других отраслях чистые издержки торгового протекционизма составляют: 3 млрд дол. в морском транспорте, 850 млн в производстве молока и молочных продуктов, 657 млн в сахарной промышленности, 353 млн в производстве арахиса, 177 млн в производстве мяса, 170 млн в производстве нерезиновой обуви и 101 млн дол. в выпуске часов.

МНОГОСТОРОННИЕ СОГЛАШЕНИЯ И ЗОНЫ СВОБОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Когда одна из стран воздвигает барьеры на пути импорта, страна, чей экспорт от этого страдает, мо-

[3] United States International Trade Commission.

жет ответить введением своих собственных торговых барьеров. В этой «торговой войне» растут тарифы, препятствуя мировой торговле и снижая всеобщее экономическое благосостояние. Классическим примером является **Закон о тарифах Смута–Хоули 1930 г.** Вместо того чтобы сократить импорт и стимулировать внутреннее производство, этот закон своими высокими тарифами вынудил страны, которых это коснулось, ответить столь же высокими тарифами. Международная торговля по всему земному шару сократилась, что привело к снижению уровня производства, доходов и занятости во всех странах. Историки экономики в целом соглашаются, что тариф Смута–Хоули способствовал началу Великой депрессии. В связи с этим страны предприняли усилия для снижения тарифов по всему миру. Движение к свободной торговле поддержали мощные внутринациональные группировки в своих собственных интересах. В частности, экспортеры товаров и услуг, импортеры иностранных компонентов, используемых во внутреннем производстве товаров, и продавцы импортных товаров энергично способствовали снижению тарифов во всем мире.

Рис. 6-6 ясно показывает, что Соединенные Штаты были страной с высокими тарифами на протяжении бóльшей части своей истории. Но он также показывает, что в целом американские тарифы за последние полвека снизились[4].

Закон о взаимных торговых соглашениях и ГАТТ

Принятие **Закона о взаимных торговых соглашениях 1934 г.** положило начало тенденции к снижению тарифов. Специально направленный на снижение тарифов, этот закон имел две основные особенности.

*1. **Полномочия по ведению переговоров.*** Он наделял президента полномочиями вести переговоры и заключать соглашения с другими странами о снижении американских тарифов до 50% от существующих ставок. Снижение тарифов зависело от готовности других стран ответить тем же, снизив свои тарифы на американский экспорт.

*2. **Общее снижение тарифов.*** При включении в подобные соглашения положения о **режиме наибольшего благоприятствования** снижение тарифов затрагивало бы уже не только ту конкретную страну, которая в данный момент вела переговоры с Соединенными Штатами, но и все другие страны, когда-либо ранее получившие статус страны с режимом наибольшего благоприятствования.

Но закон о взаимных торговых соглашениях дал толчок только двусторонним переговорам (переговорам между двумя государствами). Этот подход был расширен в 1947 г., когда 23 страны, включая США, подписали **Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ).** ГАТТ основано на трех основных принципах: 1) равное, недискриминационное отношение ко всем странам-участницам; 2) снижение тарифов путем многосторонних переговоров; 3) отказ от импортных квот.

По существу ГАТТ представляет собой форум для ведения переговоров между странами о снижении торговых барьеров на многосторонней основе. ГАТТ охватывает более 120 государств, и нет сомнений, что оно сыграло положительную роль в развитии тенденции к либерализации международной торговли. В рамках организационной структуры ГАТТ страны-участницы в период после второй мировой войны провели восемь раундов переговоров о снижении торговых барьеров.

Уругвайский раунд. Восьмой раунд переговоров ГАТТ начался в Уругвае в 1986 г. После семи лет ожесточенных дебатов в 1993 г. 124 страны-участницы достигли нового соглашения. Оно вступило в силу с 1 января 1995 г., и его положения будут действовать до 2005 г.

Основные положения нового соглашения в рамках ГАТТ таковы.

*1. **Снижение тарифов.*** Будут устранены или существенно снижены тарифы на тысячи видов продукции, включая строительное и медицинское оборудование, бумагу, сталь, химикаты, древесину, платы памяти для ЭВМ и алюминий. В целом снижение тарифов составит примерно 33%.

*2. **Включение услуг.*** В настоящее время услуги образуют значительный сегмент мирового рынка объемом 90 млрд дол. и к ним впервые применены положения ГАТТ. Соглашение либерализует государственную политику, которая прежде существенно затрудняла проникновение на мировой рынок таких видов услуг, как реклама, страхование, консалтинг, туризм, бухгалтерские, юридические, финансовые и другие.

*3. **Сельское хозяйство.*** Все государства-участники согласились «урезать» свои сельскохозяйственные субсидии, предоставляемые фермерам, сократив общий объем таких субсидий на 21%, или на 300 млрд дол. ежегодно. Соглашение снимает запрет на импорт риса в Японию и Южную Корею, а также американские импортные квоты на сахар, молочные продукты и арахис. Эти квоты будут заменены тарифами.

*4. **Интеллектуальная собственность.*** Соглашение обеспечивает международную защиту интеллектуальной собственности от пиратства в виде патентов, торговых марок и авторских прав. Эта защита

[4] Однако усредненные значения занижают важность тарифов, поскольку не отражают тот факт, что некоторые товары из-за действующих тарифов вовсе не попадают на американские рынки. Кроме того, средние величины скрывают высокие тарифы на определенные товары.

принесет крупные выгоды американским книгоиздателям, музыкальным продюсерам и фирмам, занимающимся созданием компьютерных программ.

5. Поэтапная отмена квот на текстиль и одежду. Квоты на импорт текстиля и одежды в течение 10 лет отменены и заменены тарифами. Эти квоты препятствуют импорту одежды в промышленно развитые страны. Их отмена благоприятно скажется на развивающихся станах, имеющих относительное преимущество в этой области.

6. Всемирная торговая организация. В ГАТТ включено положение о создании Всемирной торговой организации, наделенной юридической властью и правом выступать посредником между членами при обсуждении новых правил.

По оценкам, исчерпывающее выполнение всех договоренностей в рамках ГАТТ приведет к росту мирового валового продукта на 6 трлн дол., или на 8%! Для американских же потребителей выигрыш составит примерно 30 млрд дол. ежегодно.

Европейский союз

Ради снижения тарифов страны объединяются также в региональные зоны свободной торговли, или торговые блоки. Наиболее ярким примером служит **Европейский союз (ЕС)**, ранее называвшийся Европейским экономическим сообществом. Начавший ся с создания Общего рынка в 1958 г., ЕС теперь включает в себя 15 западноевропейских стран – Францию, Германию, Италию, Бельгию, Нидерланды, Люксембург, Данию, Ирландию, Великобританию, Грецию, Испанию, Португалию, Австрию, Финляндию и Швецию.

Цели. Первоначально Общий рынок был создан для: 1) постепенной отмены тарифов и импортных квот на все продукты, которыми торгуют между собой страны-участницы; 2) установления общей системы тарифов применительно ко всем товарам, поступающим из стран, не входящих в ЕС; 3) обеспечения свободного движения капиталов и рабочей силы в пределах Общего рынка; 4) выработки единой политики по другим экономическим вопросам, затрагивающим все страны-участницы, в том числе по проблемам сельского хозяйства, транспорта, а также регулирования предпринимательской деятельности. ЕС достиг большинства поставленных целей и теперь представляет собой мощный **торговый блок**.

Результаты. Создание ЕС было вызвано как политическими, так и экономическими мотивами. Основным экономическим мотивом было стремление стран-участниц к большей свободе во взаимной торговле. Хотя довольно трудно точно определить, в какой степени своим процветанием и ростом ЕС обязан именно экономической интеграции, но заведомо ясно одно: интеграция создает массовые рынки, жизненно важные для развития промышленности ЕС. Благодаря экономии за счет масштабов производства европейским отраслям удалось существенно снизить издержки, чего на всех предыдущих этапах исторического развития им не позволяли добиться узкие, ограниченные национальными рамками рынки.

Влияние интеграции на страны, не входящие в ЕС, например США, не столь определенно. С одной стороны, благодаря мирным взаимоотношениям и процветанию в рамках ЕС его страны-участницы становятся все более выгодными покупателями американского экспорта. С другой стороны, фирмы США и других государств, не входящих в ЕС, сталкиваются с тарифными барьерами, которые затрудняют конкуренцию с компаниями из стран, принадлежащих к торговому блоку ЕС. Например, до образования ЕС американские, немецкие и французские автомобилестроители платили одинаковые пошлины, продавая свою продукцию Бельгии. Однако после введения внутренних условий торговли между членами ЕС бельгийские тарифы на немецкий «фольксваген» и французский «рено» снизились до нуля, но к американским «шевроле» и «фордам» по-прежнему применяется внешний тариф. Это ставит американские фирмы в невыгодное положение. Точно так же торговые ограничения ЕС затрудняют Восточной Европе экспорт металлов, текстиля и сельскохозяйственных продуктов – товаров, которые восточноевропейские страны производят в изобилии.

Из-за тех преимуществ, которыми пользуются страны внутри зон свободной торговли, у торговых блоков, подобных ЕС, могут сократиться торговые отношения с третьими странами, не принадлежащими к блоку. Таким образом, мир потеряет часть выгод от полностью открытой глобальной торговой системы. Устранение этого недостатка как раз и послужило одним из мотивов для введения через ГАТТ более свободных условий мировой торговли.

Североамериканское соглашение о свободной торговле

В 1993 г. Канада, Мексика и США также образовали торговый блок. **Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА)** установило зону свободной торговли, имеющую примерно такой же совокупный объем производства, что и ЕС, но значительно большую географическую протяженность. Заключению НАФТА предшествовало соглашение о свободной торговле между Соединенными Штатами и Канадой от 1989 г. По этому соглашению канадские производители получили более свободный доступ к рынку, размерами в 10 раз превышающему

канадский, а потребители в США выиграли от получения дешевых канадских товаров. Отмена высоких канадских тарифов помогла и американским производителям, и канадским потребителям. Поскольку Канада – крупнейший торговый партнер США, от американо-канадского соглашения о свободной торговле выиграли обе страны. Ожидается, что после полной реализации всех его положений в 1999 г. соглашение принесет каждой из стран ежегодные выгоды в размере от 1 млрд до 3 млрд дол.

Отношение к свободной торговле с Мексикой в Соединенных Штатах более противоречивое, чем к торговле с Канадой. НАФТА приведет к постепенной отмене тарифов и других торговых барьеров между Мексикой, США и Канадой в течение 15 лет. Противники соглашения в США боятся того, что в результате перемещения компаний в Мексику, где из-за низкой заработной платы и менее строгих требований к охране окружающей среды и технике безопасности условия для ведения бизнеса более благоприятны, многие американцы лишатся своих рабочих мест. Возникают также опасения, что Япония и Южная Корея построят свои предприятия в Мексике, чтобы затем беспошлинно переправлять их продукцию в США, тем самым еще больше ущемляя интересы американских фирм и рабочих.

Защитники НАФТА отбрасывают эти опасения и выдвигают несколько убедительных аргументов в его пользу.

1. Специализация в соответствии с относительным преимуществом позволит Соединенным Штатам увеличить совокупный объем производства при той же величине своих ограниченных ресурсов.

2. Снижение высоких мексиканских таможенных пошлин позволит существенно увеличить американский экспорт в Мексику.

3. Зона свободной торговли привлечет иностранные инвестиции в Мексику, способствуя тем самым повышению производительности и национального дохода Мексики. Мексиканские потребители будут использовать часть своего возросшего дохода для покупки товаров американского экспорта.

4. Рост уровня жизни в Мексике постепенно поможет остановить поток нелегальных иммигрантов в Соединенные Штаты.

5. Рост уровня жизни в Мексике также позволит ей приобретать больше оборудования, контролирующего загрязнение окружающей среды, и обеспечить более высокую безопасность рабочих мест.

6. Перемещение конкретных рабочих мест из США (то есть потеря их американскими рабочими), скорее всего, все равно произойдет, независимо от Мексики, в страны с более низким уровнем заработной платы типа Южной Кореи, Тайваня и Гонконга. НАФТА же даст американским фирмам стимулы и возможности действовать более эффективно, повышая свою долгосрочную конкурентоспособность по сравнению с фирмами из Японии и ЕС.

7. Связывая Мексику международным договором, НАФТА закрепит нестойкие политические реформы в направлении свободной торговли, уже осуществляемые в Мексике.

Может показаться, что страны во всем мире объединяются в потенциально враждебные друг другу торговые блоки. Но НАФТА представляет собой механизм, пригодный для ведения переговоров о снижении торговых барьеров и с ЕС, и с Японией, и с другими торгующими странами. Доступ к огромному североамериканскому рынку важен для ЕС и Японии так же, как важен доступ к их рынкам для Канады, США и Мексики. НАФТА дает Соединенным Штатам инструмент для будущих торговых переговоров с ЕС и Японией. Предполагается, что прямые переговоры между НАФТА и ЕС могли бы в конце концов связать две зоны свободной торговли. Япония и другие крупные торгующие страны, не желающие остаться в стороне от самых богатых торговых рынков мира, были бы вынуждены отказаться от высоких торговых барьеров, чтобы шире открыть свои внутренние рынки для импорта. Также нет ни одной страны или торгового блока, которые хотели бы оказаться исключенными из зон свободной торговли. Тому есть множество примеров.

1. ***АПЕК.*** В конце 1994 г. Соединенные Штаты и 17 других государств – участников Азиатско-Тихоокеанского экономического объединения (АПЕК) договорились об установлении более свободного режима торговли и инвестирования в течение нескольких следующих десятилетий. В АПЕК входят Австралия, Бруней, Канада, Чили, Гонконг, Индонезия, Япония, Малайзия, Мексика, Новая Зеландия, Филиппины, Новая Гвинея, Сингапур, Южная Корея, Тайвань, Таиланд и США.

2. ***Вступление Чили в НАФТА.*** По приглашению Канады, Мексики и Соединенных Штатов Чили согласилась стать четвертым партнером в НАФТА.

3. ***Меркосур.*** Регион свободной торговли, куда входят Бразилия, Аргентина, Уругвай и Парагвай, именуемый *Меркосур*, проявляет заинтересованность в связях с НАФТА. К этому же стремятся и другие южноамериканские страны. В конце 1994 г. президент Клинтон и 33 других президента и премьер-министра государств западного полушария согласились начать переговоры о зоне свободной торговли «от Аляски до Аргентины».

Экономисты сходятся во мнении, что в идеале зоной свободной торговли должен стать весь мир. (*Ключевой вопрос 10.*)

Краткое повторение 6-3

✦ Правительства стимулируют экспорт и ограничивают импорт с помощью тарифов, квот, нетарифных барьеров и экспортных субсидий.

✦ Различные раунды Генерального соглашения о тарифах и торговле (ГАТТ) привели к многостороннему снижению тарифов и импортных квот для более чем 120 стран-участниц.

✦ Уругвайский раунд ГАТТ, который начался в 1986 г., привел к: а) снижению тарифов по всему миру; б) либерализации правил, препятствовавших торговле услугами; в) сокращению сельскохозяйственных субсидий; г) созданию новых механизмов охраны интеллектуальной собственности; д) отмене импортных квот на текстиль и одежду; е) образованию Всемирной торговой организации – преемника ГАТТ.

✦ Европейский союз (ЕС) и Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА) снизили международные торговые барьеры, создав обширные зоны свободной торговли.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫ ЛИ АМЕРИКАНСКИЕ ФИРМЫ?

Установление более свободных условий международной торговли повлекло за собой усиление конкуренции на множестве товарных рынков в Соединенных Штатах и во всем мире. Не так давно в автомобильной промышленности США доминировали три крупных внутренних производителя. Импортные автомобили были редки и составляли лишь малую долю в общем объеме продаж отрасли. Но теперь *General Motors*, *Ford* и *Chrysler* столкнулись с сильнейшей конкуренцией и борются за свою долю рынка против фирм *Nissan*, *Honda*, *Toyota*, *Hyundai*, *BMW* и других. Импортная продукция завоевала также крупные рыночные доли на рынках автомобильных шин, одежды, спортивных товаров, электроники, мотоциклов, подвесных моторов и игрушек.

Вместе с тем тысячи американских фирм, крупных и мелких, процветали и преуспевали на мировых рынках. *Boeing*, *McDonald's*, *Dow Chemicals*, *Intel*, *Coca-Cola*, *3M*, *Microsoft*, *AT&T*, *Monsanto*, *Procter & Gamble*, *Hewlett-Packard* – далеко не полный перечень таких фирм. Эти и многие другие компании сохраняли за собой крупные рыночные доли у себя дома и резко увеличили продажи за границей. Конечно, не все фирмы действовали настолько успешно. Некоторые корпорации оказались просто не способны к конкуренции; их международные конкуренты производят более высококачественную продукцию, имеют более низкие производственные издержки либо и то и другое. Неудивительно, что наиболее уязвимыми для иностранной конкуренции оказались именно те американские фирмы, которые долгое время наслаждались всеми благами протекционизма с помощью тарифов и квот. Барьеры на пути импорта искусственно ограничивали конкуренцию, ослабляя стимулы к нововведениям, снижению издержек и повышению качества продукции. Кроме того, торговые барьеры защищали некоторые фирмы от естественных последствий изменения относительного преимущества национальной экономики с течением времени. По мере ослабления торгового протекционизма под давлением ГАТТ и НАФТА некоторые американские фирмы вскоре обнаружат, что они выпускают товары, в производстве которых Америка не только *не обладает* конкурентным преимуществом, но просто явно *отстает* (например, одежда).

Является ли усиление конкуренции, сопутствующее глобализации мирохозяйственных связей, положительным явлением? Хотя некоторым внутренним производителям и рабочим это не нравится, иностранная конкуренция явно выгодна для потребителей. Импорт способствует снижению цен и обеспечивает потребителей более разнообразными товарами. Иностранная конкуренция также принуждает внутренних производителей к повышению эффективности и улучшению качества продукции – именно такой результат наблюдается в нескольких отраслях американской промышленности, включая автомобильную и сталелитейную. Существуют доказательства того, что большинство американских фирм, хотя и не все из них, *способны* успешно конкурировать на мировом рынке и *делают* это.

А как быть с теми американскими фирмами, которые не в состоянии успешно конкурировать на открытых рынках? Грубая реальность состоит в том, что им следует уйти из бизнеса, так же как это происходит с мелким торговцем-неудачником. Постоянные экономические убытки означают, что ценные ограниченные ресурсы используются неэффективно. Перераспределение этих ресурсов в альтернативную сферу применения, где они будут использоваться с выгодой, увеличит валовой объем американского производства.

РЕЗЮМЕ

1. Значение международной торговли возрастает для всего мира, равно как и для Соединенных Штатов. Международная торговля жизненно важна для Соединенных Штатов по двум причинам: а) абсолютные объемы американского импорта и экспорта превышают объемы импорта и экспорта любой другой отдельно взятой страны; б) США полностью зависят от международной торговли определенными товарами и материалами, которые нельзя получить внутри страны.

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

ПОКУПАЙТЕ АМЕРИКАНСКОЕ: ВСЕМИРНЫЙ ХОЛОДИЛЬНИК

Юморист Арт Бухвальд рассматривает логику компании «Покупайте американское».

– Страна может встать на ноги только одним способом, – заявил Бэлфул.

– Каким же именно? – спросил я, когда мы пили кофе в его офисе в компании *Baleful Refrigerator*.

– Потребитель должен начать покупать американское, – сказал он, стукнув кулаком по столу. – Каждый раз, когда американец покупает иностранный холодильник, один из моих рабочих лишается своего места. И каждый раз, когда кто-то из моих людей становится безработным, это означает, что он или она не сможет покупать холодильники.

– Это замкнутый круг, – сказал я.

Вошел секретарь Бэлфула:

– Вас просит к телефону мистер Томпсон, торговец сталью.

Мой друг схватил трубку:

– Томпсон, где партия стали из Японии, которая должна была прийти в прошлый выходной?.. Погода меня не касается. У нас почти кончилась сталь, на следующей неделе мне придется остановить сборочный конвейер. Если вы не в состоянии поставлять сталь в обещанные сроки, я найду себе другого брокера.

– Вы получаете сталь из Японии? – спросил я Бэлфула.

– Даже с транспортными затратами цена выходит ниже, чем у стали из Европы. Раньше мы получали стальные листы *из Бельгии, но теперь Япония их обскакала.*

Телефонный звонок заставил Бэлфула насторожиться. Он несколько секунд прислушивался, потом сказал:

– Извини, мне звонят из Тайваня. Марк Фор? Послушайте, *R&D* сконструировали новую дверную ручку с кнопкой, и мы собираемся послать вам образцы. Скажите мистеру Чау, что, если его люди изготовят для нас изделие и сумеют уложиться в цену старой ручки, мы дадим заказ его компании.

Вошел человек с пластиковым контейнером в руках и сказал:

– Мистер Бэлфул, вы сказали, что хотели посмотреть это, прежде чем мы их закажем. Это контейнеры для приготовления льда в холодильнике.

Бэлфул внимательно рассмотрел контейнер и стукнул им пару раз об пол:

– А сколько он стоит?

---

2. *Основные статьи экспорта США включают в* себя химические продукты, компьютеры, потребительские товары длительного пользования, самолеты и зерно; основные статьи импорта – это нефть, автомобили, одежда, компьютеры и бытовая техника. В количественном отношении основным торговым партнером США является Канада.

3. Мировая торговля стала быстрее развиваться в результате: а) совершенствования технологии транспортировки; б) совершенствования технологии связи; в) общего снижения тарифов; г) мирных взаимоотношений между основными промышленно развитыми странами. США, Япония и страны Западной Европы занимают ведущие позиции в мировой экономике. Но общий объем международной торговли увеличился в связи с появлением новых участников, таких, как «азиатские тигры» (Гонконг, Сингапур, Южная Корея и Тайвань), Китай, страны Восточной Европы и новые независимые государства, *прежде входившие в состав* бывшего Советского Союза.

4. Модель кругооборота в открытой экономике *связывает внутреннюю экономику* США *с* остальным миром. Иностранные потребители приходят на наши рынки, чтобы купить какую-либо продукцию. Этот американский экспорт приносит денежные поступления и увеличивает доходы в Соединенных Штатах. Американские домохозяйства тратят часть своего денежного дохода на товары, *изготовленные за границей и импортированные* в США.

5. Специализация в соответствии с относительным преимуществом позволяет странам достигать более высокого уровня жизни путем обмена с другими странами. Торговый партнер должен специализироваться в производстве таких товаров и услуг, где его внутренние альтернативные издержки наименьшие. Условия торговли должны быть таковы, чтобы в результате обмена обе страны получили больше конкретной продукции, чем они в состоянии произвести сами.

6. Международный валютный рынок устанавливает курс обмена между валютами двух стран. Иностранные импортеры обеспечивают предложение своей валюты, а американские импортеры создают спрос на нее. Установленный в результате равновесный курс обмена связывает уровни цен во всех странах. Снижение курса доллара сокращает американский импорт и увеличивает экспорт; повышение курса доллара увеличивает импорт и сокращает экспорт.

7. Правительства *формируют торговые потоки* с помощью: а) протекционистских тарифов; б) квот; в) нетарифных барьеров; г) экспортных субсидий. Все они препятствуют свободной торговле; эти меры проистекают из непонимания выгод от обмена и из политических соображений. Повышая цены на товары, торговые барьеры обхо-

– Гонконг может поставлять по два доллара, а в *Dong-Fu Plastics* из Южной Кореи сказали, что они готовы делать его за доллар семьдесят.

– Это всего лишь пластиковый поднос. Примите южнокорейское предложение. А Гонконг пусть снабжает нас попками для морозильника. А что слышно про моторы?

– Есть немецкая компания в Бразилии, которая только что выпустила новый мотор, и он прошел все наши тесты, так что Джонсон заказал 50 тысяч штук.

– Позвоните в *Cleveland Motors* и передайте им, что нам очень жаль, но цена, которую они назвали, слишком высока.

– Да, сэр, – сказал человек и удалился.

Секретарь вошел снова и сообщил:

– Звонил Гарри и хотел сообщить вам, что размораживатели только что прибыли из Финляндии. Они разгружают контейнеры.

– Хорошо. Что-нибудь слышно про деревянную тару из Сингапура?

– Она в доке в Хобокене.

– Слава тебе, Господи. Отмените заказ в *Boise Cascade*.

– А на что сослаться?

– Скажите им, что мы перепутали или что мы переходим на пластик. Мне не важно, что вы им скажете.

Бэлфул повернулся ко мне:

– Так о чем мы говорили?

– Ты говорил, что, если потребитель не начнет покупать американское, у страны будет масса неприятностей.

– Верно. Это не только его патриотический долг, это вопрос жизни и смерти. Я собираюсь на следующей неделе в Вашингтон, в сенатский Комитет по торговле, чтобы сказать им, что, если они как следует не возьмутся за дело, в этой стране не останется ни одного отечественного холодильника. Мы не собираемся вести бизнес за просто так.

– Давай, внуши им, – поддержал я его.

Бэлфул предложил:

– Пойдем со мной в демонстрационный зал.

Я последовал за ним. Он подошел к своей последней модели и открыл дверцу.

–Это американский холодильник, сделанный американскими рабочими для американского потребителя. Ну и что ты на это скажешь?

– Он замечательный, – ответил я. – Импортные по сравнению с ним никуда не годятся.

Источник: Art Buchwald. Being Bullish on Buying American// Master Curriculum Guide in Economics: Teaching Strategies for International Trade. New York: Joint Council on Economic Education, 1988 (перепечатывается по специальному разрешению).

дятся американским потребителям в миллиарды долларов ежегодно.

8. Закон о взаимных торговых соглашениях 1934 г. обозначил начало курса на снижение американских тарифов. В 1947 г. было создано Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ), цели которого заключались в: а) установлении недискриминационных отношений между всеми торгующими странами; б) снижении тарифов; в) отмене импортных квот.

9. Уругвайский раунд переговоров ГАТТ, завершившийся в 1993 г., привел к: а) снижению тарифов; б) либерализации торговли услугами; в) сокращению сельскохозяйственных субсидий; г) уменьшению пиратства в отношении интеллектуальной собственности; д) отмене импортных квот на текстиль и одежду; е) созданию Всемирной торговой организации как преемника ГАТТ.

10. Зоны свободной торговли (торговые блоки) способствуют либерализации торговли внутри регионов, но могут также создавать препятствия торговле с третьими странами, не входящими в блок. Примерами соглашений о свободной торговле являются: а) Европейский союз (ЕС), бывшее Европейское сообщество, или «Общий рынок»; б) Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА), куда вошли Канада, Мексика, США и позднее Чили.

11. Глобализация мирохозяйственных связей привела к обострению иностранной конкуренции на многих американских товарных рынках.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Многонациональные корпорации (*multinational corporations*)
«Азиатские тигры» (*«Asian tigers»*)
Сравнительное (относительное) преимущество (*comparative advantage*)
Условия торговли (*terms of trade*)
Международный валютный рынок (*foreign exchange market*)
Обесценение (*depreciation*)
Удорожание (*appreciation*)
Протекционистские тарифы (*protective tariffs*)
Импортные квоты (*import quotas*)
Нетарифные барьеры (*nontariff barriers*)
Экспортные субсидии (*export subsidies*)
Закон Смута–Хоули о тарифах 1930 г. (*Smoot-Hawley Tariff Act of 1930*)

Закон о взаимных торговых соглашениях 1934 г. (*Reciprocal Trade Agreements Act of 1934*)
Режим наибольшего благоприятствования (*most-favored-nation clauses*)
Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ) (*General Agreement on Tariffs and Trade, GATT*)
Европейский союз (ЕС) (*European Union, EU*)
Торговый блок (*trade bloc*)
Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА) (*North American Free Trade Agreement, NAFTA*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Каково значение международной торговли для Соединенных Штатов в количественном выражении? Кто является наиболее важным торговым партнером США с количественной точки зрения? Как финансируется постоянный внешнеторговый дефицит Соединенных Штатов? «Внешнеторговый дефицит означает, что мы получаем от остального мира больше товаров, чем поставляем взамен. Следовательно, торговые дефициты желательны с экономической точки зрения». Вы согласны с этим утверждением?

2. Объясните причины быстрого роста мировой торговли после второй мировой войны. Кто занимает ведущие позиции в международной торговле? Кто такие «азиатские тигры» и насколько важна их роль в международной торговле?

3. ***Ключевой вопрос.*** *Используйте модель кругооборота (рис. 6-3), чтобы объяснить, каким образом увеличение экспорта повлияет на прибыли фирм внутри страны, денежные доходы домохозяйств и импорт из-за границы. Используйте табл. 6-3, чтобы определить точные объемы (на 1993 г.) экспорта Соединенных Штатов (поток 13) и импорта (поток 16) в модели кругооборота. Как влияют эти количественные показатели на потоки (14) и (15)?*

4. ***Ключевой вопрос.*** *Ниже приведены таблицы производственных возможностей для Южной Кореи и США. Предположим, что до специализации и обмена оптимальной производственной комбинацией для Южной Кореи был вариант B, а для Соединенных Штатов — вариант U.*

Продукт	Производственные возможности Южной Кореи					
	A	*B*	*C*	*D*	*E*	*F*
Радиоприемники (в тыс. шт.)	30	24	18	12	6	0
Химикаты (в т)	0	6	12	18	24	30

Продукт	Производственные возможности США					
	R	*S*	*T*	*U*	*V*	*W*
Радиоприемники (в тыс. шт.)	10	8	6	4	2	0
Химикаты (в т)	0	4	8	12	16	20

а. Каковы в данном случае сравнительные издержки? При таких издержках следует ли странам специализироваться в этих отраслях и если да, то какой продукт надо производить каждой из стран?

б. Каков общий выигрыш в производстве радиоприемников и химикатов в результате специализации?

в. Каковы ограничения в условиях торговли? Предположим, что условия торговли таковы: одна единица радиоприемников на полторы единицы химикатов, и четыре единицы радиоприемников обменены на шесть единиц химикатов. Каков выигрыш от специализации и обмена для каждой отрасли, страны?

г. Можете ли вы заключить из этого примера, что специализация в соответствии с относительным преимуществом способствует более эффективному использованию мировых ресурсов? Объясните ваш ответ.

5. Предположим, что соотношения сравнительных издержек производства двух продуктов — детской смеси и тунца — у гипотетических стран Кенсуики и Туната следующие:

Кенсуики: 1 банка детской смеси = 2 банки тунца;

Туната: 1 банка детской смеси = 4 банки тунца

В производстве какого продукта следует специализироваться каждой из стран? Объясните, почему условия обмена 1 банки детской смеси на 2,5 банки тунца приемлемы для обеих стран.

6. ***Ключевой вопрос.*** *«Американский экспорт создает спрос на иностранную валюту; иностранный импорт американских товаров создает предложение иностранной валюты». Вы согласны с этим утверждением? В результате снижения доходов в США или ослабления предпочтений американских потребителей по отношению к иностранным товарам произойдет удорожание или обесценение доллара? Каково влияние удорожания или обесценения доллара на американский экспорт и импорт?*

7. Если курс французского франка на рынке иностранной валюты понизится (франк обесценится), легче или труднее будет французам продавать свои вина в США? Предположим, что вы планировали путешествие в Париж. Как обесценение франка повлияет на выраженную в долларах стоимость вашей поездки?

8. Верно или неверно следующее утверждение: «Увеличение цены немецкой марки в американских

долларах означает, что немецкая марка обесценилась»? Объясните ваш ответ.

9. Какие инструменты использует государство для стимулирования экспорта и ограничения импорта? Каковы выгоды и издержки политики протекционизма? Каков чистый результат для общества?

10. ***Ключевой вопрос.*** *Что такое ГАТТ? Как оно влияет практически на всех людей в мире? Каковы основные результаты Уругвайского раунда ГАТТ? Как ГАТТ связано с Европейским союзом (ЕС) и Североамериканским соглашением о свободной торговле (НАФТА)?*

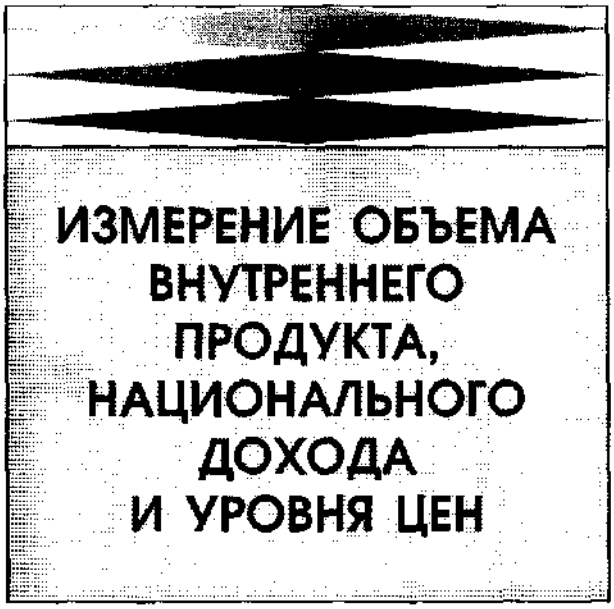
11. Объясните смысл утверждения: «Зоны свободной торговли, такие, как ЕС и НАФТА, играют двойственную роль. Они способствуют свободной торговле между своими членами, но ставят серьезные препятствия торговле с третьими странами». Как вы думаете, плохо или хорошо в конечном счете влияют торговые блоки на международную торговлю?

12. Как вы думаете, будут ли американские фирмы в состоянии успешно конкурировать с иностранными фирмами на мировых рынках в течение следующих 20 лет? В чем, на ваш взгляд, заключаются сильные стороны конкурентоспособности американских компаний? А слабые? Объясните тезис: «Даже если бы Япония полностью захватила мировой рынок автомобилей, это просто означало бы, что Япония вынуждена покупать всю остальную продукцию за границей. Поэтому США и другие индустриальные державы обязательно увеличили бы свой экспорт в Японию».

13. («Последний штрих».) К чему привлекает внимание Арт Бухвальд в своем юмористическом рассказе о *Baleful Refrigerator Company*? Почему мистер Бэлфул мог бы *возражать* против тарифов на импортные товары, несмотря на то что он хочет, чтобы потребители покупали «американские» холодильники?

ЧАСТЬ ВТОРАЯ

Национальный доход, занятость и фискальная политика



ИЗМЕРЕНИЕ ОБЪЕМА ВНУТРЕННЕГО ПРОДУКТА, НАЦИОНАЛЬНОГО ДОХОДА И УРОВНЯ ЦЕН

«Доходы не растут»; «Личное потребление увеличивается»; «Застой внутренних инвестиций»; «Снижение ВВП в Японии»; «Дефлятор ВВП растет медленнее, чем индекс потребительских цен» – типичные заголовки для деловых и экономических изданий. И полная тарабаршина для тех, кто не знает языка макроэкономики и не знаком с методикой подсчета национального дохода. Настоящая глава поможет вам выучить этот язык и усвоить идеи, для выражения которых он предназначен.

Вы будете вдвойне вознаграждены за внимательное изучение этой главы. Во-первых, она поможет вам понять, каким образом правительственные статистические и бухгалтерские службы исчисляют и отражают в официальной отчетности величину внутреннего продукта, национальный доход и уровень цен в экономике. Во-вторых, познакомившись с терминами и категориями, изучаемыми в этой главе, такими, например, как потребление, инвестирование, государственные закупки, чистый экспорт, реальный ВВП, национальный доход и уровень цен, вы легче усвоите материал последующих глав.

В этой главе мы в первую очередь объясним, почему важно давать количественную оценку результатов деятельности экономики. Затем мы введем определение ключевого показателя совокупного производства – валового внутреннего продукта (ВВП) – и покажем, как он измеряется. Далее мы познакомим вас с несколькими другими важными показателями уровня производства и дохода и объясним их суть. Вслед за этим мы проанализируем способ измерения общего уровня цен. Потом покажем, каким образом ВВП корректируется с учетом инфляции и дефляции, с тем чтобы этот показатель более точно отражал изменения физического объема национального производства. Наконец, мы вкратце перечислим и разберем некоторые недостатки показателей внутреннего продукта и национального дохода.

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Наша первоочередная задача – объяснить, какими методами измеряются результаты производственной деятельности экономики. Совокупность этих методов образует систему счетов национального дохода, которая для экономики в целом выполняет примерно те же функции, что и бухгалтерский учет для частной фирмы или для домохозяйства. Руководству фирмы необходимо знать, насколько хорошо у фирмы идут дела, но это не всегда легко определить с первого взгляда.

Для оценки результатов деятельности компании измеряют потоки своих доходов и расходов обычно в рамках трехмесячного периода или же в пределах текущего года. Только обладая такой информацией, руководитель может оценить экономическое здоровье фирмы. Если дела компании идут

хорошо, данные бухгалтерского учета могут быть использованы для того, чтобы объяснить причины успеха: либо снизились издержки, либо выросли объем производства или цены на продукцию, что привело к увеличению прибылей. А если дела идут плохо, то бухгалтерские показатели помогут обнаружить причины болезни. Таким образом, анализируя бухгалтерские отчеты за определенный период времени, руководитель может обратить внимание на увеличение или сокращение прибылей фирмы и выяснить, чем вызваны такие изменения. Вся эта информация позволяет менеджерам фирмы принимать обоснованные и рациональные деловые решения.

Система национальных счетов играет ту же роль в экономике в целом.

1. Они дают нам возможность держать руку на экономическом пульсе страны. Система национальных счетов позволяет нам измерять объем производства в конкретный момент времени и раскрывать причины, по которым производство находится именно на этом уровне.

2. Сравнивая уровни национального дохода за некоторый отрезок времени, мы можем проследить долговременную тенденцию, определяющую характер развития экономики: рост, стабильное воспроизводство, застой или спад.

3. Информация, которую содержат национальные счета, служит основой для формирования и проведения в жизнь государственной политики, направленной на улучшение функционирования экономики: без такой системы учета экономическая политика базировалась бы на интуиции. *Национальные счета позволяют систематически следить за экономическим здоровьем общества и определять политику, которая бы способствовала поддержанию и улучшению этого здоровья.*

ВАЛОВОЙ ВНУТРЕННИЙ ПРОДУКТ

Существует множество разных показателей экономического благосостояния общества. Однако наилучшим из них признан годовой совокупный объем производства товаров и услуг: валовой национальный продукт или валовой внутренний продукт. Оба показателя *отражают совокупную рыночную стоимость всей конечной продукции (товаров и услуг), произведенной в экономике за год.* Эти два показателя весьма близки друг к другу, и различие между ними кроется лишь в том, как определить понятие «экономика».

Валовой национальный продукт (ВНП) включает в себя всю продукцию, произведенную с использованием земли, рабочей силы, капитала и предпринимательской способности, поставляемых американцами, *независимо от того, где размещаются эти ресурсы — в Соединенных Штатах или за границе* Например, часть продукции (дохода), произведен ная американцем, работающим во Франции и Саудовской Аравии, включается в ВНП США. И н оборот, часть продукции, производимая в Соедине ных Штатах из ресурсов, принадлежащих иностра цам, не входит в ВНП США.

Валовой внутренний продукт (ВВП) немного о личается от предыдущего показателя. Он включа в себя стоимость всех товаров и услуг, *произведе ных на территории Соединенных Штатов*, незав симо от того, были ли ресурсы американскими и поставлялись из-за границы. Например, стоимос автомобилей, произведенных на принадлежаще японской компании *Nissan* автомобильном завод расположенном на территории Соединенных Шт тов, включая прибыли, является частью ВВП СШ И наоборот, прибыли, полученные одним из зав дов американской фирмы *IBM* во Франции, искл чаются из ВВП США.

Точнее говоря, разницу между ВВП и ВНП с ставляет *чистый доход (объем продукции), создани иностранными факторами производства на террит рии США.* Его величина рассчитывается путем в читания дохода от факторов производства (ресу сов), *поступившего от* остального мира, из дохо от факторов производства, *выплачиваемого* остал ному миру. Чистый доход, созданный (заработа ный) в США иностранными факторами произво ства, может иметь и положительное, и отрицател ное значение. В 1994 г. он составил *положительн* величину 12 млрд дол.; это значит, что принадлеж щие иностранцам ресурсы произвели в США бол ше продукции и дохода, чем американские ресур за рубежом.

	Млрд д
Плата за факторы производства остальному миру	1
Минус: поступления за факторы производства от остального мира	1
Чистый доход, созданный в США иностранными факторами производства	

Поскольку чистый доход, созданный (заработа ный) иностранными факторами производства территории США, имеет положительное значени ВВП США превышает ВНП. Общая стоимость пр дукции, произведенной в Соединенных Шта (ВВП), превышает общую стоимость продукц произведенной американцами в любом месте зе ного шара (ВНП):

	Млрд д
Валовой национальный продукт	67
Плюс: чистый доход, созданный в США иностранными факторами производства	
Валовой внутренний продукт	67

Большинство стран, и США в том числе, в качестве показателя объема производства используют ВВП, поэтому на нем мы и сосредоточим свое внимание. (*Ключевой вопрос 2.*)

Денежный показатель

Если экономика производит 3 апельсина и 2 яблока в год 1 и 2 апельсина и 3 яблока в год 2, в каком году объем производства больше? Мы не сможем ответить на этот вопрос до тех пор, пока к разным продуктам не будут прикреплены ценники, отражающие общественную оценку их относительной стоимости.

Именно этой цели и служит ВВП. Он измеряет рыночную стоимость годового объема производства; это денежный показатель. Разумеется, он и должен быть таковым, если нам нужно сравнить разнородные по составу наборы товаров и услуг, произведенные к тому же в разные годы, и получить сколько-нибудь осмысленное представление об их относительной стоимости.

В табл. 7-1 цена апельсинов составляет 20 центов, а цена яблок — 30 центов. Объем производства в год 2 больше, чем в год 1, поскольку общество оценивает его более высоко: за набор товаров, произведенных в год 2, общество готово заплатить на 10 центов больше, чем за набор товаров, произведенных в год 1.

Таблица 7-1. Сравнение разнородных наборов продукции по их ценам в денежном выражении

Годы	Годовые объемы производства	Рыночная стоимость
1	3 апельсина и 2 яблока	3 по 20 центов + 2 по 30 центов = 1,20 дол.
2	2 апельсина и 3 яблока	2 по 20 центов + 3 по 30 центов = 1,30 дол.

Исключение двойного счета

Для того чтобы правильно рассчитать совокупный объем производства, необходимо, чтобы все продукты и услуги, произведенные в данном году, были учтены не более одного раза. Большинство продуктов проходят несколько производственных стадий, прежде чем попадают на рынок. В результате отдельные части и компоненты большинства продуктов покупаются и продаются несколько раз. Таким образом, чтобы избежать многократного учета компонентов продуктов, которые продаются и перепродаются, при расчете ВНП учитывается только рыночная стоимость конечных продуктов и исключаются сделки с промежуточной продукцией.

Под **конечным продуктом** мы понимаем товары и услуги, которые покупаются для конечного пользования, а не для перепродажи, дальнейшей обработки или переработки. *Это товары не для перепродажи.* Сделки с **промежуточными продуктами**, с другой стороны, — это покупка товаров и услуг для дальнейшей обработки или переработки либо для перепродажи.

Объем продаж конечных продуктов включается в ВВП, а *объем продаж промежуточных продуктов исключается* из него. Почему? Потому что в стоимость конечных продуктов уже входят все промежуточные сделки. Отдельный учет сделок с промежуточными продуктами означал бы **двойной счет** и завышенную оценку ВВП.

Поясним это утверждение на примере. Предположим, что процесс производства шерстяного костюма, до того как он попадает в руки конечного потребителя, проходит пять стадий. Как показано в табл. 7-2, фирма *A*, овцеводческая ферма, поставляет шерсть стоимостью 120 дол. фирме *B*, предприятию по переработке шерсти. Полученные 120 дол. фирма распределяет (выплачивает) в виде заработной платы, рентных платежей, процента и прибыли. Фирма *B* обрабатывает шерсть и продает ее фирме *C*, производителю костюма, за 180 дол. Что фирма *B* делает с этими 180 дол.? Как мы уже отметили, 120 дол. идет фирме *A*, а оставшиеся 60 дол. используются фирмой *B* для выплаты заработной платы, рентных платежей, процентов и прибылей владельцам ресурсов, необходимых для переработки шерсти. Производитель продает костюм фирме *D*, оптовому продавцу одежды, который в свою очередь продает его фирме *E*, розничному торговцу, а затем, наконец, покупатель, являющийся конечным потребителем продукта, приобретает костюм за 350 дол.

На каждой стадии разница между тем, что фирма заплатила за продукт, и тем, что она получает от его продажи, выплачивается в виде заработной платы, рентных платежей, процентов и прибылей в обмен на ресурсы, используемые данной фирмой для производства и сбыта костюма.

Какую часть стоимости, возникающей в процессе производства этого костюма, следует включать в ВВП? Только 350 дол., то есть стоимость конечного продукта, в которой учтены все промежуточные сделки, предшествующие окончательной продаже товара. Если мы сложим стоимости всех промежуточных продуктов со стоимостью конечного продукта, как это сделано в столбце (2) табл. 7-2, и целиком включим полученную сумму (1140 дол.) в ВВП, то мы тем самым существенно исказим истинное значение этого показателя. Это означало бы двойной счет, то есть учет стоимости конечного продукта, *а также* стоимостей его различных компонентов, продаваемых и перепродаваемых в многоступенчатом производственном процессе. Стоимость, возникающая в ходе производства и сбыта костюма, равна 350 дол., а *не* 1140 дол., которые

Таблица 7-2. Добавленная стоимость в пятиступенчатом производственном процессе

(1) Стадия производства	(2) Стоимость продаж сырья или продукта (в дол.)	(3) Добавленная стоимость (в дол.)
	0	
		120 (= 120 − 0)
Фирма *A*, овцеводческая ферма	120	
		60 (= 180 − 120)
Фирма *B*, фирма по переработке шерсти	180	
		40 (= 220 − 180)
Фирма *C*, производитель костюмов	220	
		50 (= 270 − 220)
Фирма *D*, оптовый продавец одежды	270	
		80 (= 350 − 270)
Фирма *E*, розничный торговец	350	
Суммарная стоимость продаж	1140	
Добавленная стоимость (совокупный доход)		350

представляют собой суммарную стоимость всей произведенной продукции и полученный доход.

Чтобы при расчете национального дохода избежать двойного счета, необходимо тщательно следить, чтобы в него включалась только *добавленная стоимость*, созданная каждой фирмой. **Добавленная стоимость** есть рыночная стоимость продукции, произведенной фирмой, *за вычетом* стоимости потребленных сырья и материалов, приобретенных ею у поставщиков. Таким образом, добавленная стоимость, созданная фирмой *B* (столбец 3 табл. 7-2), составляет 60 дол., то есть разницу между 180 дол. — стоимостью произведенной ею продукции — и 120 дол., которые она заплатила за продукцию фирмы *A*. Сложив добавленные стоимости, созданные всеми пятью фирмами, которые указаны в табл. 7-2, можно точно вычислить стоимость костюма. Точно так же, подсчитывая и суммируя добавленные стоимости, созданные всеми фирмами в экономике, можно определить величину ВВП, то есть рыночную стоимость совокупного объема производства.

Из ВВП исключаются непроизводственные сделки

Показателем ВВП измеряется годовой объем производства в экономике. Поэтому из него необходимо исключать множество непроизводственных сделок, совершаемых в течение каждого года. *Непроизводственные сделки* бывают двух основных типов: 1) чисто финансовые сделки; 2) торговля подержанными товарами.

Финансовые сделки. Чисто финансовые сделки, в свою очередь, подразделяются на три основных вида.

1. Государственные трансфертные платежи. В эту категорию входят выплаты по системе социального страхования, пособия безработным и пенсии ветеранам, которые государство предоставляет отдельным домохозяйствам. Основная особенность государственных трансфертных платежей заключается в том, что их получатели в ответ на эти выплаты не вносят какого-либо вклада в *текущее* производство. Включение таких платежей в ВВП привело бы к завышению *этого показателя для данного года*.

2. Частные трансфертные платежи. Такие платежи, например ежемесячная материальная помощь, получаемая студентами университетов из дома, либо разовые дары от богатых родственников, не связаны с производством, а просто представляют собой передачу средств от одного частного лица к другому.

3. Сделки с ценными бумагами. Сделки купли-продажи акций и облигаций тоже исключаются из ВВП. Операции на фондовом рынке представляют собой не что иное, как обмен бумажными активами. Денежные средства, вовлеченные в эти операции, непосредственно не участвуют в текущем производстве продукции. Лишь услуги, предоставляемые фондовыми брокерами, включаются в ВВП. Вместе с тем в процессе продажи акций и облигаций *новых* выпусков деньги поступают от владельцев сбережений к предпринимателям, которые зачастую тратят их на приобретение инвестиционных товаров. Таким образом, подобные сделки могут вносить косвенный вклад в расходы, связанные с производством, а потому учитываемые в ВВП.

Торговля подержанными товарами. Стоимость продаж подержанных вещей исключается из ВВП, поскольку они либо не связаны с *текущим* производством, либо сопряжены с двойным счетом. Так, если вы продаете ваш «форд-мустанг» 1965 г. выпуска своему приятелю, то эта сделка не должна учитываться при расчете ВВП, так как в ней никак не отражено текущее производство. Включение в ВВП текущего года стоимости продаж тех товаров, которые были выпущены сколько-нибудь лет назад, приведет к завышению объема производства в этом году. Точно так же, если вы приобрели новую марку «форда-мустанг», а спустя неделю перепродали автомобиль вашему соседу, мы, как и в первом случае, исключим сделку перепродажи из текущего ВВП. Стоимость нового автомобиля уже была включена в ВВП в момент вашей первоначальной покупки. Поэтому учет его последующей перепродажи означал бы повторный (двойной) счет.

Две стороны ВВП: расходная и доходная

Теперь нам нужно разобраться, каким образом измеряется рыночная стоимость всего объема выпу-

щенной продукции или – при необходимости – единицы этого объема. Возвращаясь к табл. 7-2: как измерить рыночную стоимость костюма?

Мы можем определить, сколько покупатель, то есть конечный потребитель, платит за костюм. Кроме того, мы можем сложить всю заработную плату, рентные платежи, проценты и прибыль, созданные в процессе его производства. Этот второй подход представляет собой, собственно, технику расчета добавленной стоимости, которая продемонстрирована в табл. 7-2.

Обе эти методики расчета – по конечному продукту и по добавленной стоимости – представляют собой два разных взгляда на одну и ту же проблему. *То, что затрачено на приобретение продукта, получено в виде дохода теми, кто участвовал в его производстве.* Модель кругооборота, представленная в главе 2, подтверждает это положение. Если на приобретение костюма затрачено 350 дол., то эти 350 дол. составляют общий доход, извлеченный из его производства. Вы можете убедиться в этом, взглянув на представленные в табл. 7-2 доходы фирм *A, B, C, D* и *E*, – соответственно 120, 60, 40, 50 и 80 дол., которые в сумме составляют 350 дол.

Указанное равенство между расходами на продукт и доходом, полученным от его производства, гарантировано, поскольку уравновешивающим элементом служит доход в виде прибыли. Прибыль (или убыток) представляет собой доход производителя, который остается после вычета его расходов на заработную плату, рентные платежи и выплату процентов. Если сумма заработной платы, рентных платежей и процентов, которые должна выплатить фирма, чтобы произвести костюм, меньше 350 дол., заплаченных за него на рынке, то разница между этими двумя величинами составит прибыль фирмы[1]. Напротив, если сумма заработной платы, рентных платежей и процентов превышает 350 дол., то прибыль окажется отрицательной величиной, а это означает убытки, которые уравновесят расходы на продукт и доходы от его производства.

Так же обстоит дело и с общим объемом производства в экономике. Существуют два различных подхода к измерению ВВП. Согласно первому, ВВП рассматривается как сумма всех расходов, необходимых для того, чтобы выкупить на рынке весь объем произведенной продукции. Это – *производственный*, или **затратный, метод определения ВВП**. Другой подход предполагает взгляд на ВВП с точки зрения дохода, полученного или созданного в процессе его производства. Это – *распределительный*, **или доходный, метод определения ВВП**.

ВВП может быть определен либо путем суммирования всех расходов на покупку всего объема произведенной в данном году продукции, либо посредством сложения доходов, полученных от производства всего объема продукции данного года. Если представить это в форме уравнения, то мы получим:

Общий объем расходов на покупку всей продукции, произведенной в данном году = Денежный доход, полученный от производства продукции данного года.

По сути дела, это не просто уравнение, это – тождество. Купля, то есть расходование денег, и продажа, то есть получение денег, представляют собой две стороны одной и той же сделки. *То, что затрачено на продукт, является доходом для тех, кто вложил свои людские и материальные ресурсы в производство данного продукта и его реализацию на рынке.*

Данное тождество можно распространить и на экономику в целом, как показано на рис. 7-1. Все конечные продукты, созданные в американской экономике и составляющие общий объем производства, покупаются тремя секторами хозяйства внутри страны – домохозяйствами, фирмами и государством, а также зарубежными потребителями. Данные, приведенные в доходной части ВВП, показывают (если отвлечься от нескольких усложняющих факторов, к которым мы вернемся позднее), что валовая выручка, получаемая предпринимательским сектором от продажи всего объема произведенной продукции, распределяется среди поставщиков различного рода ресурсов в виде заработной платы, рентных платежей, процентов и прибыли. Опираясь на эту схему, давайте теперь разберем различные виды затрат и извлекаемых из них доходов.

ЗАТРАТНЫЙ МЕТОД

Для определения величины ВВП, исходя из затрат, мы суммируем все виды расходов на готовые, или конечные, продукты и услуги. Только при расчете национального дохода специалисты пользуются более подробной классификацией расходов по сравнению с той, что представлена на рис. 7-1.

Личные потребительские расходы

То, что мы назвали «потребительские расходы домохозяйств», в системе учета национального дохода определяется как **личные потребительские расходы**. Они включают в себя расходы домохозяйств на *потребительские товары длительного пользования* (автомобили, холодильники, видеомагнитофоны и т.п.), *потребительские товары кратковременного пользования* (хлеб, молоко, витамины, карандаши,

[1] Термин «прибыль» используется здесь в бухгалтерском смысле и поэтому включает в себя и нормальную прибыль, и экономическую прибыль в том виде, как эти понятия определены в главе 4.

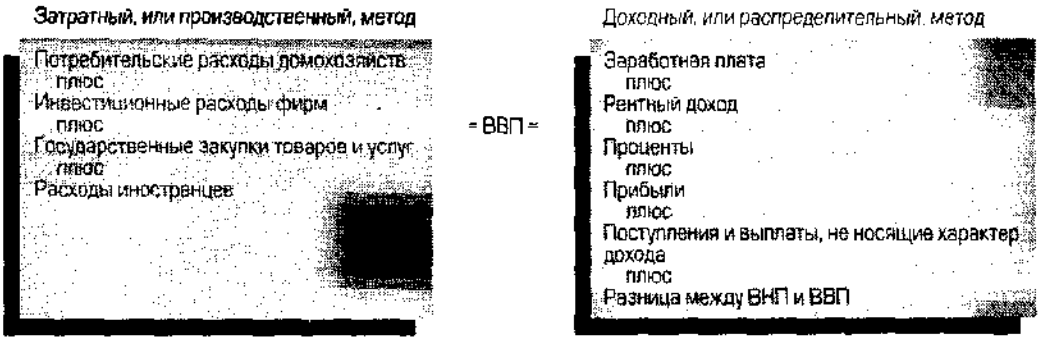


Рисунок 7-1. Затратный и доходный методы определения ВВП

Существуют два основных подхода к измерению валового внутреннего продукта. Мы можем определить стоимость продукции суммируя затраты на нее. Или же, с некоторыми модификациями, мы можем определить ВВП, суммируя составляющие дохода созданного в процессе производства этой продукции.

рубашки, зубная паста и пр.), а также *потребительские расходы на услуги* (юристов, врачей, механиков, парикмахеров). Обозначим все эти расходы символом *С*.

Валовые частные внутренние инвестиции

Эта категория охватывает все инвестиционные расходы американских предпринимательских структур. Сюда входят:

1) все конечные покупки деловыми предприятиями *машин, оборудования, инструментов*;

2) все строительство;

3) изменение величины запасов.

Это определение выходит за рамки нашего прежнего толкования понятия «инвестиции». Следовательно, мы должны объяснить, почему эти три компонента объединяются в единую категорию «*валовые частные внутренние инвестиции*».

Первый пункт просто воспроизводит наше первоначальное определение инвестиционных расходов как расходов на покупку инструментов, машин и оборудования.

Второй пункт – все строительство, куда входит строительство новой фабрики, склада или элеватора, – это тоже вид инвестирования. Но зачем включать жилищное строительство в категорию инвестиций, а не потребления? Причина такова: многоквартирные жилые дома являются инвестиционными товарами, поскольку, подобно фабрикам и элеваторам, они представляют собой активы, приносящие доход. Другие жилые единицы, сдаваемые внаем, являются инвестиционными товарами по той же причине. Те же жилые дома, в которых проживают сами их владельцы, относятся к инвестиционным товарам просто потому, что они могут быть сданы внаем и приносить денежный доход, даже если их собственники не делают этого. По этим причинам все жилищное строительство рассматривается как инвестиции.

Наконец, изменение величины запасов входит в разряд инвестиций потому, что увеличение запасов является по сути «*нелотребленным продуктом*», а это есть не что иное, как инвестиции!

Изменение величины запасов как вид инвестиций. Поскольку показатель ВВП определяет совокупный объем текущего производства, в него следует включать всю продукцию, *выпущенную в данном году*, даже если она *не была продана* в пределах этого года. Другими словами, для того чтобы ВВП точно отражал величину общего объема производства, он должен учитывать рыночную стоимость любого прироста товарно-материальных запасов, происшедшего в течение года. Тюбик губной помады, произведенный в 1995 г., должен быть включен в состав ВВП 1995 г., даже если он останется непроданным к *февралю 1996 г. Исключив увеличение запасов* из годового показателя ВВП, мы тем самым занизим текущий объем производства. Если на полках и складах предприятий к концу года скопилось больше товаров, чем было в начале года, то это означает, что экономика в данном году произвела товаров больше, чем потребила. ВВП как измеритель *текущего производства* обязательно должен вобрать в себя этот прирост запасов.

А как быть с сокращением запасов? Его следует вычесть из величины ВВП. Порой экономика потребляет больше, чем производит, это и приводит к сокращению товарно-материальных запасов. Какая-то доля ВВП, потребленная в данном году, отражает не текущее производство, а скорее уменьшение величины запасов, имевшихся в наличии в начале этого года. А запасы, *имевшиеся в наличии в начале этого года*, представляют собой продукцию, произведенную в предшествующие годы. Тюбик губной помады, выпущенный в 1995 г., но проданный лишь

в 1996 г., никак нельзя включать в ВВП 1996 г. Таким образом, уменьшение величины запасов в каждом конкретном году означает, что экономика в этом году потребила больше, чем произвела, то есть что общество поглотило весь созданный в данном году продукт плюс некоторые запасы, оставшиеся от производства прошлых лет. Учитывая, что ВВП служит мерой *текущего* производства, при вычислении ВВП из него следует исключать любое потребление продукции, произведенной в прошлые годы, то есть любое сокращение запасов[2].

Неинвестиционные сделки. Мы рассмотрели, что представляют собой инвестиции. Однако не менее важно определить, что инвестициями не является. К инвестициям *не* относится передача из рук в руки денных бумаг или «вторичных» неосязаемых активов. Покупка акций и облигаций исключается из экономического определения инвестиций, потому что такие сделки означают просто передачу прав собственности на уже существующие активы. То же самое относится к перепродаже уже существующих активов.

Инвестиции — это строительство либо создание *новых* капитальных активов. Производство подобных активов создает новые рабочие места и доход; обмен уже существующими капитальными активами — нет.

Валовые и чистые инвестиции. Наше определение инвестиций и инвестиционных товаров охватывает приобретение машин и оборудования, все строительство и изменение величины запасов. Теперь же давайте остановимся на трех понятиях — «валовые», «частные» и «внутренние» инвестиции. Второй и третий термины подчеркивают, что речь идет о расходах частных компаний в отличие от правительственных (государственных) органов и что инвестиции осуществляются внутри страны, а не за ее пределами.

Термин «валовые» уже не так просто поддается определению. **Валовые частные внутренние инвестиции** (I_g) — это производство *всех* инвестиционных товаров, предназначенных для замещения машин, оборудования и сооружений, которые потреблены в ходе производства в текущем году, *плюс* любой чистый прирост капитала в экономике. Валовые инвестиции включают в себя как возмещение, так и прирост капитала. **Чистые частные внутренние инвестиции** означают только прирост капитала в течение текущего года.

Поясним различие на примере. В 1994 г. американская экономика произвела инвестиционных товаров примерно на 1038 млрд дол. Однако в процессе производства ВВП 1994 г. экономика потребила станков и оборудования на 716 млрд дол. Таким образом, прирост капитала в экономике в 1994 г. составил 322 млрд дол. (1038 – 716). Валовой объем инвестиций в 1994 г. был равен 1038 млрд дол., а чистый объем инвестиций — 322 млрд дол. Разница представляет собой стоимость капитала, использованного или выбывшего, в процессе производства ВВП 1994 г.

Чистые инвестиции и экономический рост. Соотношение между валовыми инвестициями и *амортизацией* — объемом капитала страны, потребленного (или выбывшего) в процессе производства данного года, служит надежным показателем того, находится ли экономика в состоянии подъема, застоя или спада. На рис. 7-2 проиллюстрирован каждый из этих трех случаев.

1. Экономический рост. Когда валовые инвестиции превышают амортизацию (рис. 7-2а), экономика находится на подъеме, то есть ее производственные возможности, измеряемые величиной накопленного капитала, растут. В растущей экономике величина чистых инвестиций имеет положительное значение. Например, как отмечалось выше, в 1994 г. валовые инвестиции составляли 1038 млрд дол., а объем инвестиционных товаров, потребленных в производстве ВНП данного года, — 716 млрд дол. Это означало, что в конце 1994 г. в экономике было на 322 млрд дол. больше инвестиционных товаров, чем имелось в наличии в начале года. Короче говоря, американская «национальная фабрика» в 1994 г. получила 322-миллиардную прибавку.

Увеличение предложения инвестиционных товаров представляет собой основное средство повышения производственных возможностей экономики (гл. 2).

2. Экономический застой. В застойной, или статичной, экономике валовые инвестиции и амортизация равны (рис. 7-2б). Экономика пребывает в состоянии покоя; она производит как раз столько капитала, сколько необходимо, чтобы заместить то, что потреблено в процессе производства ВВП данного года, — не больше и не меньше. К примеру, во время второй мировой войны федеральное правительство намеренно ограничивало частные инвестиции, для того чтобы высвободить ресурсы для производства военной продукции. Так, в 1942 г. и валовые частные инвестиции, и амортизация (инвестиции, замещающие выбытие основных фондов) держались на одном уровне — приблизительно 10 млрд дол. Таким образом, чистые инвестиции были близки к нулю. К концу 1942 г. объем накопленного капитала в экономике оставался примерно таким же,

[2] В категорию инвестиций входят как *плановые*, так и *внеплановые* изменения величины запасов. В первом случае компании могут намеренно увеличивать свои запасы, поскольку совокупный объем продаж растет. Во втором случае непредвиденное уменьшение объема продаж может привести к накоплению у фирм большего количества непроданных товаров (к увеличению запасов), чем было намечено.

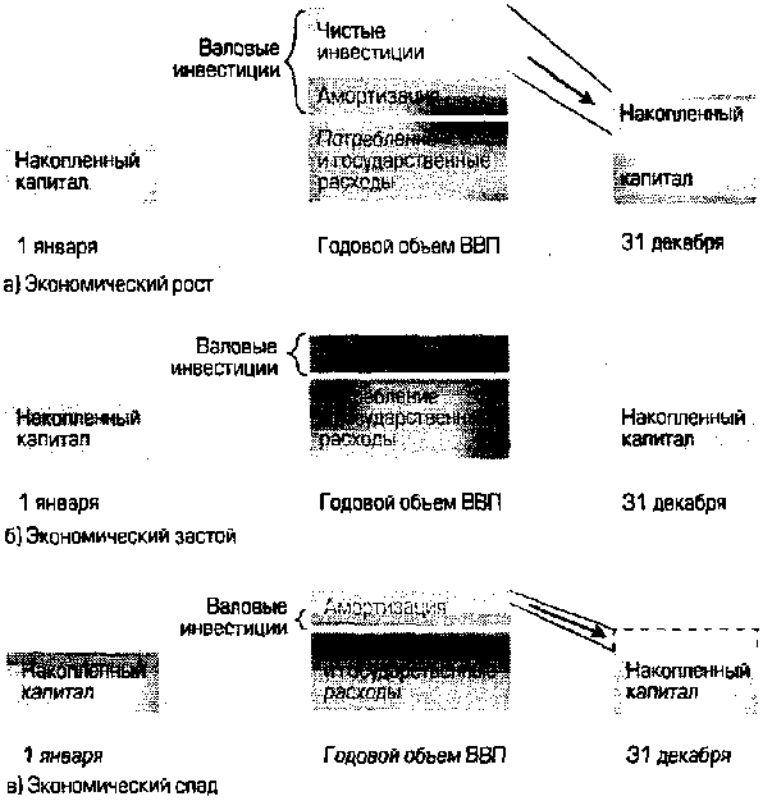


Рисунок 7–2. Рост, застой и спад в экономике

В растущей экономике (а) валовые инвестиции превышают амортизацию, то есть экономика получает чистый прирост накопленных капитальных активов. В застойной экономике (б) валовые инвестиции практически полностью возмещают стоимость капитальных активов, потребленных (выбывших) в процессе производства годового объема продукции; это означает, что объем накопленного капитала остается неизменным. В условиях экономического спада (в) валовых инвестиций недостаточно для возмещения стоимости капитальных активов, выбывших в процессе производства годового объема продукции. В результате объем накопленного капитала в экономике сокращается.

что и в начале года. Американская экономика переживала застой в том смысле, что она была лишена возможности расширяться.

3. Экономический спад. Спад в экономике возникает тогда, когда валовые инвестиции меньше амортизации, то есть когда экономика за год потребляет больше капитала, чем производит (рис. 7-2в). В этих условиях величина чистых инвестиций получает отрицательное значение, а в экономике происходит *деинвестирование*, то есть сокращение инвестиций. Депрессия способствует возникновению подобных обстоятельств. В неблагоприятные времена, когда производство и занятость находятся на низком уровне, у страны имеется больше производственных мощностей, чем она использует в текущем производстве. В результате стимулы к замещению изношенных капитальных активов, а тем более к приращению накопленного капитала очень малы либо даже вовсе отсутствуют. Амортизация, скорее всего, будет превышать валовые инвестиции, и в результате к концу года объем накопленного капитала сократится по сравнению с началом года.

Именно так обстояли дела в период Великой депрессии. В 1933 г. валовые инвестиции составляли всего 1,6 млрд дол., в то время как капитал, потребленный в течение года, — 7,6 млрд дол. Таким образом, произошло чистое сокращение инвестиций, или деинвестирование, на 6 млрд дол. Следовательно, чистые инвестиции равнялись минус 6 млрд дол. и, значит, размеры американской «национальной фабрики» в течение этого года сократились.

Для обозначения внутренних инвестиционных расходов мы будем пользоваться символом I, снабжая его индексом g при упоминании валовых инвестиций и индексом n при упоминании чистых инвестиций. (*Ключевой вопрос 5.*)

Государственные закупки

Государственные закупки *охватывают* все государственные расходы (включая федеральные, штатов местных органов власти) на приобретение конечного продукта фирм и на все прямые закупки ресурсов, в особенности рабочей силы. Однако в эту категорию *не входят* все государственные трансфертные платежи, поскольку подобные расходы не связаны с текущим производством, а представляют собой просто передачу государственных доходов отдельным домохозяйствам. Для обозначения **государственных закупок** воспользуемся символом G.

Таблица 7-3. Отчет о доходах для экономики в целом, 1994 г. (в млрд дол.)

Поступления: затратный метод		*Распределение: доходный метод*	
Личные потребительские расходы (C)	4627	Оплата труда работников	4005
Валовые частные внутренние инвестиции (I_g)	1038	Рента	28
Государственные закупки (G)	1174	Проценты	407
Чистый экспорт (X_n)	−102	Доход от собственности	473
		Налог на прибыль корпораций	203
		Дивиденды	205
		Нераспределенная прибыль корпораций	135
		Национальный доход	5456
		Косвенные налоги на бизнес	553
		Потребление основного капитала	716
		Валовой национальный продукт	6725
		Плюс: чистый доход, созданный в США иностранными факторами производства	12
Валовой внутренний продукт	6737	Валовой внутренний продукт	6737

Источник: данные Министерства торговли США (итоговые величины могут не соответствовать результатам сложения из-за округления).

Чистый экспорт

Учитываются ли американские (внешнеторговые) сделки при расчете национального дохода? Да, и вот каким образом. С одной стороны, мы включаем все расходы на американских рынках, имеющие отношение к производству товаров и услуг в американской экономике. *Расходы на покупку американских* товаров иностранцами в такой же степени связаны с американским производством, как и расходы самих американцев. Таким образом, при определении ВВП расходным методом мы должны добавить в расчеты все те суммы, которые остальной мир тратит на американские товары и услуги, то есть стоимость американского экспорта.

С другой стороны, мы знаем, что часть потребительских и инвестиционных, а также государственных расходов поглощается импортом, то есть уходит на приобретение товаров и услуг, произведенных за рубежом. Такие расходы *не* связаны с производственной активностью в США. Для того чтобы избежать завышения общего объема производства США, объем импорта нужно исключить из расчетов.

Вместо того чтобы вести учет американского экспорта и импорта раздельно, для расчета национального дохода специалисты обычно используют разность между этими двумя величинами. Таким образом, **чистый экспорт** товаров и услуг, или просто чистый экспорт (X_n), представляет собой *величину, на которую зарубежные расходы на американские товары и услуги превышают американские затраты на иностранные товары и услуги.*

Если иностранцы приобретают американский экспорт на сумму 45 млрд дол. в год, а американцы импортируют из-за рубежа товары и услуги стоимостью 35 млрд дол. за тот же период, то чистый экспорт равен *плюс* 10 млрд дол. Но, согласно нашему определению, чистый экспорт может иметь и отрицательное значение. Если остальной мир тратит на американский экспорт 30 млрд дол., а американцы расходуют на иностранный импорт 40 млрд дол., для США «превышение» иностранных расходов над американскими составит *минус* 10 млрд дол.

Как показано в табл. 7-3, в 1994 г. американцы потратили на иностранные товары и услуги на 102 млрд дол. больше, чем весь остальной мир в свою очередь потратил на американские товары и услуги (к этому мы еще вернемся в последующих главах).

Обозначим чистый экспорт символом X_n.

$$C + I_g + G + X_n = \text{ВВП}$$

Четыре категории расходов, которые мы рассмотрели, – личные потребительские расходы (C), валовые частные внутренние инвестиции (I_g), государственные закупки товаров и услуг (G) и чистый экспорт (X_n) – исчерпывают все возможные типы затрат. Их суммой измеряется рыночная стоимость годового объема производства, или ВВП. Таким образом,

$C + I_g + G + X_n = \text{ВВП}$.

Для 1994 г. (табл. 7-3):

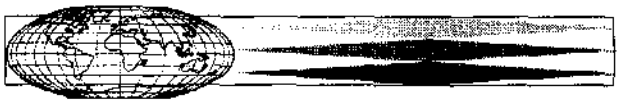
4627 + 1038 + 1174 − 102 = 6737 млрд дол.

В разделе «Международный ракурс» 7-1 сравниваются показатели ВВП нескольких стран.

ДОХОДНЫЙ МЕТОД[3]

Каким образом указанные 6737 млрд дол. были размещены или распределены в качестве дохода? Как все было бы просто, если бы мы могли сказать, что

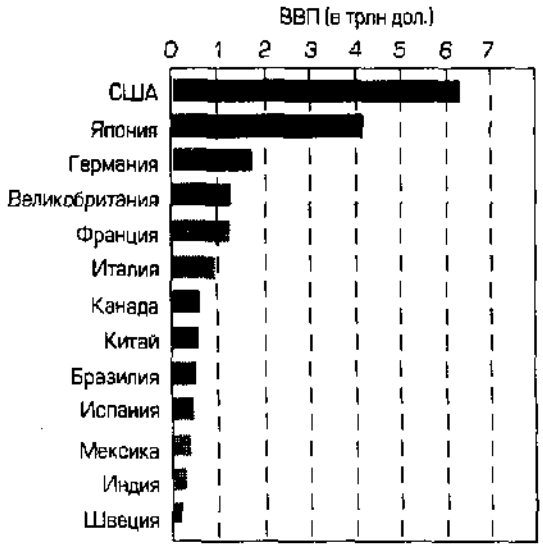
[3] Кто-то из преподавателей, возможно, сочтет за благо временно пропустить этот раздел, поскольку затратный метод больше связан с материалом глав 9–12.



МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 7-1

Сравнение показателей ВВП, 1993 г. (в трлн дол.)

Соединенные Штаты, Япония и Германия имеют самые высокие показатели ВВП в мире. Значения ВВП указаны в долларах по международным обменным курсам.



Источник: данные Международного валютного фонда.

все расходы на годовой выпуск продукции в экономике поступают в распоряжение домохозяйств в виде заработной платы, ренты, процентов и прибыли. Однако картина несколько усложняется тем, что в стоимость общего объема производства (ВВП) входят два вида *платежей недоходного характера*. К ним относятся: 1) расходы на потребление основного капитала; 2) косвенные налоги на бизнес. Еще одна сложность связана с тем, что часть потоков заработной платы, ренты, процента и прибыли поступает иностранцам. И все же давайте сперва разберем элементы национального дохода, входящие в состав ВВП, которые перечислены в табл. 7-3.

Оплата труда работников

Крупнейшая категория дохода состоит главным образом из заработной платы и жалованья, которые выплачиваются предпринимательским сектором и государством обладателям (носителям) трудовых ресурсов. В нее также входит множество дополнений к заработной плате и жалованью, в частности взносы нанимателей в систему социального страхования, в разнообразные частные пенсионные фонды, фонды медицинского и социального обеспечения и т.д. Эти дополнительные выплаты представляют собой часть издержек предпринимателей, связанных с наймом рабочей силы, и, таким образом, рассматриваются как компонент общих затрат компании на оплату труда.

Рента

Рента представляет собой доход домохозяйств и фирм, обеспечивающих предложение материальных ресурсов. Примером могут служить ежемесячные платежи арендаторов землевладельцам и ежегодные лизинговые платежи корпораций за аренду офисных помещений. В табл. 7-3 указана *чистая* рента — валовой рентный доход минус амортизация арендуемой собственности. Именно рентный доход остается после вычитания амортизации (износа имущества) из валовых рентных поступлений.

Проценты

Проценты — это денежный доход, выплачиваемый частным бизнесом поставщикам денежного капитала. Сюда относятся процентные платежи, которые получают домохозяйства на свои срочные (сберегательные) депозиты, депозитные сертификаты или находящиеся в их собственности корпоративные облигации. По ряду причин, о которых мы расскажем чуть позже, проценты, выплачиваемые государством, не учитываются в категории процентного дохода.

Доход от собственности

То, что мы до сих пор весьма вольно определяли емким термином «прибыль», в практике учета национального дохода распадается на две категории: *доход от собственности*, или доход некорпоративных предпринимательских структур, и *прибыль корпораций*. Доходом от собственности называется чистый доход индивидуальных частных фирм и партнеров. Прибыли корпораций не так легко поддаются классификации, поскольку корпоративные доходы могут распределяться по нескольким направлениям.

Прибыли корпораций

Обычно прибыли корпораций используются тремя способами.

1. Налог на прибыль корпораций. На часть корпоративной прибыли претендует правительство

которое и получает ее в виде *налога на прибыль корпораций*.

2. Дивиденды. Часть оставшейся корпоративной прибыли выплачивается акционерам в виде *дивидендов*. Такие платежи поступают в распоряжение домохозяйств, которые в конечном счете и являются собственниками всех корпораций.

3. Нераспределенная прибыль корпораций. То, что остается от корпоративных прибылей после уплаты налога на прибыль и дивидендов, называется *нераспределенной прибылью корпораций*. Эти нераспределенные доходы наряду с отчислениями на возмещение основного капитала используются в качестве текущих или будущих инвестиций в новые предприятия и оборудование. Таким образом, фирмы, осуществляющие инвестиции, увеличивают свои реальные активы.

Косвенные налоги на бизнес

Суммируя доходы в виде оплаты труда, ренты, процентов, а также доходы от собственности и корпоративные прибыли, мы находим *национальный доход* – а именно совокупный доход, полученный в результате использования национальных ресурсов как внутри страны, так и за рубежом. Для того чтобы перейти от национального дохода к ВВП, нам нужно рассмотреть два вида платежей, не носящих характер дохода, которые составляют часть стоимости всей произведенной продукции. Кроме того, сделать шаг от «национального» к «внутреннему» мы можем, лишь приняв во внимание разницу между ЧНП и ВВП, о которой мы говорили выше.

Первый вид платежей недоходного характера возникает в связи с тем, что правительство взимает определенные налоги, именуемые **косвенными налогами на бизнес**, которые предпринимательские структуры рассматривают в качестве издержек производства и потому включают в цену своей продукции, поставляемой на продажу. К таким налогам относятся общий налог с продаж, акцизы, налог на собственность предприятий (налог на имущество), а также лицензионные сборы и таможенные пошлины. Предположим, что фирма производит продукт, который продается по цене 1 дол. Производство этого продукта создает равные объемы заработной платы, ренты, процентов и прибылей. Но теперь правительство вводит 5%-ный налог с продаж на все товары, реализуемые в розничной торговле. Розничный торговец прибавляет эти 5% к цене продукта, увеличивая его цену с 1 до 1,05 дол. и таким образом перекладывая этот налог на плечи потребителей.

Эти 0,05 дол. налога должны быть выплачены правительству прежде, чем оставшийся 1 дол. будет выплачен домохозяйствам в виде заработной платы, ренты, процентов и прибыли. Более того, поток косвенных налогов на бизнес, поступающий правительству, не является заработанным доходом, поскольку правительство в ответ на эти налоговые поступления не вносит непосредственного вклада в производство продукта. По этой причине косвенные налоги на бизнес следует исключать из расчета совокупного дохода, полученного от использования факторов производства. Эти косвенные налоги на бизнес, которые в конечном итоге перекладываются на плечи потребителей через более высокие цены на товары, находят тем самым отражение в стоимости годового объема продукции. Но эта часть стоимости национального производства *не* поступает никому в виде дохода – будь то заработная плата, рента, проценты или прибыль.

Амортизация: потребление основного капитала

Амортизационные отчисления – это еще один вид платежей недоходного характера, составляющий часть стоимости совокупного производства. Реальные расходы на инвестиционные товары и производительный срок службы этих товаров не совпадают по времени учета. Во избежание существенного занижения прибыли, а следовательно, и совокупного дохода в год, когда совершена покупка, и завышения прибыли и совокупного дохода в последующие годы отдельные фирмы рассчитывают полезный срок службы своих активов и более или менее равномерно распределяют их общую стоимость на весь срок службы. Ежегодные отчисления, которые отражают стоимость капитала, потребленного в процессе производства в отдельные годы, называются амортизацией. Амортизация представляет собой бухгалтерскую запись, позволяющую получить более точное представление о прибыли и, следовательно, о валовом доходе компании в каждом году.

Строгий учет прибылей и совокупного дохода в экономике требует включения в общую сумму платежей предпринимательского сектора гигантских амортизационных отчислений. Эти амортизационные отчисления называются расходами на **потребление основного капитала** и представляют собой отчисления на возмещение инвестиционных товаров, «потребленных» в процессе производства ВВП данного года. Амортизация образует разницу между валовыми и чистыми инвестициями (I_g и I_n), то есть $I_n = I_g$ – потребление основного капитала.

На данном этапе нашего исследования важно подчеркнуть, что эта часть платежей предпринимательского сектора *не* распределяется в виде дохода среди поставщиков ресурсов. Эти платежи, составляющие определенную долю стоимости продукции, представляют собой издержки производства, которые сокращают предпринимательские прибыли. Но-

в отличие от других издержек производства амортизационные отчисления не увеличивают ничей доход. Если говорить о физическом объеме производства в натуральном выражении, то потребление основного капитала служит показателем того, что какая-то часть ВВП должна быть отложена для замещения машин и оборудования, использованных в процессе производства. Иными словами, весь объем ВВП нельзя потребить в качестве дохода общества, не подрывая при этом накопленные производственные мощности экономики.

Чистый доход, созданный иностранными факторами производства на территории США

Нам остается сделать последний шаг — а именно определить разницу между ВНП и ВВП и внести в наши расчеты соответствующие поправки. Сумма заработной платы, ренты, процентов и прибыли дает нам значение *национального* дохода. Добавив к этой величине два вида подоходных платежей — косвенные налоги на бизнес и расходы на потребление основного капитала, получаем валовой *национальный* продукт (ВНП). Для того чтобы превратить ВНП в валовой *внутренний* продукт (ВВП), мы добавляем к ВНП чистый доход (объем продукции), созданный (заработанный) иностранными факторами производства на территории США. Вспомним, что в 1994 г. эта величина имела положительное значение, в результате чего ВВП несколько превышал ВНП.

В табл. 7-3 наши рассуждения о затратном и доходном методах вычисления ВВП представлены в обобщенном виде. Эта таблица представляет собой отчет о доходах для экономики в целом. В левой стороне отчета показано, что экономика произвела в 1994 г. и каковы валовые поступления от этого производства. Правая сторона отражает структуру распределения дохода, созданного в процессе производства ВВП 1994 г.

Краткое повторение 7-1

✦ **Валовой внутренний продукт (ВВП) представляет собой показатель совокупной рыночной стоимости всех конечных товаров и услуг, произведенных в экономике в конкретном году.**

✦ **При использовании затратного метода ВВП вычисляется путем сложения всех расходов на конечные товары и услуги: $C + I_g + G + X_n$.**

✦ **Когда величина чистых инвестиций имеет положительное значение, производственные возможности экономики расширяются; при отрицательной величине чистых инвестиций производственные возможности сокращаются.**

✦ **При использовании доходного метода ВВП вычисляется путем сложения всех доходов, заработанных американскими поставщиками ресурсов, с добавлением двух видов платежей недоходного характера (амортизации и косвенных налогов на бизнес), а также чистого дохода, созданного в США иностранными факторами производства.**

ДРУГИЕ ПОКАЗАТЕЛИ НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ

До сих пор наши рассуждения концентрировались на ВВП как показателе годового объема производства в экономике. Однако существуют другие взаимосвязанные показатели национальных счетов, которые могут быть рассчитаны на основе ВВП. Наше знакомство с этими показателями мы начнем опять-таки с ВВП, а затем внесем необходимые поправки — изъятия и добавления для определения этих взаимосвязанных показателей национальных счетов.

Чистый внутренний продукт

ВВП как показатель совокупного объема производства имеет один недостаток: он преувеличивает ту часть произведенной продукции, которая служит источником потребления и нового капитала. *Из состава ВВП не исключена та часть произведенной продукции, которая необходима для замещения инвестиционных товаров, использованных в производстве данного года.*

Например, предположим, что к 1 января 1996 г. экономика располагала инвестиционными товарами на 100 млрд дол. Предположим также, что в течение 1996 г. в процессе производства ВВП стоимостью 800 млрд дол. было потреблено машин и оборудования на сумму 40 млрд дол. Таким образом, на 31 декабря 1996 г. наличный запас накопленных инвестиционных товаров оценивался лишь в 60 млрд дол.

Отражает ли величина ВВП, составившая в 1996 г. 800 млрд дол., реальный вклад производства этого года в подъем благосостояния общества? На самом-то деле куда точнее было бы вычесть из годового объема ВВП 40 млрд дол., то есть стоимость инвестиционных товаров, необходимых для замещения машин и оборудования, потребленных в процессе производства ВВП. Это дает нам показатель *чистого* объема производства, равный 800 — 40 = 760 млрд дол.

Чистый объем производства — более совершенный показатель производства продукции, используемой для потребления и накопления капитала, чем *валовой* объем производства. В американской системе национальных счетов **чистый внутренний продукт** (ЧВП) определяется путем вычета из ВВП от-

числений на потребление основного капитала, которые служат измерителем объема замещающих инвестиций, или объема капитала, потребленного в ходе производства текущего года. Так, в 1994 г. показатели были следующими:

	Млрд дол.
Валовой внутренний продукт	6737
Потребление основного капитала	−716
Чистый внутренний продукт	6021

Чистый внутренний продукт представляет собой ВВП с поправкой на амортизацию. С его помощью измеряется общий годовой объем производства, который экономика в целом, включая домохозяйства, фирмы, правительство и иностранцев, в состоянии потребить, не подрывая при этом производственных возможностей последующих лет.

Преобразовать ВВП в ЧВП не составляет труда, пользуясь табл. 7-3. В доходной части таблицы мы отсекаем потребление основного капитала. Все остальные статьи в сумме составляют величину ЧВП, равную 6021 млрд дол. В расходной части мы приводим *валовые* частные внутренние инвестиции к *чистым* частным внутренним инвестициям, вычитая из первых величину замещающих инвестиций, которые равны потреблению основного капитала. Так, в 1994 г. в результате вычитания из валовых инвестиций, составляющих 1038 млрд дол., амортизационных отчислений в размере 716 млрд дол. получаем чистые частные внутренние инвестиции, равные 322 млрд дол., и, следовательно, ЧВП, равный 6021 млрд дол.

Национальный доход

В исследовании некоторых проблем бывает полезно знать, какой доход получают поставщики ресурсов за предоставление земли, рабочей силы, капитала, а также предпринимательской способности. Мы уже отмечали, что **национальный доход (НД)** представляет собой весь доход, *созданный (заработанный)* в результате использования принадлежащих американцам ресурсов как внутри страны, так и за границей. Чтобы определить величину национального дохода, мы должны внести две поправки в ЧВП.

1. Из ЧВП нужно *вычесть* чистый объем продукции (заработанный чистый доход), произведенный в результате использования принадлежащих иностранцам ресурсов на территории США. Таким образом, мы хотим оценить весь доход от использования факторов производства, заработанный американцами. Для этого следует исключить чистый доход, заработанный в Соединенных Штатах иностранцами.

2. Косвенные налоги на бизнес также надо *вычесть* из чистого внутреннего продукта. В обмен на поступление косвенных налогов, собираемых с фирм, правительство не вносит непосредственного вклада в производство; правительство (государство) не является экономическим ресурсом. Косвенные налоги не являются составной частью платежей за ресурсы и, следовательно, не входят в состав национального дохода.

Так, в 1994 г. некоторые показатели были таковы:

	Млрд дол.
Чистый внутренний продукт	6021
Чистый доход, созданный в США иностранными факторами производства	−12
Косвенные налоги на бизнес	−553
Национальный доход	5456

Национальный доход можно рассматривать как показатель того, во сколько обходится обществу его *национальный* продукт. Мы знаем, что НД можно вычислить с помощью доходного метода, просто сложив доходы в виде оплаты труда работников, ренты, процентов, а также доходы от собственности и корпоративные прибыли (табл. 7-3).

Личный доход

Личный доход (ЛД) (*полученный* доход) и национальный доход (*созданный*, или *заработанный* доход), как правило, различаются по величине, поскольку часть заработанного дохода — а именно взносы на социальное страхование (налоги на заработную плату), налоги на прибыль корпораций и нераспределенную прибыль корпораций — домохозяйства фактически не получают в свое распоряжение. Напротив, часть дохода, которую домохозяйства получают — а именно трансфертные платежи, — не создана в текущем производстве. Нелишне напомнить, что трансфертные платежи состоят из таких элементов, как: 1) выплаты престарелым и потерявшим кормильца, а также пособия по безработице, источником которых служат программы социального обеспечения; 2) благотворительные выплаты; 3) разнообразные выплаты ветеранам, например субсидии на образование и пособия по нетрудоспособности; 4) выплаты в рамках частных пенсионных благотворительных программ; 5) процентные платежи от правительства или потребителей[4].

[4] Почему мы рассматриваем проценты по государственным ценным бумагам как доход, не созданный в текущем производстве, особенно если учесть, что проценты по ценным бумагам частных компаний включаются в национальный доход в качестве заработанного (созданного) дохода? Чем вызвано подобное исключение? Дело в том, что значительная часть государственного долга обра-

Переходя от национального дохода как показателя заработанного (созданного) дохода к личному доходу как показателю дохода, фактически полученного, мы должны вычесть из национального дохода три вида доходов, которые созданы, но не получены, а также прибавить доходы, полученные, но не созданные в текущем производстве.

	Млрд дол.
Национальный доход (заработанный доход)	5456
Взносы на социальное страхование	−626
Налог на прибыль корпораций	−203
Нераспределенная прибыль корпораций	−135
Трансфертные платежи	+1210
Личный доход (полученный доход)	5702

Располагаемый доход

Располагаемый доход (РД) представляет собой личный доход за вычетом индивидуальных налогов. *Индивидуальные налоги* состоят из личного подоходного налога, налога на личное имущество и налога на наследство, среди которых ведущая роль принадлежит первому.

	Млрд дол.
Личный доход (полученный доход до уплаты индивидуальных налогов)	5702
Индивидуальные налоги	−743
Располагаемый доход (полученный доход после уплаты индивидуальных налогов)	4959

Располагаемый доход – это та часть дохода, которой домохозяйства могут распоряжаться по своему собственному усмотрению. Учитывая, что экономисты для удобства характеризуют сбережения как «часть располагаемого дохода, которая не расходуется на покупку потребительских товаров», можно заключить, что домохозяйства распределяют свой располагаемый доход между потреблением (C) и сбережениями (S), то есть:

$$РД = C + S.$$

Таблица 7–4. Соотношения между ВВП, ЧВП, НД, ЛД и РД в 1994 г.

	Млрд дол
Валовой внутренний продукт	6737
Потребление основного капитала	−716
Чистый внутренний продукт	6021
Чистый доход, созданный в США иностранными факторами производства	−12
Косвенные налоги на бизнес	−553
Национальный доход	5456
Взносы в систему социального обеспечения	−626
Налог на прибыль корпораций	−203
Нераспределенная прибыль корпораций	−135
Трансфертные платежи	+1210
Личный доход	5702
Индивидуальные налоги	−743
Располагаемый доход	4959

Краткое повторение 7–2

Опираясь на ВВП, мы вывели еще 4 показателя национальных счетов.

- ***Чистый внутренний продукт*** – рыночная стоимость годового объема производства за вычетом величины потребления основного капитала.
- ***Национальный доход*** – доход, *заработанный* благодаря текущему вкладу в производство факторов производства американского происхождения, или затраты на ресурсы, использованные в национальном производстве текущего года.
- ***Личный доход*** – доход, *полученный* домохозяйствами до уплаты личных налогов.
- ***Располагаемый доход*** – доход, *полученный* домохозяйствами после уплаты личных налогов.

Соотношения между всеми этими показателями – ВВП, ЧВП, НД, ЛД и РД – в обобщенном виде представлены в табл. 7-4. (*Ключевой вопрос 7.*)

Еще раз о кругообороте

На рис. 7-3 затратный и доходный методы расчета ВВП сведены воедино. Будучи более реалистичным и более сложным воплощением модели кругооборота в экономике, описанной ранее (в гл. 2, 5 и 6), этот рисунок заслуживает вашего пристального внимания.

Расходную сторону ВВП демонстрируют широкие стрелки, которые упираются в прямоугольник, расположенный в верхней левой части схемы. Справа от этого прямоугольника, представляющего валовой внутренний продукт, показана структура распределения ВВП со всеми добавлениями и изъятиями, необходимыми для того, чтобы вывести из

зовалась в связи с: 1) войной и задачами обеспечения обороны; 2) спадом производства. В *отличие от бюджетных дефицитов*, возникших в результате финансирования строительства аэропортов и шоссейных дорог, дефициты, вызванные военными расходами и спадами производства, не создают производительных активов (услуг) для экономики. Таким образом, в процентах, выплачиваемых по таким долгам, не воплощено никакое текущее производство или доход. По аналогичным причинам в трансфертные платежи включаются процентные выплаты по потребительской задолженности.

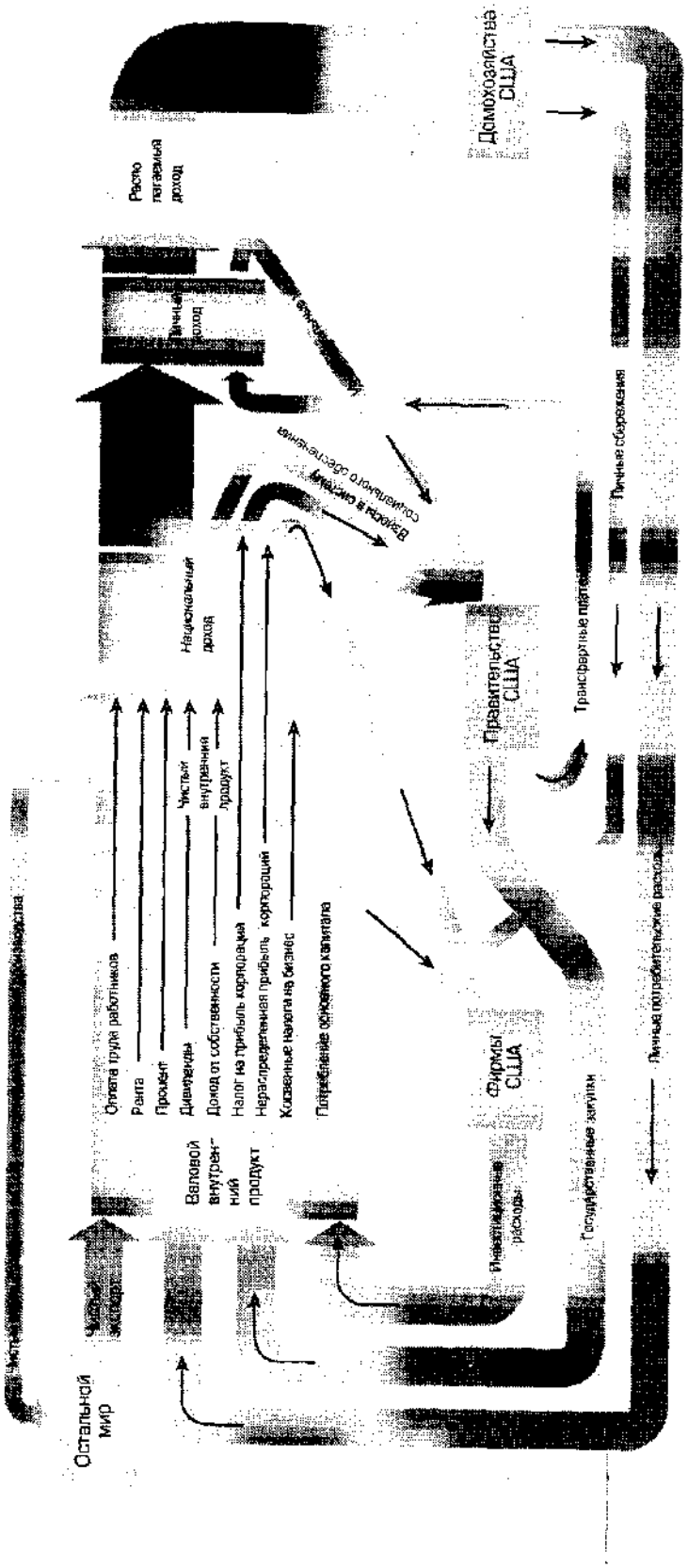


Рисунок 7–3. Национальное производство и потоки расходов и доходов

Этот рисунок представляет собой подробную схему кругооборота, которая согласует между собой расходную и доходную стороны ВВП. Доходные, или распределительные, потоки представлены тонкими стрелками; потоки расходов – широкими стрелками. Проследите за этими потоками расходов и доходов и установите их взаимосвязь с пятью важнейшими показателями национальных счетов.

него ЧВП, НД и ЛД. Все распределительные, или доходные, потоки отражены более тонкими стрелками. Обратите внимание на поток индивидуальных налогов, исходящий от личного дохода, а также на деление располагаемого дохода на две части – потребление и сбережение. Потоки поступлений государственного сектора, источниками которых служат четыре основных типа налогов, обозначены справа от прямоугольника «Правительство США»; слева от него представлены государственные расходы, принимающие вид государственных закупок товаров и услуг, а также трансфертных платежей. Положение предпринимательского сектора представлено прямоугольником «Фирмы США», потоком инвестиционных расходов слева от него и тремя источниками ресурсов для этих расходов – справа.

И наконец, заметьте, какой вклад в потоки, изображенные на схеме кругооборота, вносит остальной мир. Расходы иностранцев на американский экспорт добавляются к ВВП Соединенных Штатов, но американские потребительские, государственные и инвестиционные расходы используются не только на покупку продуктов внутреннего производства, но и на приобретение импортных товаров и услуг. Поток, исходящий от прямоугольника «Остальной мир», показывает, что эта проблема легко решается путем определения *чистого* экспорта (экспорт минус импорт). Его величина может иметь как положительное, так и отрицательное значение. Кроме того, нужно отметить, что для получения величины НД из ВВП вычитается *чистый* доход, созданный иностранными факторами производства на территории США.

Рис. 7-3 одновременно описывает расходную и доходную стороны ВВП, согласуя между собой оба метода вычисления этого показателя. Потоки расходов и доходов в совокупности образуют непрерывный, возобновляющийся процесс. Причины и последствия постоянно сменяют друг друга: расходы порождают доходы, последние, в свою очередь, служат источником новых расходов, которые вновь поступают в распоряжение владельцев ресурсов в качестве доходов.

Таблица, помещенная на форзацах книги, содержит полезные исторические данные о величине национального дохода и других связанных с ним показателях.

ОЦЕНКА УРОВНЯ ЦЕН

До сих пор мы уделяли внимание в основном показателям внутреннего производства и национального дохода. Сейчас настало время разобраться, как определяется уровень цен.

Расчет уровня цен имеет важное значение по двум причинам.

1. Оценка инфляции и дефляции. Бывает полезно выяснить, насколько изменился уровень цен за определенный период времени (если таковое изменение в действительности произошло). Для этого нам нужно понять, что именно случилось с ценами: инфляция (рост уровня цен) или дефляция (снижение уровня цен) и какова степень любого из этих изменений.

2. Сравнение уровней ВВП. Поскольку ВВП представляет собой показатель рыночной стоимости, или совокупную рыночную стоимость, всех конечных товаров и услуг, произведенных за год, для общей оценки суммарного объема производства разнородной продукции обычно используются именно денежные показатели. Сравнение стоимостных объемов производства (уровней ВВП) разных лет может быть информативным и иметь практический смысл только в том случае, если мы принимаем в расчет изменение стоимости денег.

Индекс цен

Уровень цен выражается в виде индекса. **Индекс цен** служит показателем соотношения совокупности цен определенного набора товаров и услуг, именуемого «рыночной корзиной», в *данный* временной период и совокупности цен идентичной либо сходной группы товаров и услуг в *эталонный* период. Этот эталонный период, или исходный уровень, называется базовым годом. Если представить данный показатель в виде формулы, то получим:

$$\text{Индекс цен данного года} = \frac{\text{Цена рыночной корзины в данном году}}{\text{Цена такой же рыночной корзины в базовом году}} \times 100.$$

Согласно принятой практике, отношение цен данного года к ценам базового года умножается на 100. Например, ценовое соотношение $^2/_1$ (= 2) выражается числовым индексом, равным 200. Точно так же ценовое соотношение $^1/_3$ (= 0,33) выражается числом 33.

Федеральное правительство рассчитывает индексы цен для ряда различных наборов, или корзин товаров и услуг. Наиболее известен среди них индекс **потребительских цен** (ИПЦ), которым измеряются цены неизменной по составу рыночной корзины, куда входят 300 потребительских товаров и услуг, покупаемых «типичным» горожанином. При расчете ИПЦ определяются элементы рыночной корзины в базовый год, и их сравнительные значения, так называемые веса, остаются неизменными в последующие годы. Ни сами элементы, ни их сочетание со временем не изменяются. Поскольк

ИПЦ служит важным показателем инфляции, мы подробно рассмотрим его в разделе «Последний штрих» данной главы.

Еще один индекс цен – **дефлятор ВВП** – лучше, чем ИПЦ, приспособлен для измерения уровня цен всех товаров, входящих в состав ВВП. Дефлятор ВВП более емкий показатель, нежели ИПЦ. Он включает в себя не только цены потребительских товаров и услуг, но также цены инвестиционных товаров, товаров и услуг, закупаемых правительством, а также товаров и услуг, обращающихся на мировом рынке. По этой причине дефлятор ВВП используется для оценки темпов инфляции или дефляции при сравнении уровней ВВП разных лет.

Дефлятор ВВП отличается от ИПЦ и в другом отношении. В то время как для вычисления ИПЦ используется исторически сложившаяся, неизменная по составу рыночная корзина, дефлятор ВВП базируется на *текущей* структуре производства при определении сравнительных значений элементов рыночной корзины базового года. Из наших дальнейших рассуждений это становится совершенно очевидно.

Вычисление индекса цен ВВП

В табл. 7-5 содержится условный пример расчета индекса цен, или дефлятора, ВВП для определенного года. Как видно из столбца (1) таблицы, в 1996 г. эта гипотетическая экономика производила только четыре вида товаров: пиццу (потребительский товар); промышленные роботы (инвестиционный товар); скрепки для бумаг (товар, закупаемый правительством); компьютерные диски (товар, предназначенный на экспорт). Предположим, что в 1996 г. объем производства указанных четырех товаров составлял соответственно две, одну, одну и одну единицы (столбец 2). Далее предположим, что цены за единицу каждого из этих четырех товаров в 1996 г. указаны в столбце (3). Следовательно, совокупная цена (издержки) производства 1996 г., полученная путем сложения расходов на каждый из четырех товаров (столбец 4), составила 64 дол.

Теперь давайте произвольно выберем 1987 г. как базовый, для того чтобы рассчитать индекс цен для 1996 г. Цены 1987 г. на отдельные виды продукции, выпущенной в 1996 г., перечислены в столбце (5) табл. 7-5. Данные столбцов (5) и (3) показывают, что цены на пиццу и скрепки в 1987 г. были ниже, чем в 1996 г., цена на роботы – выше, а цена компьютерных дисков не изменилась. Но важнее всего тот факт, что совокупная цена (издержки) производства 1996 г., представленная в нижней строке столбца (6), в оценке 1987 г. составляла 50 дол., а не 64 дол., как в 1996 г. Это означает, что объем продукции, произведенной в 1996 г., стоил бы 50 дол., если бы цены 1987 г. остались неизменными. Для того чтобы определить индекс цен 1996 г., мы делим стоимость рыночной корзины в ценах 1996 г. (64 дол.) на стоимость аналогичного набора товаров в ценах 1987 г. (50 дол.). Затем, дабы выразить индекс цен в общепринятом виде, умножим полученный результат на 100.

$$\text{Индекс цен ВВП}_{1996} = \frac{\text{Цена рыночной корзины}_{1996}}{\text{Цена рыночной корзины 1996 в базовом году}_{1987}} \times 100.$$

$$\text{Индекс цен ВВП}_{1996} = \frac{64 \text{ дол.}}{50 \text{ дол.}} \times 100 = 128.$$

Таким образом, индекс цен 1996 г. равен 128. Этот стоимостный индекс можно рассматривать как показатель уровня цен в 1996 г.

Аналогичные шаги необходимо предпринять, чтобы рассчитать индексы цен для каждого года в течение определенного временного периода. Напри-

Таблица 7–5. Вычисление индекса цен ВВП для 1996 г.

(1) *Товар*	(2) *Состав рыночной корзины 1996 г. (в ед. товара)*	(3) *Цены 1996 г. на товары рыночной корзины 1996 г. (в дол.)*	(4) *Расходы на рыночную корзину 1996 г. в ценах 1996 г. (в дол.) (3) × (2)*	(5) *Цены 1987 г. (базового года) на товары рыночной корзины 1996 г. (в дол.)*	(6) *Расходы на рыночную корзину 1996 г. в ценах 1987 г. (в дол.) (5) × (2)*
Пицца	2	12	24	5	10
Роботы	1	18	18	20	20
Скрепки	1	8	8	6	6
Компьютерные диски	1	14	14	14	14
Совокупная цена (издержки)			64		50
Индекс цен ВВП 1996 г.			128 $\left(= \frac{64}{50} \times 100\right)$		

мер, индекс цен для базового 1987 г. можно вычислить, определив цену конкретного набора товаров и услуг, произведенных в 1987 г., и сравнив эту цену с ценой такой же рыночной корзины в базовом периоде. Однако в этом случае «данный год» и «базовый год» совпадают, поэтому:

$$\text{Индекс цен ВВП}_{1987} = \frac{\text{Цена рыночной корзины}_{1987}}{\text{Цена рыночной корзины}_{1987}} \times 100.$$

Таким образом, индекс цен ВВП для базового 1987 г. равен 100; мы автоматически устанавливаем индекс цен для базового года на уровне 100.

Точно так же, *если мы хотим рассчитать* индекс цен ВВП для 1950 г., мы определяем объем производства в 1950 г. и затем подсчитываем, сколько стоил бы аналогичный набор товаров и услуг в ценах базового 1987 г. Например, *если цены на продукцию* 1950 г. в период 1950–1987 гг. выросли в 4 раза, ценовое соотношение рыночных корзин будет равно $^1/_4$ (0,25), а индекс цен 1950 г. – 25 (0,25 × 100).

Как только рассчитаем индексы цен ВВП для каждого года из ряда лет, мы сможем сравнить уровни цен в эти годы. Приведем несколько примеров.

1. Если индексы цен для 1996 и 1987 гг. равны соответственно 128 и 100, то мы можем сказать, что уровень цен за период между указанными годами увеличился на 28% ((128 – 100)/100).

2. Если, как следует из нашего предыдущего примера, индекс цен для 1950 г. составляет 25, то можно сказать, что уровень цен за 1950–1993 гг. вырос на 412% ((128 – 25)/25).

3. Если индекс цен упал со 100 в 1987 г. до 98 в 1988 г., то это говорит о том, что уровень цен снизился на 2% ((98 – 100)/100).

Подведем итоги. Индекс цен, или дефлятор, ВВП позволяет сравнить цену произведенной продукции каждого года с ценой аналогичного набора продукции в базовом, или эталонном, году. Несколько индексов цен для разных лет дают нам возможность сравнивать уровни цен в эти годы. Рост индекса цен ВВП с течением времени свидетельствует об *инфляции*; снижение индекса цен указывает на дефляцию. (*Ключевой вопрос 10.*)

НОМИНАЛЬНЫЙ И РЕАЛЬНЫЙ ВВП

Инфляция и дефляция усложняют оценку ВВП, поскольку этот показатель носит одновременно стоимостный, временно́й и количественный характер. Базовым показателем, на основе которого специалисты по учету национального дохода исчисляют ВВП, является совокупная выручка от реализации, полученная предпринимательским сектором; однако этот показатель отражает *как* количественные изменения объема производства в натуральном выражении, *так* и колебания уровня цен. Это означает, что на величину ВВП оказывают влияние изменения и физического объема произведенной продукции, и цен. Однако уровень жизни людей зависит в первую очередь от количества товаров, произведенных и распределенных среди домохозяйств, *не от* цифр, указанных на ценниках к этим товарам. Гамбургер, который в 1970 г. стоил 65 центов, приносил потребителю такое же удовлетворение, как гамбургер, продававшийся в 1996 г. за 2 дол.

При расчете показателя ВВП правительственные счетоводы сталкиваются с такой ситуацией: извлекая статистическую информацию из финансовых документов компаний и исчисляя на этой основе ВВП для разных лет, они получают номинальный показатель ВВП. Они *не* знают точно, в какой мере изменения номинального ВВП в каком-либо году отражают изменения физического объема производства, с одной стороны, либо колебания цен – с другой. Например, они не могут судить наверняка, вызван ли 4%-ный рост номинального ВВП увеличением на 4% объема производства при нулевой инфляции, либо он порожден 4%-ной инфляцией при неизменном объеме производства, либо это результат какого-либо иного сочетания объема производства и уровня цен (скажем, 2%-ного роста производства и 2%-ной инфляции). Проблема заключается в том, чтобы скорректировать стоимостный, временно́й и количественный показатели таким образом, чтобы они в точности отражали изменения физического, или количественного объема произведенной продукции, а не колебания цен.

Как мы вскоре увидим, эта проблема разрешается *путем сокращения* (с учетом *дефляции*) объема ВВП в условиях роста цен и его *увеличения* (с учетом инфляции), когда цены падают. Подобная корректировка позволяет получить такие значения ВВП *для* разных лет, как *если бы* уровень цен и стоимость денег все эти годы оставались неизменными. ВВП, отражающий текущие цены, то есть не содержащий поправок в соответствии с уровнем цен, называется *нескорректированным, выраженным в текущих долларах, денежным* или номинальным ВВП. И наоборот, ВВП, содержащий поправки с учетом инфляции или дефляции, именуется *скорректированным, выраженным в постоянных долларах* или **реальным ВВП**.

Процесс корректировки

Корректировка номинального ВВП с учетом инфляции или дефляции – весьма незамысловатый процесс. Дефлятор ВВП *для определенного года* дает нам представление о соотношении цен на товары текущего года и цен на аналогичные товары базового года. Таким образом, дефлятор, или индекс цен ВВП может быть использован для номинального

значения ВВП каждого года так, чтобы этот показатель принял реальное выражение, то есть так, как *если бы* в каждом году из этих лет сохранялись цены базового года. *Наиболее простой и прямой метод, который позволяет учитывать дефляцию или инфляцию номинального ВВП данного года, — разделить номинальный ВВП на индекс цен, выраженный десятичной дробью.* Это дает такой же результат, как и более сложная процедура деления номинального ВВП на соответствующий индекс и затем умножения полученного частного на 100. В форме уравнения это можно записать следующим образом:

$$\frac{\text{Номинальный ВВП}}{\text{Индекс цен (сотые доли)}} = \text{Реальный ВВП.}$$

Так, в примере из табл. 7-5 номинальный ВВП 1996 г. равен 64 дол., а индекс цен для этого года — 128 (сотая доля = 1,28). Следовательно, реальный ВВП 1996 г. равен

$$\frac{64 \text{ дол.}}{1{,}28} = 50 \text{ дол.}$$

Подводя итоги, можно сказать, что реальный ВВП выражает стоимость общего объема продукции, произведенной в разные годы, таким образом, как *если бы* цены на продукцию оставались неизменными на протяжении всего рассматриваемого периода, начиная с базового, или эталонного, года. Таким образом, реальный ВВП показывает рыночную стоимость объема производства каждого года, измеренную в постоянных ценах, то есть в долларах, которые имеют ту же стоимость, или покупательную способность, как и в базовом году.

Реальный ВВП обладает очевидными преимуществами перед номинальным ВВП в качестве показателя функционирования экономики.

Инфлирование и дефлирование

Табл. 7-6 знакомит нас с процессами **инфлирования** и **дефлирования**. Здесь представлены фактические значения номинального ВВП за отдельные годы, корректируя которые с помощью дефлятора ВВП для этих лет, мы получаем реальный ВВП. Заметим, что за базовый принят уровень 1987 г.

Поскольку рост уровня цен составляет долгосрочную экономическую тенденцию, нам следует увеличивать с учетом инфляции показатели ВВП для лет, предшествовавших 1987 г. Этот пересмотр уровней номинального ВВП в сторону повышения основан на признании, что цены в период до 1987 г. были ниже, а поэтому показатели номинального ВВП занижали реальный объем производства этих лет. В столбце (4) показано, какими были бы значения ВВП в каждом обозначенном году, если бы цены в эти годы находились на уровне 1987 г.

Однако в результате роста уровня цен в период после 1987 г. значения номинального ВВП стали завышать реальный объем производства. Таким образом, нам следует уменьшить (или учесть дефляцию) эти значения, как показано в столбце (4), с тем чтобы оценить, каким был бы ВВП в 1988, 1991 гг. и в последующие годы, если бы цены сохранились на уровне 1987 г.

Короче говоря, в то время как *номинальный* ВВП отражает изменения как объема производства,

Таблица 7-6. Корректировка ВВП в соответствии с изменением уровня цен (для отдельных лет, в млрд дол.)

(1) Год	(2) Номинальный, или нескорректированный, ВВП	(3) Индекс уровня цен* (в %) (1987 = 100)	(4) Реальный, или скорректированный, ВВП, в ценах 1987 г.
'960	513,4	26,0	1974,6 (= 513,4 ÷ 0,260)
'965	702,7	28,4	
'970	1010,7	35,1	2879,5 (= 1010,7 ÷ 0,351)
'975	1585,9	49,2	
'980	2708,0	71,7	3776,8 (= 2708,0 ÷ 0,717)
1983	3405,0	87,2	3904,8 (= 3405,0 ÷ 0,872)
1985	4038,7	94,4	
1986	4268,6	96,9	4405,2 (= 4268,6 ÷ 0,969)
'987	4539,9	100,0	4539,9 (= 4539,9 ÷ 1,000)
'988	4900,4	103,9	
'989	5250,8	108,5	4839,4 (= 5250,8 ÷ 1,085)
'991	5724,8	117,6	4893,0 (= 5724,8 ÷ 1,170)
'994	6736,9	126,1	5342,5 (= 6736,9 ÷ 1,261)

* Дефляторы цен по расчетам Министерства торговли США.

Источник: данные Министерства торговли США.

так и цен, *реальный* ВВП позволяет нам оценить изменения реального объема производства, поскольку показатели реального ВВП по сути предполагают неизменный уровень цен.

Например, в 1994 г. номинальный ВВП составлял 6736,9 млрд дол., а индекс цен – 126,1, то есть был на 26,1% выше, чем в 1987 г. Чтобы сравнить уровень ВВП 1994 г. с уровнем ВВП 1987 г., нужно разделить номинальный ВВП 1994 г. в размере 6736,9 млрд дол. на индекс цен 1994 г., выраженный десятичной дробью (1,217), как показано в столбце (4). Полученный реальный ВВП (5342,5 млрд дол.) непосредственно сопоставим с базовым уровнем 1987 г., поскольку оба эти показателя отражают только изменения объема производства, а не изменения уровня цен. Проследите за расчетами значений реального ВВП, проведенными в табл. 7-6, и попытайтесь самостоятельно определить уровни реального ВВП для 1965, 1975, 1985 и 1988 гг. (соответствующие вычисления в таблице намеренно опущены). (*Ключевой вопрос 11.*)

Краткое повторение 7-3

✦ **В индексе цен сопоставляется суммарная цена конкретной рыночной корзины товаров и услуг в определенный год с суммарной ценой аналогичной корзины в базовый год.**

✦ **Номинальный ВВП – это объем производства, оцененный в текущих ценах; реальный ВВП – это объем производства, оцененный в постоянных ценах (ценах базового года).**

✦ **Номинальный ВВП можно преобразовать в реальный ВВП, разделив номинальный показатель на индекс цен ВВП (выраженный в сотых долях).**

ВВП И ОБЩЕСТВЕННОЕ БЛАГОСОСТОЯНИЕ

ВВП представляет собой весьма точный и очень полезный показатель функционирования национальной экономики. Однако он не является (и никогда таким не мыслился) показателем благосостояния общества. ВВП – это просто измеритель годового объема рыночной активности.

> «...Множество разных вещей способно обогатить нашу страну, не увеличивая при этом объема реального ВВП в его нынешнем измерении: мы можем начать наш перечень с установления мира и равенства возможностей, устранения несправедливости и насилия, укрепления дружеских отношений между американцами разной расовой и этнической принадлежности, улучшения взаимопонимания между родителями и детьми, мужьями и женами; и мы можем продолжать этот перечень до бесконечности»[5].

Тем не менее широко распространено мнение, что между реальным ВВП и общественным благосостоянием должна существовать тесная положительная взаимосвязь, то есть чем выше уровень производства, тем общество ближе к «хорошей жизни». Поэтому нужно понимать, что показатель ВВП имеет определенные недостатки – в частности, почему ВВП может либо завышать, либо занижать реальный объем производства, а также почему рост производства не обязательно означает повышение благосостояния общества.

Нерыночные операции

Существует ряд производственных операций, которые не проявляются на рынке. Следовательно, в ВВП как измеритель рыночной стоимости объема произведенной продукции они не входят. Примерами могут служить работа домохозяйки, плотника, занимающегося ремонтом собственного дома, или ученого, который пишет неоплачиваемую научную статью. Они *не* воплощаются в доходе, не находят отражения в финансовых отчетах компаний, а поэтому не учитываются при расчетах национального дохода, что приводит к занижению объема ВВП. Однако отдельные крупные по масштабам нерыночные операции, такие, как потребление фермерами части собственной продукции, при расчете национального дохода учитываются.

Свободное время

За многие годы продолжительность свободного времени существенно увеличилась. Рабочая неделя сократилась с 53 часов в начале века до 40 часов к концу второй мировой войны. С тех пор продолжительность рабочей недели уменьшалась более низкими темпами и в настоящее время составляет 35 часов. Кроме того, увеличилась продолжительность *оплачиваемых отпусков* и *стало больше* праздничных и выходных дней, что также ведет к сокращению рабочего года. Этот возросший объем свободного времени, естественно, оказал благоприятное воздействие на общественное благосостояние. Вместе с тем система национального счетоводства не в состоянии напрямую учитывать это обстоятельство, а потому недооценивает рост благосостояния общества. Точно так же не принимается во внимание так называемый «психический доход» – то удовлетворение, которое люди получают от своей работы

[5] *Okun A. M.* Social Welfare Has No Price Tag//The Economic Accounts of the United States: Retrospect and Prospect. US Department of Commerce. July, 1971. P. 129.

Повышение качества продукции

ВВП – это количественный, а не качественный показатель. Он не отражает реального повышения качества продуктов. Например, существует коренное качественное различие между персональным компьютером за 3 тыс. дол., приобретенным сегодня, и компьютером такой же стоимости, купленным всего несколько лет назад. Современный компьютер за 3 тыс. дол. отличается значительно большей скоростью работы и емкостью памяти, а также снабжен монитором с более высокой разрешающей способностью и усовершенствованными вспомогательными устройствами, расширяющими его возможности.

Неспособность отразить повышение качества продукции – один из недостатков показателя ВВП, так как улучшение качества, несомненно, влияет на экономическое благосостояние не меньше, чем увеличение количества товаров. А поскольку качество продукции со временем повышается, ВВП недооценивает положительные изменения в материальном благосостоянии общества.

Состав и распределение производимой продукции

Изменения в составе совокупного объема продукции и его распределении между отдельными домохозяйствами могут отразиться на экономическом благосостоянии общества. ВВП, однако, отражает только объем производства, но ничего не говорит нам о том, является ли данный набор товаров «правильным» с точки зрения общества. Револьвер и комплект энциклопедии – оба продаваемые по одной и той же цене 350 дол. – в составе ВВП имеют один и тот же вес. Некоторые экономисты считают, что более справедливое распределение совокупного объема продукции приведет к повышению экономического благосостояния. И если они правы, то обращенная в будущее тенденция к более равному распределению ВВП улучшит экономическое благосостояние общества. Менее равное распределение ВВП будет иметь противоположный эффект.

Короче говоря, ВВП служит измерителем объема совокупного производства, но не отражает изменений в составе и распределении продукции, которые, в свою очередь, могут оказать воздействие на экономическое благосостояние общества.

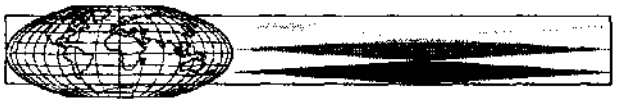
Выпуск продукции на душу населения

По многим причинам наиболее обоснованной характеристикой экономического благосостояния является объем производимой продукции в расчете на душу населения. Поскольку ВВП служит показателем совокупного объема продукции, при его расчете могут быть упущены из виду или представлены в искаженном виде сдвиги в уровне жизни домохозяйств. Так, если увеличение ВВП сопровождается также быстрым ростом численности населения, уровень жизни в расчете на душу населения может оставаться неизменным или даже снижаться.

Именно так обстоят дела во многих менее развитых странах. Так, в Эфиопии в 1980–1992 гг. внутреннее производство росло на 1,2% в год. Но ежегодный прирост населения превышал 3%, в результате чего объем производства в расчете на душу населения сокращался каждый год на 1,9%.

ВВП и окружающая среда

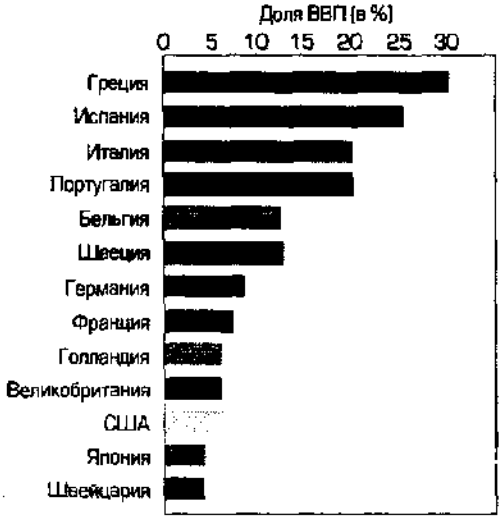
Производственной деятельности и увеличению ВВП сопутствует явление, широко обсуждаемое в средствах массовой информации и получившее название «валовой внутренний побочный продукт». Это емкое понятие охватывает загрязнение воздуха и воды, автомобильные свалки, перенаселение, шум, а также другие виды загрязнения окружающей среды. Издержки такого загрязнения оказывают неблагоприятное воздействие на экономическое благосо-



МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 7-2

Теневая экономика в отдельных странах как доля их ВВП

В некоторых странах теневая экономика приобрела более крупные масштабы, чем в США. В целом, чем выше ставки налогообложения и чем больше в обществе действует различных правил и предписаний, тем более развита теневая экономика.



Источник: The Economist. 14 August, 1993. P. 55.

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

ИНДЕКС ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ЦЕН: ПРЕУВЕЛИЧИВАЕТ ЛИ ОН ИНФЛЯЦИЮ?

Индекс потребительских цен – наиболее широко распространенный официальный показатель инфляции, поэтому нам следует получше познакомиться с его характеристиками и ограничениями.

Индексом потребительских цен (ИПЦ) измеряются изменения цен рыночной корзины, состоящей из 300 товаров и услуг, приобретаемых городскими потребителями. Нынешний состав этой рыночной корзины был определен по результатам исследования структуры расходов городских потребителей, проведенного в 1982–1984 гг. В отличие от дефлятора ВВП индекс потребительских цен представляет собой показатель уровня цен с исторически сложившимися, неизменными весами его компонентов. В любом году состав, или вес, каждого из компонентов лежащей в его основе рыночной корзины остаются такими же, как и в базовом периоде (1982–1984 гг.). Если 20% потребительских расходов в 1982–1984 гг. приходилось на жилье, то предполагается, что в 1990 или 1996 г. потребители продолжают тратить на жилье те же 20%. Базовый период меняется примерно раз в 10 лет, и всегда заранее известно, какой следующий период будет принят за базовый. Принцип неизменности весов на некотором историческом отрезке времени позволяет оценивать изменение стоимости жизни при неизменном качестве жизни. Предполагается, что величина этих изменений определяет темпы и уровень инфляции, с которой сталкиваются потребители.

Но с ИПЦ связаны четыре проблемы, которые дают критикам основание утверждать, что этот показатель преувеличивает реальные темпы инфляции.

1. Изменение структуры расходов. Хотя предполагается, что состав рыночной корзины остается неизменным, на самом деле потребители меняют структуру потребления. В частности, они отказываются от приобретения одних товаров в пользу других в ответ на сравнительные изменения цен. Если цена на говядину повышается, а на рыбу и птицу остается неизменной, потребители заменяют говядину на рыбу и птицу. Это означает, что через некоторое время рыночная корзина будет содержать больше относительно дешевых и меньше относительно дорогих товаров и услуг. Индекс потребительских цен с фиксированными весами предполагает, что таких замен в структуре потребления не происходило. Таким образом, индекс преувеличивает реальную стоимость жизни.

2. Новые товары. Многие новые потребительские товары и услуги, например факсы, компьютеры с мультимедиа и сотовые телефоны, либо вообще не включены в потребительскую корзину, на основе которой строится ИПЦ, либо их веса сильно занижены. Часто цена нового товара по мере его продвижения на рынок резко падает. Но ИПЦ с его исторически сложившейся рыночной корзиной не отражает эти изменения цен и тем самым преувеличивает инфляцию.

3. Повышение качества. В ИПЦ не учитывается повышение качества товаров и услуг. В той степени, в какой качество продукта улучшилось по сравнению с базовым годом, должна бы повыситься и цена. Сегодня нам бы следовало платить за медицинское обслуживание больше, чем 10 лет назад, потому что в целом его качество теперь несколько выше. Это же относится к автомобилям, автомобильным шинам, электронному оборудованию и многим

стояние. Подобные издержки перелива, сопутствующие производству ВВП, не вычитаются в настоящее время из объема совокупного производства, и вследствие этого ВВП завышает уровень материального благосостояния общества.

По иронии судьбы, конечным физическим продуктом производства и потребления являются отходы. Таким образом, чем выше ВВП, тем больше появляется отходов, тем, скорее всего, больше загрязнение окружающей среды и, следовательно, тем шире расхождение между ВВП и экономическим благосостоянием. Фактически в соответствии с существующей процедурой учета, когда производитель загрязняет реку и государство затрачивает средства, чтобы ее очистить, расходы на очистку прибавляются к объему ВВП, в то время как стоимость самого загрязнения не вычитается!

Теневая экономика

Экономисты сходятся в том, что в экономике существует достаточно большой подпольный, или теневой, сектор. Некоторые представители этого сектора вовлечены в нелегальную деятельность, такую, как азартные игры, мошенничества с займами и кредитами, проституция и торговля наркотиками. И зачастую это «процветающие виды деятельности». По понятным причинам люди, получающие доход от подобной нелегальной деятельности, стремятся скрыть его.

Большинство представителей теневой экономики заняты легальной деятельностью, но при этом не полностью декларируют свои доходы в налоговой службе. Официант или официантка, вполне вероятно, не укажут в своей налоговой декларации чаевые, которые они получают от клиентов. Бизнесмен может включить в отчет для налогового инспектора только часть выручки от реализации продукции. Рабочий, желающий сохранить пособие по безработице либо по социальному обеспечению, может наняться на работу без официального оформления или с оплатой исключительно наличными деньгами и, таким образом, избежать регистрации своей трудовой деятельности. Нелегальная иммигрантка, рабо-

другим продуктам. Но ИПЦ предполагает, что любое увеличение денежной, или номинальной, стоимости рыночной корзины вызвано только инфляцией, а не повышением качества. Таким образом, ИПЦ снова преувеличивает уровень инфляции.

4. Торговые скидки с цены. При вычислении ИПЦ федеральное правительство регулярно меняет магазины, в которых проводятся наблюдения за поведением цен. Но когда состав магазинов выбран, фиксируются только те изменения цен, которые происходят на этой неизменной базе. Если *Kmart* поднимет цену на обувь, это увеличение цены будет отражено в ИПЦ. Но в него могут не попасть все скидки на обувь, которые *Kmart* предоставляет в определенные периоды. А если люди покупают больше обуви – да и других товаров – по сниженным ценам и на распродажах, значит, ИПЦ завышает реальную стоимость жизни.

В целом экономисты считают, что ИПЦ преувеличивает уровень инфляции примерно на 0,5% в год. И что из этого следует? Проблема заключается в том, что ИПЦ касается практически всех. Можно привести много примеров: государственные выплаты по социальному обеспечению индексируются в соответствии с ИПЦ; когда он растет, автоматически растут и выплаты по социальному обеспечению. Миллионы рабочих, объединенных в профсоюзы, имеют в своих трудовых контрактах пункты об индексации заработков по уровню жизни. Более того, практически все работники, независимо от того, объединены они в профсоюзы или нет, принадлежат они к «белым» или «синим воротничкам», требуют, чтобы оплата их труда была привязана к темпам инфляции, которые оцениваются по ИПЦ. Процентные ставки также часто связаны с темпами инфляции, определяемыми по ИПЦ. Когда ИПЦ растет, кредиторы поднимают свои номинальные процентные ставки, дабы реальные процентные ставки оставались неизменными. Денежная политика Федеральной резервной системы (гл. 15) также базируется на ИПЦ.

Еще одна проблема, связанная с преувеличенными значениями ИПЦ, проистекает из индексации шкалы личного подоходного налога. Такое повышение пороговых значений шкалы налогообложения в соответствии с темпами инфляции было начато в 1985 г. для преодоления неравенства подоходных налогов. Смысл индексации состоит в том, чтобы оградить домохозяйства от воздействия инфляции, которая переводит их в более высокие налоговые категории, даже когда их реальный доход не увеличился. Например, увеличение вашего *номинального* дохода на 10% может перевести вас в категорию налогообложения с более высокой предельной ставкой и тем самым увеличить долю вашего дохода, уплачиваемого в виде налога. Но если при этом цены на товары также поднялись на 10%, ваш *реальный* доход, то есть доход с поправкой на инфляцию, не изменился. Результатом может стать незапланированное перераспределение реального дохода от налогоплательщиков к федеральному правительству. Цель налоговой индексации – предотвратить такое перераспределение. В той степени, в какой ИПЦ *преувеличивает* инфляцию, индексация сокращает долю налоговых платежей правительству. Федеральное правительство недополучает заметные суммы налоговых поступлений, и таким образом происходит перераспределение реального дохода от правительства к налогоплательщикам.

тающая няней, скорее всего, также предпочтет получать оплату наличными, чтобы не попасть в поле зрения иммиграционной службы, а ее наниматель, возможно, пойдет на это, чтобы избежать уплаты налогов в систему социального страхования.

Хотя по поводу масштабов теневой экономики не существует единства мнений, все же, по большинству оценок, она составляет от 7 до 12% официально учтенного ВВП. Это означает, что в 1994 г., например, уровень ВВП был занижен на сумму от 472 млрд до 808 млрд дол. Если бы с этого дополнительного дохода взимался налог по средней ставке 20%, то дефицит федерального бюджета в 1994 г. сократился бы с 203 млрд до 41–109 млрд дол.

В разделе «Международный ракурс» 7-2 представлены данные о масштабах теневой экономики в некоторых странах.

РЕЗЮМЕ

1. Валовой внутренний продукт, основной показатель результатов экономической деятельности общества, представляет собой рыночную стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных за год на территории Соединенных Штатов. Он превышает показатель ВНП – объем продукции, произведенной американцами в любой точке земного шара, – на величину чистого дохода (объема производства), созданного иностранными факторами производства на территории США.

2. Сделки с промежуточными товарами, непроизводственные сделки и торговля подержанными товарами не включаются в расчеты ВВП.

3. ВВП можно вычислить путем сложения совокупных расходов на весь объем конечной продукции либо путем сложения доходов, извле-

ченных из производства данного объема продукции.

4. Затратным методом ВВП определяется путем сложения потребительских расходов на товары и услуги, валовых инвестиционных расходов фирм, государственных закупок и чистого экспорта: $ВВП = C + I_g + G + X_n$.

5. Валовые инвестиции подразделяются на: а) инвестиции на замещение выбывшего капитала (необходимые для поддержания накопленного капитала на существующем уровне); б) чистые инвестиции (чистый прирост накопленного капитала). Положительные чистые инвестиции характерны для растущей экономики, в то время как отрицательные чистые инвестиции – для экономики со снижающейся деловой активностью.

6. Доходным, или распределительным, методом ВВП определяется путем суммирования оплаты труда работников, рентных платежей, процента, дохода от собственности, налога на прибыль корпораций, дивидендов, нераспределенной прибыли корпораций с *добавлением* двух платежей подоходного характера (косвенных налогов на бизнес и потребления основного капитала), *а также* чистого дохода, созданного иностранными факторами производства на территории США.

7. Из ВВП можно вывести другие важные показатели национальных счетов. ЧВП представляет собой ВВП за вычетом отчислений на потребление капитала. НД есть совокупный доход, заработанный (созданный) американскими поставщиками ресурсов; он рассчитывается путем вычета из ЧВП чистого дохода, созданного в США иностранными факторами производства, а также косвенных налогов на бизнес. ЛД представляет собой совокупный доход, выплачиваемый домохозяйствам еще до уплаты ими индивидуальных налогов. РД есть личный доход, оставшийся после уплаты индивидуальных налогов. РД является та часть дохода домохозяйств, которая используется ими для потребления и сбережений.

8. Индексы цен рассчитываются делением цены специфического набора, или рыночной корзины, продукции в данном году на цену (стоимость) аналогичной рыночной корзины в базовом периоде и затем умножением полученного частного на 100. Дефлятор ВВП представляет собой индекс цен, применяемый для корректировки номинального ВВП с учетом инфляции или дефляции и получения на этой основе величины реального ВВП.

9. Номинальным (выраженным в текущих ценах) ВВП измеряется стоимостный объем продукции, произведенной в данном году, в ценах, которые преобладали в этом году. Реальным (выраженным в постоянных ценах) ВВП измеряется стоимостный объем продукции данного года в ценах, которые преобладали в избранном базовом году. Поскольку реальный ВВП скорректирован с учетом изменения уровня цен, он служит показателем уровня производственной активности.

10. Различные показатели национальных счетов не учитывают нерыночные и нелегальные сделки, изменения фонда свободного времени и качества товаров, состава и распределения совокупного объема продукции, а также экологические последствия производства. Тем не менее указанные показатели служат довольно точными и очень полезными индикаторами экономического состояния страны.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Система национальных счетов (*national income accounting*)
Валовой национальный продукт (ВНП) (*gross national product*)
Валовой внутренний продукт (ВВП) (*gross domestic product*)
Конечные и промежуточные продукты (*final and intermediate goods*)
Двойной счет (*double counting*)
Добавленная стоимость (*value added*)
Затратный и доходный методы определения ВВП (*expenditures and income approaches*)
Личные потребительские расходы (*personal consumption expenditures*)
Валовые и чистые частные внутренние инвестиции (*gross and net private domestic investment*)
Государственные закупки (*government purchases*)
Чистый экспорт (*net exports*)
Косвенные налоги на бизнес (*indirect business taxes*)
Потребление основного капитала (*consumption of fixed capital*)
Чистый внутренний продукт (*net domestic product*)
Национальный доход (*national income*)
Личный доход (*personal income*)
Располагаемый доход (*disposable income*)
Индекс цен (*price index*)
Индекс потребительских цен (*consumer price index*)
Дефлятор ВВП (*GDP deflator*)
Номинальный ВВП (*nominal GDP*)
Реальный ВВП (*real GDP*)
Инфлирование и дефлирование (*inflating and deflating*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. «Статистика национального дохода является мощным орудием экономической науки и анализа». Объясните это утверждение. «Объем производства продукции в экономике равен ее совокупному доходу». Вы согласны?

2. ***Ключевой вопрос.*** *Почему в национальных счетах при оценке совокупного объема производства учитываются только конечные продукты? Чем различаются между собой ВВП и ВНП? Чем различаются ВВП и ЧВП?*

3. В чем разница между валовыми частными внутренними инвестициями и чистыми частными внутренними инвестициями? Если бы вам нужно было вычислить чистый внутренний продукт затратным методом, каким из этих двух показателей инвестиционных расходов вы бы воспользовались? Объясните почему.

4. Почему изменения в запасах учитывают в составе инвестиционных расходов? Предположим, что в течение 1996 г. запасы уменьшились на 1 млрд дол. Каким образом это отразится на размерах валовых частных внутренних инвестиций и валовом внутреннем продукте в 1996 г.? Объясните почему.

5. ***Ключевой вопрос.*** *Используйте категории валовых и чистых инвестиций для того, чтобы показать различие между ростом, застоем и спадом в экономике. «В 1933 г. величина чистых частных внутренних инвестиций составила минус 6 млрд дол. Это означает, что в том конкретном году экономика вообще не производила инвестиционных товаров». Вы согласны с этим утверждением? Объясните смысл такого высказывания: «В то время как величина чистых инвестиций может принимать положительное, отрицательное или нулевое значение, валовые инвестиции ни при каких обстоятельствах не могут быть меньше нуля».*

6. Дайте определение чистого экспорта. Объясните, каким образом экспорт из США и импорт в США воздействуют на производство внутри страны. Предположим, что иностранцы в данном году тратят на американский экспорт 7 млрд дол., а американцы в том же году расходуют на импорт из-за границы 5 млрд дол. Каков объем чистого экспорта? Объясните, каким образом величина чистого экспорта может принимать отрицательное значение.

7. ***Ключевой вопрос.*** *Ниже перечислены составляющие внутреннего продукта и национального дохода и приведены их числовые значения для данного года (в млрд дол.). Для ответа на проверочные вопросы вам придется определить основные показатели национального дохода и затратным и доходным методами. Результаты вычислений, полученные обоими методами, должны совпадать.*

Личные потребительские расходы	245
Чистый доход, созданный в США иностранными факторами производства	4
Трансфертные платежи	12
Рента	14
Потребление основного капитала (амортизация)	27
Взносы в систему социального обеспечения	20
Проценты	13
Доход от собственности	33
Чистый экспорт	11
Дивиденды	16
Оплата труда работников	223
Косвенные налоги на бизнес	18
Нераспределенная прибыль корпораций	21
Индивидуальные налоги	26
Налог на прибыль корпораций	19
Прибыли корпораций	56
Государственные закупки	72
Чистые частные внутренние инвестиции	33
Личные сбережения	20

а. Пользуясь приведенными выше данными, определите ВВП и ЧВП затратным и доходным методами.

б. Теперь рассчитайте НД: 1) сделав необходимые изъятия и вычеты из величины ВВП; 2) сложив все виды доходов, которые в совокупности и составляют НД.

в. Внесите необходимые поправки в НД, с тем чтобы вывести из него показатель ЛД.

г. Внесите необходимые поправки в ЛД (полученный в ответе на вопрос 7 в), чтобы определить показатель РД.

8. Используя приведенные ниже данные национальных счетов, вычислите: а) ВВП; б) ЧВП; в) НД (все числовые значения в млрд дол.).

Оплата труда работников	194,2
Американский экспорт товаров и услуг	17,8
Потребление основного капитала	11,8
Государственные закупки	59,4
Косвенные налоги на бизнес	14,4
Чистые частные внутренние инвестиции	52,1
Трансфертные платежи	13,9
Американский импорт товаров и услуг	16,5
Индивидуальные налоги	40,5
Чистый доход, созданный в США иностранными факторами производства	2,2
Личные потребительские расходы	219,1

9. Почему при составлении национальных счетов сопоставляются рыночные стоимости, а не реальные физические объемы производства за разные годы? Объясните причину. Какая проблема возникает при сопоставлении рыночных стоимостей различных совокупных объемов произведенной продукции за различные периоды времени? Каким образом эта проблема разрешается?

10. ***Ключевой вопрос.*** *Предположим, что в 1974 г. совокупное производство в гипотетической экономи-*

ке состояло из трех видов товаров X, Y и Z, которые производились в следующих количествах: X = 4, Y = 1, Z = 3. Также предположим, что в 1974 г. товары X, Y и Z имели следующие цены: X = 3 дол., Y = 12 дол., Z = 5 дол. Наконец, предположим, что в 1987 г. цены на эти товары составили: X = 5 дол., Y = 10 дол., Z = 10 дол. Определите индекс цен ВВП 1974 г., приняв 1987 г. в качестве базового года. На сколько процентов возрос уровень цен за период 1974–1987 гг.?

11. ***Ключевой вопрос.*** *В следующей таблице представлены значения номинального ВВП и соответствующих индексов цен для ряда лет. Вычислите реальный ВВП для этих лет. Укажите в каждом конкретном случае, что вы делаете с показателем номинального ВВП – увеличиваете с учетом инфляции или уменьшаете с учетом дефляции.*

Год	*Номинальный ВВП (в млрд дол.)*	*Индекс уровня цен (в %) (1987 = 100)*	*Реальный ВВП (в млрд дол.)*
1959	494,2	25,6	———
1964	648,0	27,7	———
1967	814,3	30,3	———
1973	1349,6	41,3	———
1978	2232,7	60,3	———
1988	4900,4	103,9	———

12. Какие из перечисленных ниже показателей учитываются при подсчете ВВП данного года? Поясните свой ответ в каждом случае:

а) процент по облигациям компании *AT&T*;

б) пенсия бывшего фабричного рабочего;

в) работа маляра по окраске собственного дома;

г) доходы зубного врача;

д) деньги, полученные Смитом от продажи своего «шевроле» выпуска 1983 г. Джонсу;

е) ежемесячные денежные переводы, получаемые студентом из дома;

ж) арендная плата за сдачу внаем квартиры с двумя спальнями;

з) деньги, полученные Маком от перепродажи Эду своего «плимута» выпуска данного года;

и) проценты по государственным облигациям;

к) сокращение на 2 часа продолжительности рабочей недели;

л) покупка облигаций компании *AT&T*;

м) рост запасов в предпринимательском секторе на 2 млрд дол.;

н) покупка 100 обыкновенных акций компании *GM*;

о) покупка страхового полиса.

13. («Последний штрих».) Что такое ИПЦ? Как он отличается от дефлятора ВВП? В чем состоит недостаток показателя ИПЦ, когда необходимо точно измерить темпы инфляции?

8

МАКРО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ: БЕЗРАБОТИЦА И ИНФЛЯЦИЯ

В идеальной экономике реальный ВВП должен расти быстрыми устойчивыми темпами. А уровень цен, измеренный с помощью дефлятора ВВП или индекса потребительских цен, должен оставаться неизменным или повышаться очень медленно. В результате безработица и инфляция были бы незначительными. В некоторые исторические периоды экономика США вполне укладывалась в эту схему. Но опыт наглядно показывает, что устойчивый экономический рост, полная занятость и стабильный уровень цен не достигаются автоматически. Вот несколько примеров из недавнего прошлого: 1) в 1980 г. темпы инфляции подскочили до 13,5%; 2) за 16 месяцев начала 80-х годов реальный объем производства сократился на 3,3%; 3) в 1982 г. численность безработных увеличилась на 3 млн человек по сравнению с 1980 г.; 4) ежегодные темпы инфляции возросли с 1,9% в 1986 г. до 4,8% в 1989 г.; 5) в 1990–1991 гг. в американской экономике произошел восьмой по счету спад производства начиная с 1950 г.

В этой и нескольких следующих главах мы будем исследовать проблему макроэкономической стабильности – устойчивого экономического роста, полной занятости и стабильности цен. В этой главе мы дадим обзор делового (экономического) цикла – периодических колебаний уровней производства, занятости и цен, характерных для американской экономики. Потом мы подробно разберем проблему безработицы. Каковы различные типы безработицы? Как измеряется ее уровень? Почему безработица представляет собой экономическую проблему? Наконец, мы обратимся к проблеме инфляции, которая в 70-х и начале 80-х годов приобрела в США поистине бедственные масштабы. Каковы же причины и последствия инфляции?

ДЕЛОВЫЕ ЦИКЛЫ

Общество стремится *и* к экономическому росту, *и* к полной занятости, *и* к устойчивому уровню цен, одновременно преследуя и другие, менее количественно определенные цели (гл. 1). На протяжении всей американской истории экономика демонстрировала значительный рост. Технический прогресс, быстрое наращивание производственных мощностей и достижение одного из самых высоких в мире жизненного уровня – таковы стратегические ориентиры динамического развития экономики США.

Историческая справка

Однако США не всегда отличались долговременным экономическим ростом; как показывает рис. 8-1, равномерный рост прерывался периодами экономической нестабильности. Периоды быстрого роста экономики иногда омрачала инфляция. Бывали и такие времена, когда рост уступал место спаду и депрессии, то есть понижению уровней занятости и производства. В отдельные периоды, например в 70-х и начале 80-х годов, экономика переживала одновременно рост цен и резкое увеличение

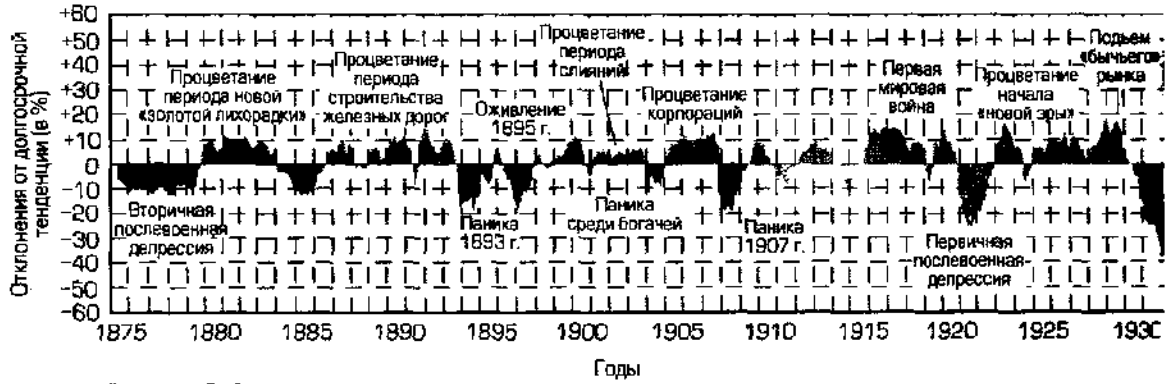


Рисунок 8-1. Цикличность развития американской экономики

Как свидетельствует эта диаграмма, показывающая отклонения от долгосрочной тенденции в экономической активности, американская экономика переживала и периоды процветания, и периоды депрессии (Amer-Trust Company, Cleveland (данные осовременены)).

безработицы. Короче говоря, долгосрочная тенденция к экономическому росту время от времени прерывалась и осложнялась как безработицей, так и инфляцией.

Фазы цикла

Вообще говоря, термин **экономический (деловой) цикл** означает следующие один за другим подъемы и спады уровней экономической (деловой) активности в течение нескольких лет. Отдельные экономические циклы существенно отличаются друг от друга по продолжительности и интенсивности. Тем не менее все они проходят одни и те же фазы, которые по-разному именуются различными исследователями. На рис. 8-2 показаны фазы типичного делового цикла.

1. **Пик.** Мы начнем объяснение с фазы **пика**, когда деловая активность достигает временного максимума, такого, как на вершине пика на рис. 8-2. В этой точке экономику отличает полная занятость и производство работает на полную или почти полную мощность. В этой фазе уровень цен имеет тенденцию к повышению.

2. Спад. За **пиком** следует **спад** – период сокращения общего объема производства, доходов, занятости и торговли, который продолжается шесть и более месяцев. Такой спад характеризуется массовым снижением деловой активности во многих секторах экономики. Но цены на многие товары в этой фазе не проявляют тенденции к понижению, их уровень падает только в том случае, если спад носит серьезный и затяжной характер, то есть если возникает депрессия. Старая поговорка гласит: «Когда сосед теряет работу, то это спад, а когда сам теряешь работу, то это депрессия».

3. Низшая точка спада. **Низшая точка спада, или депрессии,** характеризуется тем, что производство и занятость, достигнув самого низшего уровня, начинают постепенно «выбираться со дна». Эта фаза цикла может быть как кратковременной, так и долговременной.

4. Подъем. В фазе **подъема (оживления)** производство растет, а занятость увеличивается, приближаясь к уровню полной занятости. По мере того как оживление набирает силу, цены могут начать повышаться еще до того, как будет достигнута полная занятость и производство станет работать на полную мощность.

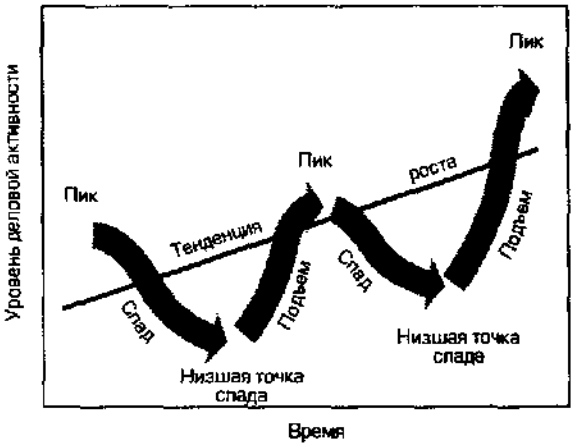
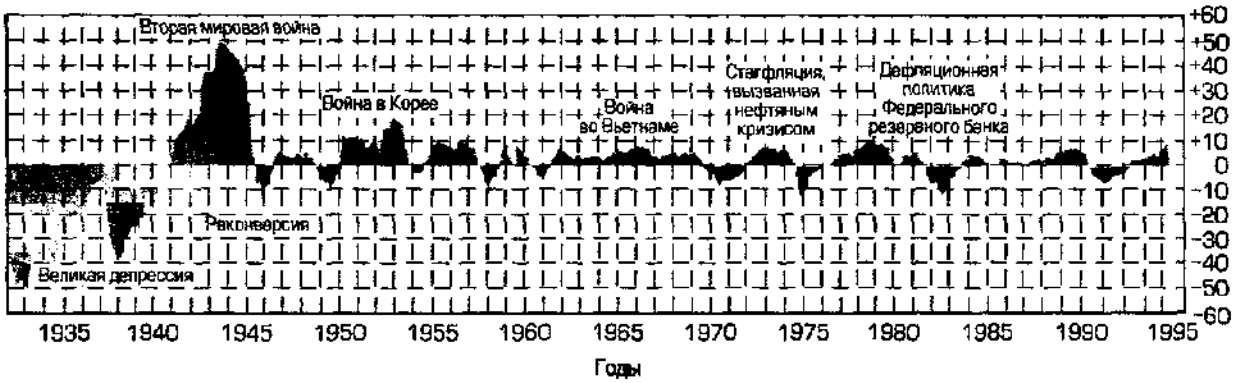


Рисунок 8-2. Экономический цикл

Экономисты выделяют четыре фазы экономического цикла и признают, что все они весьма отличаются друг от друга по продолжительности и интенсивности. Например, спад не всегда сопровождается серьезной и продолжительной безработицей, равно как на пике цикла не обязательно устанавливается полная занятость или возникает инфляция.



Несмотря на то что циклы проходят одинаковые фазы, они очень отличаются друг от друга по продолжительности и интенсивности. Поэтому некоторые экономисты предпочитают говорить об экономических *колебаниях*, а не о *циклах*, так как циклы в отличие от колебаний предполагают регулярность. В результате Великой депрессии 30-х годов реальный ВВП за 3 года упал на 40%, а деловая активность была серьезно подорвана на целое десятилетие. В сравнении с этой депрессией более поздние спады в американской экономике (табл. 8-1) были менее значительными по интенсивности и продолжительности.

Причины колебаний: общие замечания

В разное время экономисты предлагали различные теории, объясняющие колебания деловой активности. Авторы некоторых концепций утверждают, что крупные технические новшества, такие, как железные дороги, автомобили или синтетические волокна, оказывают большое влияние на инвестиции и потребительские расходы, а следовательно, на производство, занятость и уровень цен. Но такие крупные нововведения появляются нерегулярно, что и объясняет очевидную нестабильность экономической активности.

Таблица 8-1. Спады в экономике США начиная с 1950 г.

Периоды	*Продолжительность (в месяцах)*	*Глубина (сокращение реального производства, в %)*
1953–1954	10	–3,7
1957–1958	8	–3,9
1960–1961	10	–1,6
1969–1970	11	–1,0
1973–1975	16	–4,9
1980	6	–2,3
1981–1982	16	–3,3
1990–1991	8	–1,6

Источник: Economic Report of the President. 1993 (данные осовременены).

Другие ученые видят причины экономических циклов в политических или случайных событиях (эту позицию отчасти подтверждает рис. 8-1). Войны, например, в экономическом смысле — явление весьма разрушительное. Поистине неисчерпаемый 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.

Есть и такие экономисты, которые считают цикл чисто монетарным явлением. Когда правительство выпускает слишком много денег, возникает инфляционный бум; недостаточное количество денег ускоряет падение производства и рост безработицы.

Несмотря на такой разброс мнений, фактором, непосредственно определяющим уровни внутреннего производства и занятости, большинство экономистов единодушно считают уровень общих, или совокупных, расходов. В рыночной экономике предпринимательский сектор производит товары и услуги только в том случае, если их можно продать с прибылью. При низком уровне общих расходов большинству фирм окажется невыгодно производить товары и услуги в больших объемах. Отсюда низкий уровень производства, занятости и доходов. Более высокий уровень общих расходов означает, что рост производства приносит прибыль, поэтому производство, занятость и доходы тоже будут возрастать. Когда экономика достигает полной занятости ресурсов, это затрудняет дальнейший рост реального производства и дополнительные расходы просто повышают уровень цен.

Нециклические колебания

Не все колебания деловой активности объясняются экономическими циклами. Существуют **сезонные колебания** деловой активности. Например, значительное повышение покупательского спроса перед Рождеством или Пасхой ежегодно вызывает резкие перепады уровня деловой активности, в особенно-

сти в розничной торговле. Сельское хозяйство, автомобильная промышленность, строительство также в той или иной степени подвержены сезонным *колебаниям*.

Деловой активности присуща и **долговременная тенденция** развития, то есть длительные подъемы и спады в течение, например, 25, 50 или 100 лет. Отметим, что для американского капитализма долговременная тенденция заключается в значительном экономическом росте (см. гл. 19). Сейчас важно подчеркнуть, что для экономического цикла характерны колебания деловой активности при наличии долговременной тенденции к экономическому росту. Заметим, что на рис. 8-1 циклические колебания показаны как отклонения от долговременной тенденции к росту и что диаграмма типичного цикла (рис. 8-2) построена относительно линии, представляющей эту тенденцию.

Воздействие циклов на производство товаров длительного и кратковременного пользования

Влияние делового цикла ощущается повсюду, практически во всех самых укромных уголках экономики. Взаимосвязь элементов экономики почти никому не дает возможности избежать ледяных объятий депрессии или лихорадки инфляции. Однако деловой цикл по-разному и в разной степени воздействует на отдельных людей и на отдельные секторы экономики.

Что касается производства и занятости, то наиболее острые проявления спада, как правило, практически не затрагивают сферу услуг и те отрасли промышленности, которые выпускают потребительские товары кратковременного пользования. И конечно, на некоторые фирмы – ссудные компании и юридические фирмы, специализирующиеся на банкротствах, – спад влияет поистине благотворно. Кто же более всех страдает от спада? Те фирмы и отрасли, которые производят инвестиционные товары и потребительские товары длительного пользования. Особенно уязвима строительная промышленность. В тяжелые времена серьезные потрясения испытывают отрасли и рабочие, связанные со строительством жилых домов и коммерческих зданий, с тяжелым машиностроением, с производством сельскохозяйственного оборудования, автомобилей, холодильников, газовой аппаратуры и тому подобных товаров. И напротив, в фазе подъема эти отрасли получают максимальные стимулы для развития.

Следующие два примера объясняют, почему данные отрасли столь подвержены циклическим колебаниям.

1. Возможность отсрочки. При определенных условиях покупку производственных и потребительских товаров длительного пользования можно на какой-то срок отложить. Когда экономика вступает в тяжелые времена, производители часто перестают *приобретать более современное оборудование* и строить новые заводы. Деловой климат в эти периоды просто не располагает к наращиванию запасов инвестиционных товаров. Наличные мощности и здания в предпринимательском секторе еще вполне пригодны для использования, и их хватает с лихвой. В благоприятные периоды фирмы, как правило, полностью обновляют свои средства производства, не дожидаясь их полного износа. Однако когда наступает спад, фирмы ремонтируют устаревшее оборудование и вновь пускают его в дело. Поэтому инвестиции в средства производства резко сокращаются. Возможно, что некоторые фирмы, имеющие избыточные производственные мощности, даже не стремятся к замене всего капитального оборудования, которое они в настоящий момент потребляют. В таком случае их чистые инвестиции могут получить отрицательное значение.

То же самое происходит и с потребительскими товарами длительного пользования. Когда наступает спад и семейный бюджет приходится сокращать, прежде всего рушатся планы на приобретение товаров длительного пользования, таких, как бытовая техника и автомобили. Люди не покупают новые модели, а предпочитают ремонтировать старые. Подругому дело обстоит с пищевыми продуктами и одеждой, то есть потребительскими товарами кратковременного пользования. Семье нужно есть и одеваться. Возможность отложить такие покупки возникает куда реже. Правда, уровень и качество потребления этих товаров, конечно, в какой-то мере снизятся, но не настолько, как это происходит с товарами длительного пользования.

2. Власть монополий. Большинство отраслей, *производящих инвестиционные товары и потребительские товары длительного пользования*, отличаются высокой концентрацией, когда на рынке господствует сравнительно небольшое число крупных фирм. Такие фирмы обладают достаточной монопольной властью, чтобы в течение определенного времени противодействовать понижению цен, ограничивая выпуск продукции в ответ на падение спроса. Поэтому уменьшение спроса сказывается главным образом на уровне производства и занятости. Обратную картину мы наблюдаем в отраслях, выпускающих товары кратковременного пользования. Эти отрасли в большинстве своем довольно конкурентны и характеризуются низкой концентрацией. Действующие здесь фирмы не в состоянии противодействовать снижению цен, и падение спроса приводит скорее к понижению уровня цен, чем к сокращению объема производства.

Рис. 8-3 иллюстрирует эту ситуацию в историческом плане – на примере Великой депрессии. Здесь

показано относительное падение уровня цен и сокращение объема производства в 10 произвольно выбранных отраслях экономики за период от пика процветания в 1929 г. до глубочайшего спада в 1933 г. В целом отрасли с высокой степенью концентрации составляют верхнюю половину схемы, а отрасли с низкой степенью концентрации — нижнюю. Обратите внимание на резкое падение производства и относительно умеренное падение цен в отраслях с высокой концентрацией, с одной стороны, а с другой — на значительное падение цен и относительно небольшое снижение объема производства в отраслях с низкой концентрацией. (*Ключевой вопрос 1.*)

Краткое повторение 8-1

- Для экономики США характерна долговременная тенденция к росту объема реального производства.
- Типичный экономический цикл проходит четыре фазы: пик, спад, низшая точка спада и подъем (оживление).
- Во время спада отрасли, производящие инвестиционные товары и потребительские товары длительного пользования, обычно больше страдают от сокращения объема производства и уровня занятости, чем сфера услуг и отрасли, производящие потребительские товары кратковременного пользования.

БЕЗРАБОТИЦА

Понятие «полная занятость» с трудом поддается определению. На первый взгляд его можно трактовать в том смысле, что все самодеятельное население, то есть 100% рабочей силы, имеет работу. Но это не так. Определенный уровень безработицы считается нормальным, или оправданным.

Типы безработицы

Прежде чем дать определение полной занятости, нужно сначала познакомиться с тремя типами безработицы: фрикционной, структурной и циклической.

Фрикционная безработица. При наличии свободы выбора профессии, рода и вида деятельности какие-то работники в каждый данный момент времени оказываются в положении «между работами». Одни добровольно меняют место работы. Других уволили, и они ищут новую работу. Третьи временно теряют сезонную работу (например, в строительстве из-за плохой погоды). И еще есть категория работников, прежде всего молодых людей, которые впервые ищут работу.

Когда все эти незанятые люди найдут новую работу или возвратятся на старую после временного увольнения, им на смену придут другие «искатели» работы и временно уволенные работники, ко-

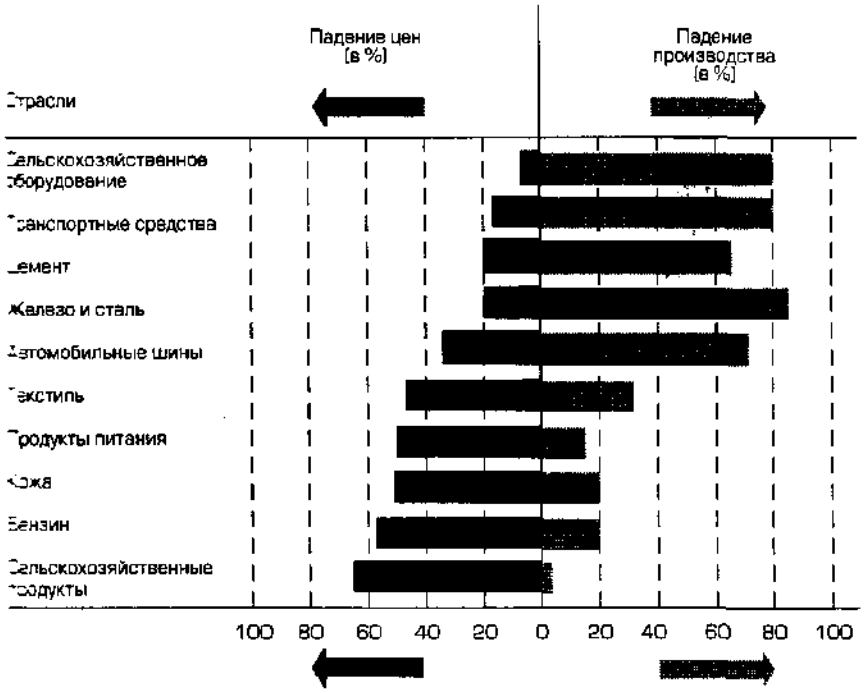


Рисунок 8-3. Относительное падение уровней цен и производства в 10 отраслях экономики, 1929–1933 гг.

Отрасли с высокой концентрацией производства, представленные в верхней части диаграммы, в первые годы Великой депрессии отличались сравнительно небольшим падением цен и значительным сокращением производства. В отраслях с низкой концентрацией производства, показанных в нижней части диаграммы, цены снизились весьма существенно, а производство сократилось лишь ненамного (*Means G. C.* Industrial Prices and Their Relative Flexibility. Washington, 1953. P. 8).

торые займут их место в «общем фонде безработных». Поэтому, хотя категория людей, по тем или иным причинам оставшихся без работы, меняет свой состав из месяца в месяц, данный тип безработицы остается.

Применительно к работникам, которые ищут работу или ждут получения работы в ближайшем будущем, экономисты используют термин **фрикционная безработица** (она связана с *поисками* или *ожиданием* работы). Определение «фрикционная» точно отражает суть явления: рынок труда не мгновенно устанавливает соответствие между работниками и рабочими местами; говоря техническим языком, его настройка замедляется силами трения. Фрикционная безработица считается неизбежной и, по крайней мере отчасти, желательной. Многие работники добровольно оказались «между работами», меняя низкооплачиваемую, малопродуктивную работу на более высокооплачиваемую и более производительную. Это означает более высокие доходы для самих работников и более рациональное распределение трудовых ресурсов, а следовательно, и больший объем реального производства для экономики в целом.

Структурная безработица. Фрикционная безработица незаметно переходит во вторую категорию, которая называется **структурной безработицей**. Экономисты используют термин «структурный» в значении «составной». С течением времени в структуре потребительского спроса и в технологии происходят изменения, которые в свою очередь меняют структуру совокупного спроса на рабочую силу. В результате таких изменений спрос на некоторые виды профессий уменьшается или вовсе исчезает. Спрос на другие профессии, включая новые, ранее не существовавшие, увеличивается. В данном случае безработица возникает потому, что рабочая сила не сразу и не в полной мере отвечает на новые изменения в структуре рабочих мест. Некоторые работники обнаруживают, что те профессиональные навыки, которыми они в настоящее время обладают, больше не соответствуют требованиям рынка; их умения и опыт устарели и стали ненужными из-за изменений в технологии и характере потребительского спроса. К тому же постоянно меняется географическая структура занятости. Об этом свидетельствует, например, миграция отраслей и соответственно рабочих мест из «снежного пояса» в «солнечный пояс» в течение последних десятилетий.

Мы можем привести множество примеров структурной безработицы.

1. Много лет назад высококвалифицированные стеклодувы остались без работы, потому что был изобретен станок для изготовления бутылок.

2. Когда-то механизация сельского хозяйства южных штатов вытеснила со своих рабочих мест тысячи неквалифицированных, малообразованных чернокожих работников. Многие из них мигрировали на север в крупные города и надолго пополнили там ряды безработных из-за расовых предрассудков и отсутствия у них необходимых трудовых навыков.

3. Многие нефтяники в американских «нефтяных» штатах пострадали от структурной безработицы, когда в 80-х годах катастрофически упали мировые цены на нефть. Сократилась нефтедобыча и всякая другая связанная с нефтью деятельность, что привело к массовым увольнениям.

4. В 80-х годах в результате слияний, последовавших после дерегулирования авиационной промышленности, структурная безработица затронула многих летчиков, механиков, стюардов и других служащих авиалиний.

5. Недавно в некоторых крупных отраслях обрабатывающей промышленности США произошло «уменьшение размеров корпораций». Работу в числе прочих потеряли многие менеджеры, которым оказалось трудно найти себе новое место.

6. Ряды «структурных» безработных получили многочисленное пополнение в результате недавнего закрытия военных баз и сокращений на других военных объектах.

Однако разница между фрикционной и структурной безработицей весьма расплывчата. Основное различие состоит в том, что «фрикционные» безработные обладают навыками, которые можно продать, в то время как «структурные» безработные не готовы к переводу на другую работу без переподготовки, дополнительного обучения, а то и перемены места жительства. Фрикционная безработица кратковременна, а структурная безработица носит более долгосрочный характер и поэтому считается более серьезной.

Циклическая безработица. **Циклическая безработица** возникает в период спада, то есть той фазы экономического цикла, которая характеризуется недостаточностью общих, или совокупных, расходов. Когда совокупный спрос на товары и услуги уменьшается, занятость сокращается, а безработица растет. По этой причине циклическую безработицу иногда называют *безработицей, связанной с дефицитом спроса*. Например, в период спада 1982 г. уровень безработицы поднялся до 9,7%. Это сопоставимо с 6,7%-ным уровнем безработицы во время спада 1991 г. В разгар Великой депрессии циклическая безработица в 1933 г. достигала 25% общей численности рабочей силы.

Определение полной занятости

Полная занятость *не* означает абсолютного отсутствия безработицы. Экономисты считают фрикционную и структурную безработицу неизбежной; сле-

довательно, полная занятость определяется как занятость, охватывающая менее 100% рабочей силы. Точнее говоря, **уровень безработицы при полной занятости** равен сумме уровней фрикционной и структурной безработицы. Другими словами, уровень безработицы при полной занятости достигается в том случае, когда циклическая безработица равна нулю. Уровень безработицы при полной занятости называют также **естественным уровнем безработицы**. Реальный объем внутреннего продукта, который сопряжен с естественным уровнем безработицы, называется **производственным потенциалом экономики**. Это реальный объем продукции, который экономика в состоянии произвести при полной занятости ресурсов.

Уровень безработицы при полной занятости, или естественный уровень безработицы, устанавливается тогда, когда рынки рабочей силы пребывают в равновесии в том смысле, что количество ищущих работу равно числу свободных рабочих мест. Естественный уровень безработицы – это некая положительная величина, поскольку «фрикционным» безработным требуется время, чтобы найти соответствующие вакантные места. «Структурным» безработным тоже нужно время, чтобы приобрести квалификацию или переехать в другое место для получения работы. Если число ищущих работу превышает имеющиеся вакансии, значит, рынки рабочей силы не сбалансированы; при этом возникают дефицит совокупного спроса и циклическая безработица. С другой стороны, при избыточном совокупном спросе ощущается «нехватка» рабочей силы, то есть количество свободных рабочих мест превышает количество рабочих, ищущих работу. В такой ситуации фактический уровень безработицы ниже естественного уровня. Подобный необычный «дефицит» на рынках рабочей силы сопровождается инфляцией. Понятие «естественный уровень безработицы» требует двух уточнений.

*1. **Отсутствие автоматизма.*** Термин «естественный» вовсе *не* означает, что экономика всегда функционирует на естественном уровне безработицы и тем самым реализует свой производственный потенциал. В нашем кратком обзоре делового цикла мы уже говорили о том, что уровень безработицы в экономике часто превышает естественный уровень. С другой стороны, иногда экономика действует в таком режиме, что уровень безработицы оказывается ниже естественного уровня. Например, во время второй мировой войны, когда естественный уровень составлял примерно 4%, потребности военного производства породили почти неограниченный спрос на рабочую силу. Обычным явлением стала сверхурочная работа, равно как и совместительство. Более того, в важнейших отраслях экономики правительство «прикрепило» работников к рабочим местам, запретив увольнения и тем самым искусственно сокращая фрикционную безработицу. В период с 1943 по 1945 г. фактический уровень безработицы составлял менее 2%, а в 1944 г. упал до 1,2%. Производство достигло уровня, превышающего производственные возможности экономики, но испытывало из-за этого огромное инфляционное давление.

*2. **Изменчивость.*** Естественный уровень безработицы по своей сути – непостоянная величина. Он периодически подвергается воздействию демографических сдвигов в составе рабочей силы и институциональных изменений (изменений в законах и обычаях страны). Например, в 60-х годах этот неизбежный минимум фрикционной и структурной безработицы составлял 4% численности рабочей силы. Это означает, что полная занятость соответствовала 96% занятых в общей численности рабочей силы. А в настоящее время экономисты считают, что естественный уровень безработицы равен примерно 5–6%.

Почему сегодня естественный уровень безработицы выше, чем в 60-е годы? Во-первых, изменился демографический состав трудовых ресурсов. В частности, молодые работники, уровень безработных среди которых всегда был довольно высок, стали относительно более важным компонентом рабочей силы. Во-вторых, изменились законодательство и социальные стереотипы. Например, программа пособий по безработице была расширена как по числу охватываемых ею работников, так и по размерам пособий. Смягчая экономическое воздействие безработицы, система пособий позволяет безработным более взвешенно и неторопливо искать работу, но при этом способствует росту фрикционной безработицы и, следовательно, общего уровня безработицы.

Определение уровня безработицы

Определение уровня безработицы при полной занятости осложняется тем, что на практике трудно установить фактический уровень безработицы. Рис. 8-4 поможет нам в качестве отправной точки. Все население разделено здесь на три большие группы. Первая группа включает в себя тех, кто не достиг 16 лет, а также тех, кто содержится в специализированных учреждениях, например в психиатрических больницах или в исправительных заведениях. Эта категория людей не рассматривается в качестве потенциального компонента рабочей силы.

Вторую группу, которая называется «не входящие в состав рабочей силы», составляют взрослые, потенциально имеющие возможность работать, но по тем или иным причинам – надомная занятость, учеба, выход на пенсию – не работающие и не ищущие работу.

Третья группа — это собственно **рабочая сила**, численность которой в 1994 г. составляла почти 50% всего населения. Эта категория охватывает всех тех, кто способен и готов работать. Считается, что в состав рабочей силы входят как работающие (занятые), так и безработные, но активно ищущие работу. *Уровень безработицы* — это доля безработных в общей численности рабочей силы:

$$\text{Уровень безработицы} = \frac{\text{Число безработных}}{\text{Численность рабочей силы}} \times 100.$$

В 1994 г. уровень безработных составлял:

$$6{,}1\% = \frac{7\ 996\ 000}{131\ 056\ 000} \times 100.$$

Общая численность населения	260 991 000
Минус: не достигшие 16 лет и содержащиеся в специализированных учреждениях	64 177 000
не входящие в состав рабочей силы	65 758 000
Равно: рабочая сила	131 056 000
Работающие	123 060 000
Безработные	7 996 000

Уровни безработицы с 1929 по 1988 г. (выборочно) приводятся на форзацах этой книги.

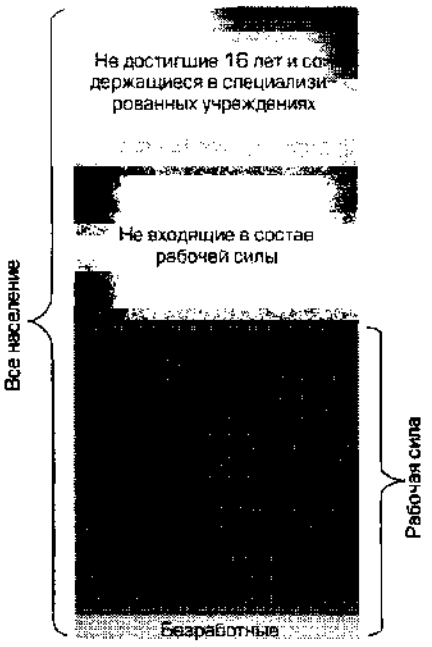


Рисунок 8-4. Рабочая сила, занятость, безработица, 1994 г.

В состав рабочей силы входят люди старше 16 лет, не содержащиеся в специализированных учреждениях, как занятые, так и безработные.

Управление трудовой статистики (*Bureau of Labor Statistics, B&S*) ежемесячно проводит общенациональные выборочные опросы примерно 60 тыс. домохозяйств для определения числа занятых и числа безработных. Людям предлагают ответить на ряд вопросов, в том числе: кто из членов семьи работает, кто остался без работы, кто ищет или не ищет работу и т.д. Несмотря на то что выборка проводится очень тщательно и используются надежные методы опроса, полученные данные постоянно подвергаются критике.

1. Частичная занятость. Официальная статистика относит всех занятых неполный рабочий день в категорию полной занятости. В 1994 г. около 17,5 млн человек по собственному желанию работали неполный рабочий день. Еще 6,5 млн частично занятых либо хотели работать полный рабочий день, но не могли найти подходящую работу, либо работали неполный рабочий день из-за временного сокращения потребительского спроса. Фактически эти две последние группы состоят из частично занятых и частично безработных. Рассматривая их как полностью занятых, официальная статистика *занижает* уровень безработицы.

2. Работники, потерявшие надежду на трудоустройство. Чтобы считаться безработным, надо активно искать работу. Безработных, которые не занимаются активными поисками работы, относят в категорию «не входящих в состав рабочей силы». Проблема заключается в том, что многие работники, безуспешно пытаясь найти работу в течение какого-то времени, постепенно теряют надежду на ее получение и выпадают из состава рабочей силы. В периоды спада таких **работников, потерявших надежду на трудоустройство**, становится больше, чем в периоды процветания: так, численность этой категории в кризисный 1991 г. оценивалась в 1,25 млн человек. Не включая таких работников в число безработных, официальная статистика *занижает* уровень безработицы.

3. Ложная информация. С другой стороны, уровень безработицы может оказаться *завышенным*. Некоторые неработающие респонденты утверждают, что они ищут работу, хотя это и не соответствует действительности. Эти лица заносятся в группу «безработных», а не в группу «не входящих в состав рабочей силы». Респонденты дают ложную информацию потому что пособия по безработице или по социальному обеспечению порой зависят от таких мнимых поисков работы. Теневая экономика (гл. 7) также может способствовать завышению официального уровня безработицы. Вполне вероятно, что человек, занятый торговлей наркотиками в Южной Флориде или работающий на чикагскую мафию, назовет себя «безработным».

Общий вывод состоит в том, что хотя уровень безработицы служит базовым фактором для вы-

ботки экономической политики, он обладает определенными недостатками. И несмотря на то, что уровень безработицы является одним из лучших показателей экономического положения страны, его нельзя считать безошибочным барометром. (*Ключевой вопрос 5.*)

Экономические издержки безработицы

Проблемы, связанные с оценкой фактического уровня безработицы и определением уровня безработицы при полной занятости, ни в коей мере не опровергают тот факт, что чрезмерная безработица влечет за собой крупные экономические и социальные издержки.

Разрыв в ВВП и закон Оукена. Главная «цена» безработицы – невыпущенная продукция. *Когда экономика не в состоянии создать достаточное количество рабочих мест для всех, кто способен и готов работать, потенциальное производство товаров и услуг теряется безвозвратно.* На основании анализа, проведенного в главе 2, можно сказать, что безработица мешает обществу двигаться вверх по кривой своих производственных возможностей. Экономисты определяют эту потерянную продукцию как **разрыв в ВВП**, измеряемый величиной, на которую *фактический объем ВВП* отстает от *потенциального объема ВВП.*

Потенциальный объем ВВП определяется исходя из допущения естественного уровня безработицы при «нормальных» темпах экономического роста. Рис. 8-5 показывает разрыв в ВВП за последние годы и тесную взаимосвязь фактического уровня безработицы (рис. 8-5б) и разрыва в ВВП (рис. 8-5а). Чем выше уровень безработицы, тем больше разрыв в ВВП.

Макроэкономист Артур Оукен (*Arthur Okun*) математически выразил это соотношением между уровнем безработицы и разрывом в ВВП. **Закон Оукена показывает,** что *если фактический уровень безработицы превышает естественный уровень на 1%, то разрыв в ВВП составляет 2,5%.* Исходя из такого соотношения уровня безработицы и разрыва в ВВП – 1:2,5, или 2:5, – мы можем вычислить абсолютные потери продукции при любом уровне безработицы. Например, в 1992 г. уровень безработицы составлял 7,4%, то есть на 1,6 процентного пункта превышал предполагаемый естественный уровень, равный примерно 6%. Умножив эти 1,6% на коэффициент Оукена (2,5), получим, что в 1992 г. разрыв в ВВП составлял 4%. Иными словами, в 1992 г. объем ВВП оказался бы на 4% больше, чем он был на самом деле, если бы в экономике был достигнут уровень безработицы при полной занятости. Вычислив, сколько составляют эти 4% потерь от номинального объема ВВП, равного в 1992 г. 6020 млрд дол., мы обнаружили, что экономика недополучила продукции почти на 241 млрд дол. (6020 дол. × 4%), из-за того что не был достигнут естественный уровень безработицы. (*Ключевой вопрос 3.*)

Но, как показывает рис. 8-5, фактический объем национального продукта иногда может превышать потенциальный объем. Мы уже упоминали о том, что такое положение дел сложилось во время второй мировой войны, когда уровень безработицы упал ниже 2%. В производство вовлекались дополнительные смены рабочих, капитальное оборудование использовалось сверх проектной мощности, сверхурочная работа и совместительство стали обычным явлением и т.д. На рис. 8-5 мы также видим, что экономический рост и в 1989 г. привел к превышению фактического объема ВВП над его потенциальным объемом, то есть к «отрицательному» разрыву в ВВП. Таким образом, временами фактический ВВП может подняться выше уровня потенциального ВВП, но сохранять подобное превышение неопределенно долгое время невозможно.

Неодинаковое бремя. Обобщенные, суммарные показатели скрывают тот факт, что издержки безработицы распределяются неодинаково. Обществу было бы легче примириться с повышением уровня безработицы, скажем, с 6 до 9–10%, если бы рабочий день и зарплата каждого рабочего сокращались пропорционально. Но на самом деле это не так.

В табл. 8-2 сравниваются уровни безработицы среди различных групп на рынке труда за 2 года. Если мы обратим внимание на существенные различия уровней безработицы в разных демографических группах *в пределах каждого года* и сравним уровни *двух лет*, то сможем сделать некоторые выводы.

1. Род занятий. Уровень безработицы среди «белых воротничков» ниже, чем у «синих воротничков». «Белые воротнички», как правило, заняты в отраслях, меньше подверженных циклическим колебаниям (сфера услуг и производство товаров кратковременного пользования), или они самостоятельно обеспечивают свою занятость. Кроме того, «белые воротнички» реже, чем «синие», теряют работу в периоды спада. Фирмы стремятся сохранять свои высококвалифицированные «белые воротнички», в обучение которых они вложили значительные средства. Но так происходит не всегда. В период спада 1990–1991 гг. многие фирмы сокращали свои управленческие структуры, уволив значительно больше «белых воротничков», чем когда-либо прежде. Уровень безработицы в этой категории работников рос быстрее, чем среди «синих воротничков». Тем не

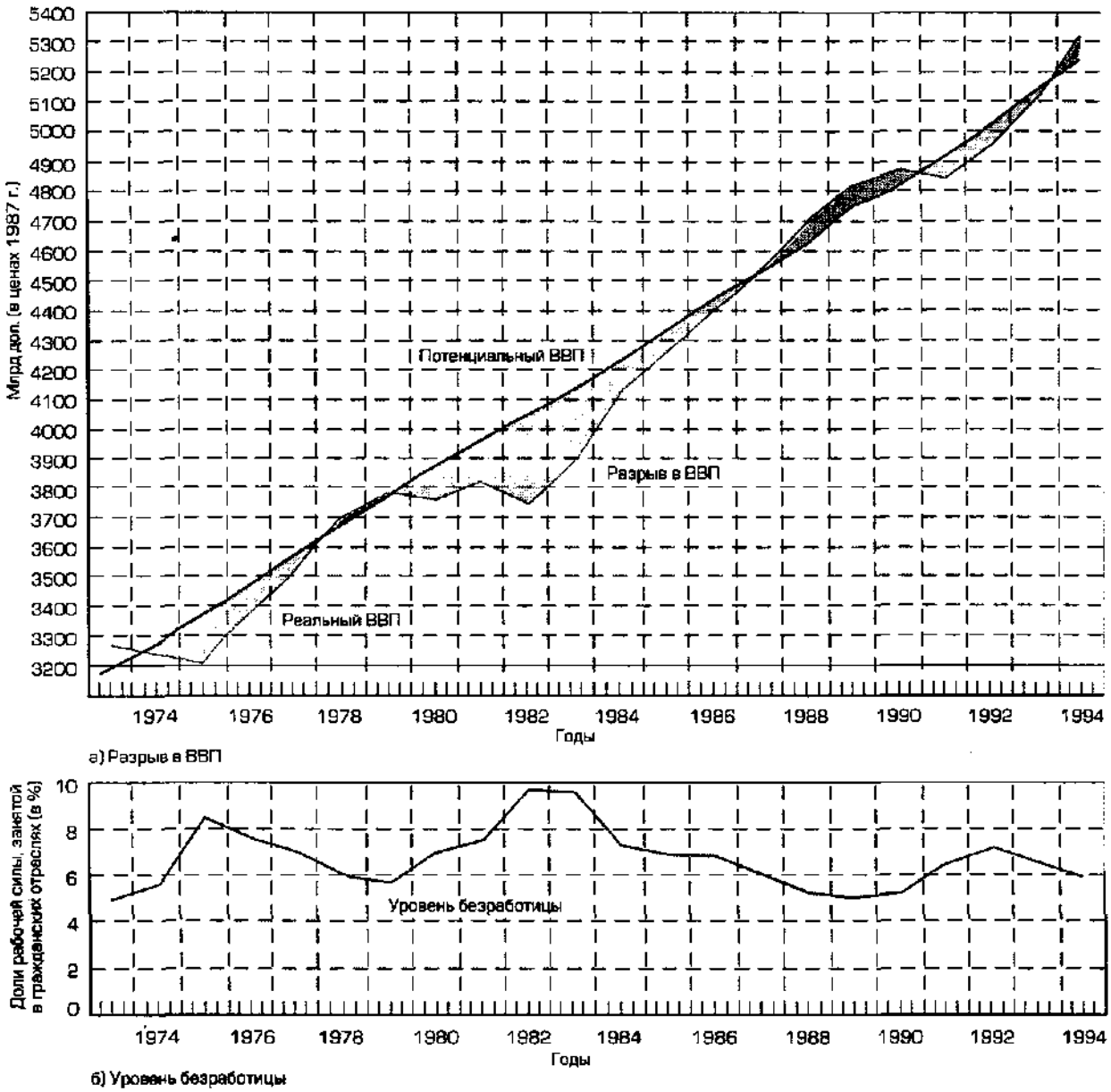


Рисунок 8–5. Разрыв в ВВП и уровень безработицы

Разница между потенциальным и фактическим объемами ВВП составляет величину разрыва в ВВП. Разрыв в ВВП представляет собой объем продукции, который экономика теряет из-за неспособности в полной мере использовать свой производственный потенциал. Чем выше уровень безработицы, тем больше разрыв в ВВП (Economic Report of the President; *Gordon R. J.* Macroeconomics 6th ed. New York: Harper Collins, 1993 (фактические данные осовременены)).

менее безработица среди «белых воротничков» оставалась ниже уровня безработицы в группе «синих воротничков».

2. Возраст. Уровень безработицы среди молодежи гораздо выше, чем среди взрослых. Это объясняется тем, что молодые люди имеют низкую квалификацию, чаще уходят с работы и увольняются работодателем, а также отличаются меньшей географической мобильностью. Многие молодые люди впервые вступают на рынок труда в поисках работы.

Таблица 8-2. Уровни безработицы в разных демографических группах при полной занятости (1989 г.) и в период спада (1992 г.)*

Демографическая группа	*Уровень безработицы, 1989 г. (в %)*	*Уровень безработицы, 1992 г. (в %)*
Всего	5,3	7,4
Профессия		
«Синие воротнички»	7,3	9,3
«Белые воротнички»	3,9	4,6
Возраст		
16–19 лет	15,0	20,2
Чернокожие 16–19 лет	32,4	39,8
Белые 16–19 лет	12,7	17,1
Мужчины старше 20 лет	4,5	7,0
Женщины старше 20 лет	4,7	6,3
Раса		
Чернокожие	11,4	14,1
Белые	4,5	6,5
Пол		
Женщины	5,4	6,9
Мужчины	5,2	7,8
Продолжительность 15 недель или более	1,1	2,6

* Данные относятся к рабочей силе, занятой в гражданских отраслях экономики. Безработица 1992 г. представляет собой отсроченное последствие спада 1990–1991 гг.

Источник: Report of the President; Employment and Earnings.

3. Раса. Уровень безработицы среди чернокожего населения – как взрослых, так и молодежи – примерно *вдвое* выше, чем среди белых. Это можно объяснить рядом факторов: дискриминацией в области образования и на рынке труда, концентрацией чернокожих работников в тех профессиях, которые не требуют высокой квалификации («синие воротнички»), географической изоляцией чернокожего населения в крупных городах, где возможность получить работу тем, кто впервые приходит на рынок труда, сведена к минимуму.

4. Пол. Уровни безработицы среди мужчин и среди женщин вполне сопоставимы. Более низкий уровень безработицы среди женщин в 1992 г. свидетельствует о том, что в таких остро реагирующих на циклы отраслях экономики, производящих инвестиционные товары, как автомобильная и сталелитейная промышленность и строительство, преобладают мужчины.

5. Продолжительность безработицы. Число людей, лишенных работы в течение длительного периода – 15 недель и более, – в процентном отношении к общей численности рабочей силы гораздо меньше, чем уровень безработицы в целом. Но эта величина существенно увеличивается во время спадов. В 1989 г. «долгосрочные» безработные составляли лишь 1,1% от всей рабочей силы, а общий уровень безработицы – 5,3%. В основном безработица имеет краткосрочную продолжительность. Однако следует также отметить, что в 1992 г. доля «долгосрочных» безработных составляла 2,6% общей численности рабочей силы и экономика серьезно страдала от этого.

Неэкономические издержки

Циклическая безработица – это нечто большее, чем экономический недуг, это еще и социальное бедствие. Депрессия приводит к бездеятельности, а бездеятельность – к потере квалификации, самоуважения, упадку моральных устоев, распаду семей, а также к общественным и политическим беспорядкам. Работа же:

> «...дает надежду на улучшение материального и социального положения. Она позволяет человеку обеспечить своим детям более благоприятный старт в жизни. Для кого-то она может оказаться единственным честным способом избежать нищеты, в которой жили родители. Она помогает преодолевать расовые и другие социальные барьеры. Короче говоря... работа – это пропуск к свободе и к лучшей жизни. Лишить людей работы – значит вычеркнуть их из нашего общества»[1].

История убедительно показывает, что массовая безработица приводит к быстрым, иногда очень бурным социальным и политическим переменам. Об этом свидетельствует «полевение» американской политической философии в период депрессии 30-х годов. Вызванный депрессией «новый курс» стал подлинной революцией в американской политической и экономической идеологии. Еще одним примером служит приход Гитлера к власти в условиях безработицы. Более того, несомненно, что высокий уровень безработицы среди чернокожих и других национальных меньшинств является причиной серьезных беспорядков и насилия, которые периодически охватывают города Америки и других стран. Что касается простых обывателей, исследователи усматривают прямую связь между ростом самоубийств, убийств, смертности от сердечно-сосудистых заболеваний, психических болезней и высоким уровнем безработицы.

Международные сравнения

В каждый данный период времени разные страны весьма различаются между собой по уровню безработицы. Основная причина этих различий состоит в том, что в разных странах существуют разные естественные уровни безработицы, кроме того, стра-

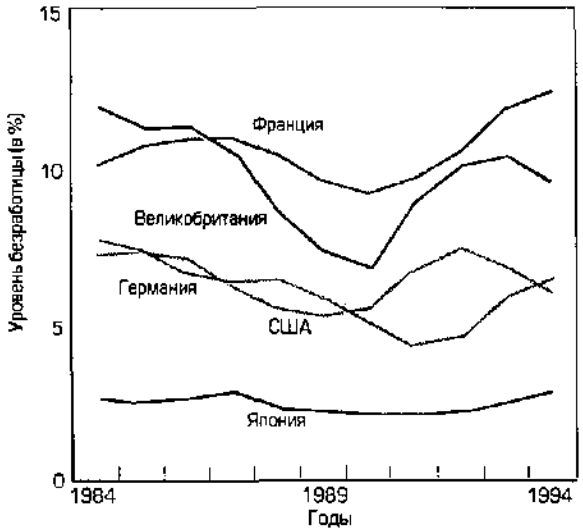
[1] *Reuss H. R.* The Critical Decade. New York: McGraw-Hill Book Company, 1964. P. 133.



МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 8–1

Уровни безработицы в пяти промышленно развитых странах, 1984–1994 гг.

В последние 10 лет уровень безработицы в США был ниже, чем во Франции, Великобритании и Германии.



Источник: Economic Report of the President.

ны могут оказаться в разных фазах экономического цикла. В разделе «Международный ракурс» 8-1 показаны рассчитанные по американской методике средние уровни безработицы в пяти промышленно развитых странах за последние годы. Исторически сложилось так, что в США уровень безработицы всегда был выше, чем в большинстве промышленно развитых стран, но с середины 80-х годов положение изменилось. Заметим, что в течение нескольких лет, начиная с 1983 г., безработица в США находится на более низком уровне, нежели в Великобритании, Германии и Франции.

Краткое повторение 8-2

- Безработица бывает трех типов: фрикционная, структурная и циклическая.
- Естественный уровень безработицы, по оценкам, составляет 5,5–6%.
- В условиях циклической безработицы общество теряет внутренний продукт – товары и услуги.
- «Синие воротнички», молодежь, чернокожее население несут непропорционально тяжелое бремя безработицы.

ИНФЛЯЦИЯ: ОПРЕДЕЛЕНИЕ И ИЗМЕРЕНИЕ

Теперь обратимся к инфляции как к еще одн фактору макроэкономической нестабильности. порождает даже более сложные проблемы, чем работица.

Суть инфляции

Инфляция – это повышение общего уровня цен. не означает, что *все* цены растут. Даже в пери быстрого роста инфляции некоторые цены мо оставаться относительно стабильными, а други даже снижаться. Например, хотя в 1970–1980 г США наблюдался высокий уровень инфляции, це на такие товары, как видеомагнитофоны, электро ные часы и персональные компьютеры, понижались Как мы вскоре увидим, одно из наиболее болезне ных проявлений инфляции состоит в том, что цен растут очень неравномерно. Одни подскакивают другие поднимаются более умеренными темпами, третьи и вовсе не поднимаются.

Измерение инфляции

Как было показано в главе 7, инфляция измеряется с помощью индекса цен. Вспомним, что индекс определяет их общий уровень по отношению к зовому периоду.

Например, в индексе цен на потребительс товары период 1982–1984 гг. используется в каче ве базового в том смысле, что уровень цен, ст ствовавший в этот период, принимается за В 1994 г. индекс цен был приблизительно равен Это значит, что в 1994 г. цены были на 48% вы чем в 1982–1984 гг., или что набор товаров, к рый в 1982–1984 гг. стоил 100 дол., в 1994 г. с стоить 148 дол.

Темп инфляции для любого года можно выч лить следующим образом: вычесть индекс цен ш шлого года (1993) из индекса этого года (1994), р делить эту разницу на индекс прошлого года (19 а затем, с тем чтобы выразить полученный рез тат в процентах, умножить его на 100. Наприме 1993 г. индекс цен на потребительские товары равен 144,5, а в 1994 г. – 148,2. Следовательно, у вень инфляции для 1994 г. вычисляется следующ образом:

$$\text{Темп инфляции} = \frac{148{,}2 - 144{,}5}{144{,}5} \times 100 = 2{,}6\%.$$

Так называемое **правило 70** дает нам другую в можность количественно измерить инфляцию. О-

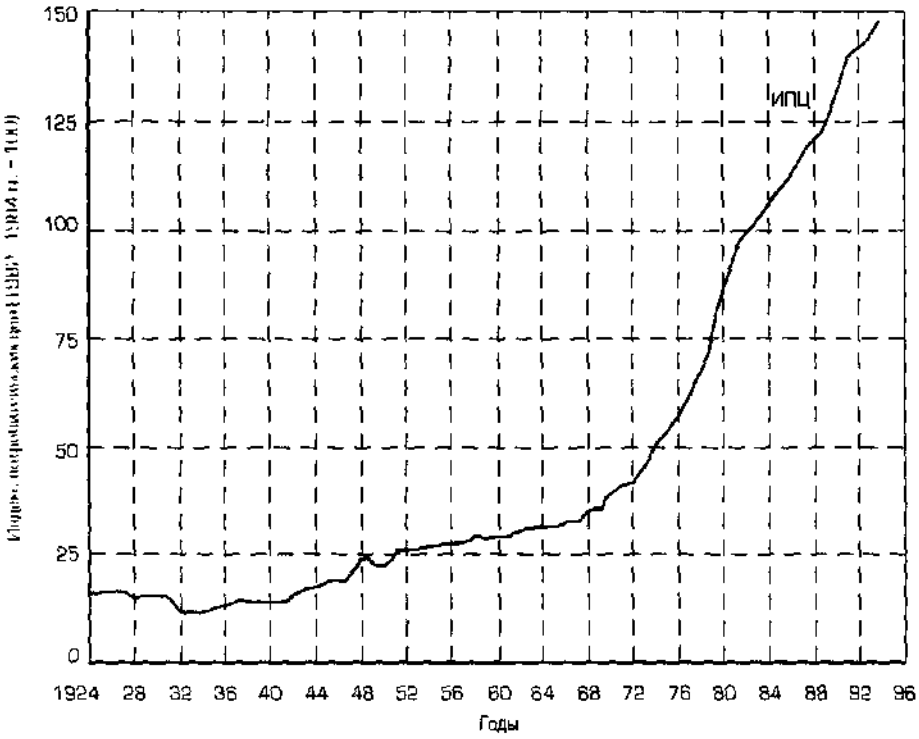


Рисунок 8-6. Изменение уровня цен в США начиная с 1924 г.

Стабильность цен в 20-е годы и дефляция 30-х годов сразу после второй мировой войны уступили место острой инфляции. В 1951–1965 *гг.* цены держались на относительно стабильном уровне, но начиная с 1965 г. наступил «век инфляции» (Bureau of Labor Statistics).

позволяет быстро подсчитать количество лет, необходимых для удвоения цен. Надо только разделить число 70 на ежегодный уровень инфляции:

$$\text{Приблизительное количество лет, необходимое для удвоения инфляции} = \frac{70}{\text{Ежегодные темпы роста цен (в \%)}}.$$

Например, при ежегодных темпах инфляции 3% уровень цен удвоится приблизительно через 23 (70/3) года. При 8%-ной инфляции уровень цен удвоится приблизительно через 9 (70/8) лет. При инфляции 12% уровень цен удвоится примерно через 6 лет. «Правило 70» имеет широкое применение. Например, оно позволяет вычислить, сколько потребуется времени для того, чтобы реальный ВВП *или* ваши личные сбережения удвоились. (*Ключевой вопрос 7.*)

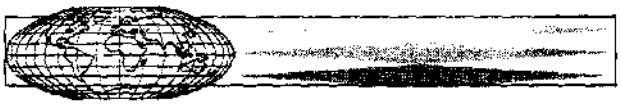
Реалии инфляции

На рис. 8-6 приводится обзор инфляционных процессов в Соединенных Штатах начиная с 1924 г. Кривая ИПЦ отражает его ежегодный рост, базовым периодом для которого избраны 1982–1984 гг. Это значит, что ИПЦ на 1982–1984 гг. принимается за 100.

Хотя большинство читателей этой книги выросло в «век инфляции», мы отмечаем, что инфляция не всегда сопутствовала развитию американской экономики. В благополучные 20-е годы уровень цен оставался стабильным, а в начале Великой депрессии 30-х годов цены упали – то есть произошла *дефляция*. Сразу же после второй мировой войны (1945–1948 гг.) цены стали резко расти. Общая устойчивость цен была характерна для периода с 1951 по 1965 г., когда ежегодное повышение уровня цен составляло менее 1,5%. Но с конца 60-х годов и в 70-х годах американцы познали такую инфляцию, темпы роста которой выражались двузначными числами. В 1979 и 1980 гг. уровень цен ежегодно поднимался на 12–13%. К началу 90-х годов темпы инфляции установились на уровне 2–4% в год. Ежегодные темпы инфляции за прошлые годы можно увидеть на форзацах этого учебника.

Инфляция – вовсе не исключительно американская прерогатива. С этой проблемой сталкивались все промышленно развитые страны. В разделе «Международный ракурс» 8-2 представлены ежегодные темпы инфляции начиная с 1983 г. в США, Великобритании, Японии, Франции и Германии. Заметьте, что инфляция в Соединенных Штатах не была ни слишком высокой, ни слишком низкой по сравнению с другими промышленно развитыми странами.

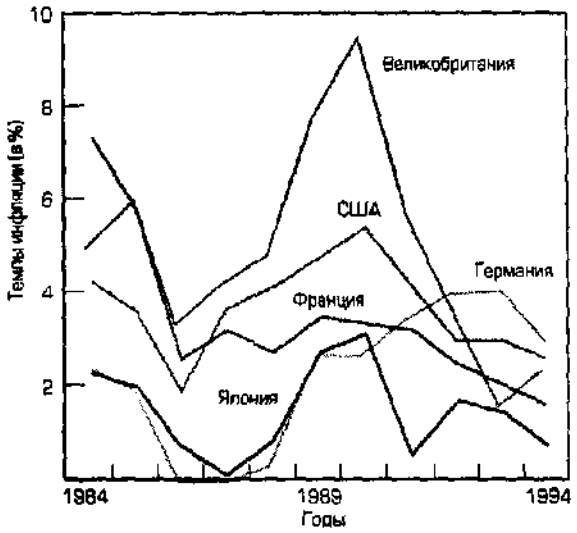
За последние годы в некоторых государствах ежегодные темпы инфляции измерялись двузначны-



МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 8-2

Темпы инфляции в пяти промышленно развитых странах, 1984–1994 гг.

За последние 10 лет темпы инфляции в Соединенных Штатах не были ни чересчур высокими, ни слишком низкими по сравнению с другими промышленно развитыми странами.



Источник: Economic Report of the President.

ми, трехзначными и даже четырехзначными числами. Например, в 1993 г. ежегодные темпы инфляции в Венгрии составляли 23%, в Турции – 66, а в Румынии – 256%. Некоторые страны в 1993 г. столкнулись с астрономической инфляцией: Заир – 1987%, а Бразилия – 2148%!

Причины: теории инфляции

Экономисты различают два типа инфляции.

1. **Инфляция спроса.** Традиционно изменения уровня цен объясняются избыточным совокупным спросом. Экономика порой пытается тратить больше, чем она способна производить; она может стремиться к какой-то точке, находящейся вне кривой ее производственных возможностей. Предпринимательский сектор не в состоянии ответить на этот избыточный спрос увеличением реального объема производства, поскольку все имеющиеся ресурсы уже полностью использованы. Этот избыточный спрос приводит к росту цен на постоянный реальный объем продукции и вызывает **инфляцию спроса**. Суть инфляции спроса иногда объясняют одной фразой: «Слишком много денег охотится за слишком малым количеством товаров».

Но взаимосвязь между совокупным спросом, с одной стороны, и объемом производства, занятостью и уровнем цен – с другой, не так проста. Рис. 8-3 помогает объяснить эти сложности.

Отрезок 1. На *отрезке 1* совокупные расходы, то есть сумма потребительских расходов, инвестиций, государственных расходов и чистого экспорта, до такой степени малы, что объем внутреннего продукта сильно отстает от своего максимального уровня, достигаемого при полной занятости ресурсов. Это отражает значительный разрыв в ВВП. Уровень безработицы высок, а большая часть производственных мощностей предпринимательского сектора бездействует. Теперь предположим, что совокупный спрос повышается. Тогда объем производства увеличивается, уровень безработицы снижается, а уровень цен растет незначительно или вовсе не меняется. Это объясняется тем, что существует огромное количество бездействующих трудовых и материальных ресурсов, которые можно вновь ввести в действие по *существующим* ценам. Безработный не просит об увеличении зарплаты, когда пытается устроиться на работу!

Отрезок 2. По мере дальнейшего увеличения спроса экономика перемещается на *отрезок 2*, приближаясь к уровню полной занятости, а затем и преодолевая его. При этом уровень цен может начать расти еще до того, как будет достигнута полная занятость. По мере расширения производства запасы бездействующих ресурсов не исчерпываются одновременно во всех секторах и отраслях экономики. В каких-то отраслях начинают возникать «узкие места», хотя в большинстве отраслей еще остаются избыточные производственные мощности. Некоторые отрасли раньше других полностью используют свои производственные мощности и не могут отвечать на дальнейшее повышение спроса на свои товары увеличением производства. Поэтому цены на них растут. При дальнейшем увеличении числа нанимаемых работников возникает перегруженность рабочих мест и вклад каждого дополнительного работника в общий объем производства сокращается. В результате издержки, связанные с рабочей силой, повышаются, подстегивая рост цен. А по мере приближения к полной занятости фирмам приходится нанимать менее квалифицированных работников, что также способствует росту издержек и цен. Инфляцию, возникающую на этом этапе отрезка 2, иногда называют *преждевременной инфляцией*, потому что она начинается до установления в экономике полной занятости.

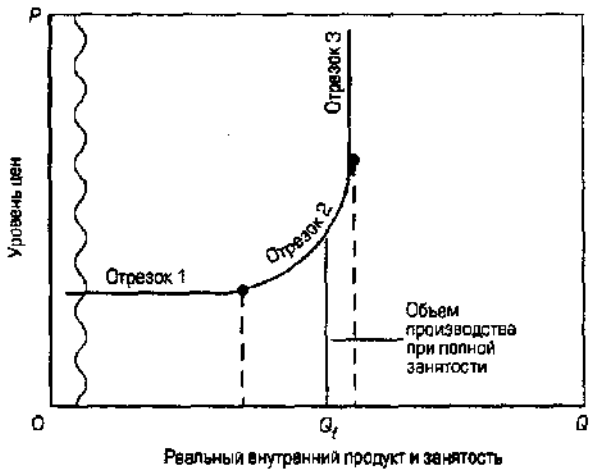


Рисунок 8-7. Уровни цен и занятости

Когда увеличиваются совокупные расходы, уровень цен обычно начинает расти еще до того, как достигается полная занятость. На каком-то этапе дополнительные расходы становятся чисто инфляционными.

Когда экономика достигает полной занятости ресурсов, дополнительные расходы и дальнейший рост цен на отрезке 2 могут побудить некоторые фирмы предъявить спрос на ресурсы, а некоторые домохозяйства ответить на него предложением – сверх того уровня, который соответствует производству при полной занятости. Для увеличения объема производства фирмы иногда привлекают дополнительные смены рабочих и организуют сверхурочные работы. Домохозяйства способны обеспечить вспомогательных работников за счет молодого поколения и женщин, которые при нормальных обстоятельствах не стали бы работать. На этом этапе отрезка 2 уровень безработицы падает ниже естественного уровня, а фактический ВВП превышает потенциальный ВВП. В такой ситуации темпы инфляции обычно ускоряются.

Отрезок 3. Когда совокупные расходы увеличиваются до *отрезка 3*, экономика уже просто не в состоянии обеспечить дополнительные ресурсы. Фирмы не в силах ответить на увеличение спроса увеличением объема производства. Реальный объем внутреннего продукта достигает своего максимального уровня, так что дальнейшее увеличение спроса приводит только к росту цен. Инфляция может начать расти высокими и даже ускоренными темпами, поскольку совокупный спрос намного превышает абсолютные возможности общества производить товары и услуги. Инфляция спроса, возникшая на отрезке 2, становится *чистой* инфляцией спроса на отрезке 3. Реальное производство не увеличивается и поэтому не способно поглотить растущие расходы.

Подведем некоторые итоги. Сейчас нам полезно вспомнить различие между номинальным и реальным ВВП, с которыми мы познакомились в главе 7. При постоянном уровне цен (отрезок 1) номинальный и реальный ВВП увеличиваются одинаковыми темпами. Но при преждевременной инфляции (отрезок 2) номинальный ВВП растет быстрее реального, поэтому первый необходимо дефлировать, чтобы определить, как изменяется объем производства в физическом выражении. На отрезке 3 номинальный ВВП возрастет – причем под воздействием высокой инфляции он может расти весьма быстрыми темпами, – в то время как реальный ВВП остается неизменным. Короче говоря, инфляция спроса, возникающая на отрезках 2 и 3, нарушает связь между номинальным и реальным ВВП.

2. Инфляция издержек, или инфляция предложения. Инфляция может также возникнуть в результате изменения величины издержек и рыночного предложения. В течение нескольких периодов за последние годы уровень цен возрастал, несмотря на то что совокупный спрос не был избыточным. Бывали и такие периоды, когда и объем производства, и занятость *сокращались* (свидетельство недостаточности совокупного спроса), но в то же время общий уровень цен *возрастал*.

Теория **инфляции издержек** объясняет рост цен такими факторами, которые приводят к увеличению производственных **издержек на единицу продукции**. Издержки на единицу продукции – это средние издержки при данном объеме производства. Такие средние издержки можно вычислить, разделив общие затраты на ресурсы, используемые в производстве, на объем произведенной продукции, то есть:

$$\text{Издержки на единицу продукции} = \frac{\text{Общие издержки производства}}{\text{Количество единиц продукции}}.$$

Рост издержек на единицу продукции сокращает прибыли и объем продукции, который фирмы готовы предложить при существующем уровне цен. В результате уменьшается предложение товаров и услуг в масштабе всей экономики. Это уменьшение предложения в свою очередь приводит к росту уровня цен. Следовательно, по этой схеме издержки *подталкивают* цены вверх, а не спрос *тянет* их за собой, как это происходит при инфляции спроса.

Два основных источника инфляции издержек – это увеличение номинальной зарплаты и рост цен на нетрудовые ресурсы, такие, как сырье и энергия.

Инфляция, вызванная повышением зарплаты. Согласно теории инфляции издержек, при определенных обстоятельствах источником инфляции могут стать профсоюзы. Это объясняется тем, что благодаря коллективным договорам они имеют некото-

рую возможность контролировать и регулировать ставки номинальной зарплаты. Предположим, что крупные профсоюзы потребуют и добьются значительного повышения зарплаты. Более того, предположим, что этим повышением они установят новый уровень зарплаты для рабочих, не входящих в профсоюз. Если рост зарплаты в масштабе всей страны не уравновешивается какими-либо противодействующими факторами, например увеличением почасовой выработки, то издержки на единицу продукции возрастут. Фирмы ответят на это сокращением производства и предложения товаров и услуг. При неизменном спросе это сокращение предложения приведет к росту уровня цен. Поскольку «виновником» всех этих событий стало чрезмерное повышение номинальной заработной платы, такой тип инфляции называется *инфляцией, вызванной повышением заработной платы*, которая представляет собой разновидность инфляции издержек.

Инфляция, вызванная нарушением механизма предложения. Теория, объясняющая инфляцию издержек *нарушением механизма предложения*, усматривает причину роста издержек производства — а следовательно, и цен на продукцию — во внезапном, непредвиденном увеличении затрат на сырье или энергию. Убедительным примером служит стремительный взлет цен на импортируемую нефть в 1973–1974 гг. и в 1979–1980 гг. Поскольку в эти периоды цены на энергию росли, увеличились также издержки производства и транспортировки всей продукции в экономике. Это привело к быстрому росту инфляции издержек.

Сложности

Реальный мир гораздо сложнее, чем предлагает наше простое разделение инфляции на два типа — инфляцию, вызванную увеличением спроса, и инфляцию, обусловленную ростом издержек. На практике трудно различить эти два типа. Например, предположим, что резко возросли расходы на здравоохранение и, следовательно, увеличились совокупные расходы, вызвав инфляцию спроса. Когда на рынках товаров и ресурсов действуют стимулы, вызванные повышением спроса, некоторые фирмы обнаруживают, что их расходы на зарплату, материальные ресурсы и топливо растут. В собственных интересах они вынуждены поднять цены на свою продукцию, поскольку увеличились издержки производства. Хотя в данном случае явно наблюдается инфляция спроса, для многих фирм она выглядит как инфляция издержек. Не так-то легко определить, к какому из двух типов относятся первопричины роста цен и зарплаты.

Различие между инфляцией издержек и инфляцией спроса кроется в другом. Инфляция спроса продолжается до тех пор, пока существует избыток совокупных расходов. Инфляция же издержек автоматически сама себя ограничивает: она постепенно исчезает, то есть самоизлечивается. Из-за уменьшения предложения реальный объем внутреннего продукта и занятость сокращаются, а это препятствует дальнейшему росту издержек. Иными словами, инфляция издержек порождает спад, а спад в свою очередь сдерживает дополнительное увеличение издержек. Мы подробнее рассмотрим эту проблему в главе 17.

Краткое повторение 8–3

- Инфляция – это повышение общего уровня цен, которое измеряется изменением индекса цен в процентном выражении.
- Темпы инфляции в США находятся на среднем уровне по сравнению с прочими промышленно развитыми странами и гораздо ниже темпов инфляции в некоторых других государствах.
- Инфляция спроса возникает тогда, когда совокупные расходы превышают возможности экономики обеспечивать товары и услуги по существующим ценам; совокупные расходы *тянут* цены вверх.
- Инфляция издержек возникает тогда, когда такие факторы, как чрезмерное повышение зарплаты и быстрый рост цен на сырье, увеличивают производственные издержки на единицу продукции; рост издержек производства *толкает* цены вверх.

ПЕРЕРАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ ИНФЛЯЦИИ

Теперь давайте перейдем от причин инфляции к ее последствиям. Сначала рассмотрим, каким образом инфляция перераспределяет доходы; потом проанализируем ее воздействие на объем внутреннего продукта.

Между уровнем цен и объемом внутреннего продукта существует весьма неопределенная взаимосвязь. Обычно реальный объем производства и уровень цен увеличивались или сокращались одновременно. Однако за последние 20 лет было несколько случаев, когда реальный объем производства сокращался, в то время как цены продолжали расти. На минуту забудем об этом и предположим, что реальный объем производства остается на неизменном уровне, соответствующем полной занятости. Приняв реальные объемы производства и дохода за постоянные величины, мы сумеем вычленить влияние инфляции на распределение этого дохода. Если размер пирога – национального дохода – неизменен, каким образом инфляция влияет на размеры кусков, которые достаются различным получателям дохода?

Номинальный и реальный доход. Для ответа на этот вопрос нужно уяснить разницу между денежным, или номинальным, доходом и реальным доходом[2]. *Денежный,* или **номинальный, доход** – это количество денег, полученных в виде заработной платы, ренты, процентов и прибыли. **Реальный доход** определяется количеством товаров и услуг, которые позволяет купить номинальный доход.

Если ваш номинальный доход будет расти быстрее, чем уровень цен, то ваш реальный доход повысится. И наоборот. Если же рост уровня цен будет опережать увеличение вашего номинального дохода, то ваш реальный доход сократится. Мы можем приблизительно вычислить величину, на которую меняется реальный доход, с помощью следующей простой формулы:

$$\text{Процентное изменение реального дохода} = \text{Процентное изменение номинального дохода} - \text{Процентное изменение уровня цен.}$$

Таким образом, если ваш номинальный доход возрос на 10%, а уровень цен за тот же период увеличился на 5%, ваш реальный доход *повысился* приблизительно на 5%. И наоборот, 5%-ное повышение номинального дохода при 10%-ной инфляции *понизит* ваш реальный доход примерно на 5%[3].

Следует помнить, что, хотя инфляция снижает покупательную способность денег, то есть уменьшает количество товаров и услуг, которые можно купить на каждую денежную единицу, она не обязательно приводит к снижению личного реального дохода, или уровня жизни. Покупательная способность денег падает всегда, когда возникает инфляция, однако ваш реальный доход, или уровень жизни, снизится только в том случае, если ваш номинальный доход будет отставать от инфляции.

Ожидания. Реальное воздействие инфляции на распределение дохода зависит от того, является ли она ожидаемой или непредвиденной. При **ожидаемой инфляции** получатель дохода *может* попытаться принять меры, чтобы предотвратить или уменьшить негативные последствия инфляции, которые в противном случае отразятся на его реальном доходе. Рассуждения и выводы, помещенные ниже, относятся к **непредвиденной инфляции.** Позже мы несколько изменим наши заключения применительно к ожидаемой инфляции.

Получатели фиксированного номинального дохода

Из выявленного нами различия между номинальными и реальными доходами ясно, что *инфляция – это сущее наказание для тех, кто получает фиксированный номинальный доход.* Инфляция перераспределяет доходы за счет получателей фиксированного дохода в пользу других групп населения. Классическим примером служат пожилые супруги, живущие на частную пенсию или аннуитет, которые приносят фиксированный по величине ежемесячный номинальный доход. Человек, ушедший на пенсию в 1980 г. и получавший по тем временам достаточное пенсионное обеспечение, к 1995 г. обнаружил бы, что покупательная способность его пенсии снизилась наполовину.

Равным образом инфляция ухудшит положение земледельцев, получающих фиксированные арендные платежи, потому что с течением времени им станут поступать деньги, имеющие более низкую стоимость. В меньшей степени от инфляции пострадают некоторые «белые воротнички», часть служащих государственного сектора, доходы которых определяются фиксированной тарифной сеткой, а также семьи, живущие на фиксированные пособия по социальному обеспечению. Однако отметим, что Конгресс ввел *индексацию* таких пособий; выплаты по социальному обеспечению привязаны к индексу потребительских цен, что позволяет предотвратить разрушительное воздействие инфляции.

Люди, живущие на нефиксированные доходы, *могут* даже выиграть от инфляции. Номинальный доход таких семей может возрастать быстрее, чем уровень цен, или стоимость жизни, в результате чего их реальный доход увеличится. Рабочие, занятые в растущих отраслях промышленности и представленные мощными, боевыми профсоюзами, способны добиться того, чтобы их номинальная зарплата шла в ногу с темпами инфляции или даже опережала их.

Но некоторым наемным работникам инфляция наносит ущерб. Те, кто занят в сокращающихся отраслях промышленности и лишен поддержки сильных профсоюзов, могут оказаться в такой си-

---

[2] Различие между номинальным и реальным ВВП, о котором шла речь в главе 7, имеет непосредственное отношение к данному вопросу, и, возможно, вам захочется освежить в памяти процессы инфлирования и дефлирования, позволяющие превратить номинальный ВВП в реальный ВВП (табл. 7-6).

[3] Более подробный расчет приводится в главе 7 после анализа процесса превращения номинального ВВП в реальный ВВП. Итак:

$$\text{Реальный доход} = \frac{\text{Номинальный доход}}{\text{Индекс цен}}.$$

Таким образом (в нашем примере), если номинальный доход повышается на 10% со 100 до 110 дол., а уровень (индекс) цен увеличивается на 5% со 100 до 105 дол., то реальный доход возрастет на

$$\frac{110}{105} = 104{,}76 \text{ дол.}$$

Пятипроцентное увеличение реального дохода, показанное простой формулой в тексте, приблизительно соответствует значению 4,76%, полученному по нашей более сложной формуле.

туации, когда рост уровня цен обгонит рост их денежных доходов.

Выигрыш от инфляции могут получить управляющие фирм и другие получатели прибылей. Если цены на готовую продукцию растут быстрее, чем цены на ресурсы, то денежные поступления фирмы будут повышаться более быстрыми темпами, чем издержки. Поэтому некоторые – но это не значит, что все, – доходы в виде прибыли будут обгонять растущую волну инфляции.

Владельцы сбережений

Инфляция наносит ущерб и владельцам сбережений. *С ростом цен реальная стоимость, или покупательная способность, сбережений, отложенных на черный день, снижается.* В период инфляции срочные банковские счета, страховые полисы, ежегодные ренты (аннуитеты) и другие финансовые активы с фиксированной стоимостью теряют свою реальную стоимость, которая изначально вполне соответствовала их назначению – служить надежным подспорьем в тяжелых непредвиденных обстоятельствах или обеспечить спокойный уход на пенсию. Самый простой случай: человек отложил 1000 дол. наличными. С 1980 по 1995 г. реальная стоимость этой суммы сократилась бы наполовину. Конечно, почти все формы сбережений приносят проценты, но тем не менее стоимость сбережений все равно будет падать, если темпы инфляции превысят процентную ставку.

Пример: семья *А* вложила 1000 дол. в депозитный сертификат коммерческого банка или ссудо-сберегательной ассоциации под 6% годовых. Но если инфляция достигает 13% (как это было в 1980 г.), то к концу года реальная стоимость, или покупательная способность, их денег – 1000 дол. уменьшится до 938 дол., то есть вкладчик получит 1060 дол. (1000 дол. + 60 дол. в качестве процентов), но дефлирование этой суммы с учетом 13%-ной инфляции означает, что реальная стоимость 1060 дол. составляет лишь около 938 дол. (1060/1,130).

Дебиторы и кредиторы

Инфляция также перераспределяет доход между дебиторами и кредиторами. *Непредвиденная инфляция приносит выгоду дебиторам (заемщикам) за счет кредиторов (ссудодателей).* Предположим, вы берете в банке заем на 1000 дол., который должны возвратить через 2 года. Если за этот период общий уровень цен поднимется в 2 раза, то 1000 дол., которую вам нужно вернуть, будет иметь лишь половину покупательной способности той 1000 дол., которую вы первоначально взяли в долг. Если не принимать во внимание выплату процентов, то вы возместите ту же сумму, какую и заняли. Но вследствие инфляции за каждый доллар из этой суммы теперь можно купить только половину того, что было возможно в то время, когда вы брали ссуду. По мере роста цен стоимость денег падает. Таким образом, из-за инфляции заемщику дают «дорогие» деньги, а возвращает он «дешевые».

Инфляция нескольких последних десятилетий стала подлинным подарком судьбы для тех, кто купил дом, скажем, в середине 60-х годов, воспользовавшись ипотечным кредитом с фиксированной процентной ставкой. С одной стороны, инфляция значительно облегчила этим людям реальное бремя задолженности по закладным. С другой – до самого недавнего времени номинальная стоимость дома возрастала быстрее, чем общий уровень цен.

Федеральное правительство, накопившее за три десятилетия 4600 млрд дол. государственного долга, также выиграло от инфляции. На протяжении всей истории федеральное правительство регулярно оплачивало свои долги за счет новых займов. Инфляция дала Министерству финансов возможность возвращать долги деньгами, имеющими меньшую покупательную способность, чем те, которые оно изначально занимало. Номинальный национальный доход, а следовательно, и налоговые сборы при инфляции растут; размеры же имеющегося государственного долга не увеличиваются. Это значит, что инфляция облегчает федеральному правительству реальное бремя государственного долга. При том что инфляция приносит такую выгоду федеральному правительству, некоторые экономисты открыто задают вопрос: может ли общество рассчитывать на то, что правительство проявит рвение в своих усилиях приостановить инфляцию?

Действительно, некоторые страны, например Бразилия, когда-то настолько широко использовали инфляцию, чтобы снизить реальную стоимость своих долгов, что теперь кредиторы вынуждают брать займы не в своей валюте, а в американских долларах или какой-нибудь другой относительно устойчивой валюте. Это не позволяет правительствам таких стран использовать внутреннюю инфляцию в качестве тайного средства «скостить» свои долг. Любая инфляция внутри страны приводит к снижению реальной стоимости ее собственной валюты, но не стоимости долга, который необходимо выплатить.

Ожидаемая инфляция

Последствия инфляции в сфере распределения были бы не столь тяжелы и даже устранимы, если бы люди: 1) могли предвидеть инфляцию; 2) имели возможность привести свои номинальные доходы в соответствие с ожидаемыми изменениями уровня цен. Например, продолжительная инфляция, начавшаяся в конце 60-х годов, побудила многие про-

союзы в 70-х годах настаивать на том, чтобы трудовые договоры содержали условие об **индексации по уровню жизни**, в соответствии с которым доходы рабочих должны автоматически корректироваться с учетом инфляции.

При ожидаемой инфляции распределение дохода между кредитором и дебитором также могло бы быть иным. Предположим, что кредитор (например, коммерческий банк или ссудо-сберегательная ассоциация) и заемщик (домохозяйство) договариваются о том, что 5% — это справедливая процентная ставка по займу сроком на 1 год *в том случае*, если уровень цен останется неизменным. Но допустим, что инфляция все-таки есть и на будущий год она ожидается на уровне 6%. Если банк дает заемщику ссуду в размере 100 дол. под 5% годовых, то в конце года он получит обратно 105 дол. Но если инфляция действительно достигнет 6% в течение этого года, то покупательная способность этих 105 дол. падает примерно до 99 дол. Фактически *кредитор платит заемщику* 1 дол. за то, что последний в течение года пользовался его деньгами.

Кредитор может избежать выплаты такой странной субсидии, назначив **инфляционную премию**, то есть повысив процентную ставку в соответствии с ожидаемым темпом инфляции, равным 6%. Например, назначив ставку 11%, кредитор в конце года получит 111 дол., реальная стоимость, или покупательная способность, которых с учетом 6%-ной инфляции составляет примерно 105 дол. В этом случае происходит взаимоприемлемое перераспределение 5 дол. (или 5% от 100 дол. от дебитора кредитору) в качестве платы за пользование этой суммой в течение года. Отметим, что финансовые институты ввели в практику закладные с изменчивой процентной ставкой, чтобы защитить себя от негативного воздействия инфляции. Между прочим, эти примеры показывают, что высокие номинальные процентные ставки являются скорее следствием инфляции, а не ее причиной.

Наш пример иллюстрирует различие между реальной процентной ставкой, с одной стороны, и денежной, или номинальной, процентной ставкой – с другой. **Реальная процентная ставка** – *это выраженный в процентах прирост покупательной способности, который кредитор получает от заемщика*. В нашем примере реальная процентная ставка составляет 5%. **Номинальная процентная ставка** – *это выраженный в процентах прирост денежной суммы, которую получает кредитор*. В нашем примере номинальная процентная ставка равна 11%. Разница между ними состоит в том, что в отличие от номинальной процентной ставки реальная процентная ставка корректируется в соответствии с уровнем инфляции. Номинальная процентная ставка равна сумме реальной процентной ставки и премии, выплачиваемой в качестве компенсации за ожидаемую инфляцию. Рис. 8-8 иллюстрирует эту разницу.

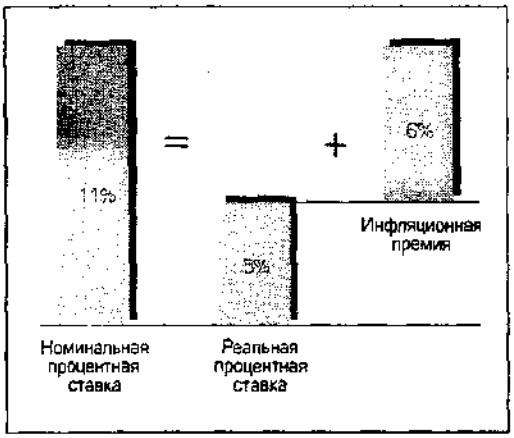


Рисунок 8-8. Инфляционная премия, номинальная и реальная процентные ставки

Инфляционная премия, соответствующая ожидаемым темпам инфляции, «встроена» в номинальную процентную ставку. Реальная процентная ставка (в данном случае 5%) плюс инфляционная премия (6%) составляют номинальную процентную ставку, равную 11%.

Дополнения

И в заключение коснемся еще трех вопросов.

1. Дефляция. Последствия непредвиденной дефляции прямо противоположны последствиям инфляции. *При постоянном общем объеме производства* реальный доход возрастает у тех, кто имеет фиксированные денежные доходы. Кредиторы выигрывают за счет дебиторов. А покупательная способность сбережений в результате падения цен возрастает.

2. Смешанный эффект. Тот факт, что семья может оказаться одновременно получателем доходов, держателем финансовых активов и владельцем реальных активов, смягчает перераспределительное воздействие инфляции. Если семья владеет денежными активами с фиксированной стоимостью (срочные счета, облигации и страховые полисы), то вследствие инфляции их реальная стоимость снизится. Но та же самая инфляция увеличит реальную стоимость любого материального актива (дом, земля), которым владеет семья.

Короче говоря, многие семьи одновременно выигрывают и проигрывают в результате инфляции. Следует проанализировать все эти последствия, прежде чем делать вывод о том, ухудшилось или улучшилось в конечном счете положение семьи вследствие инфляции.

3. Неопределенность. Последствия инфляции в сфере перераспределения *произвольны* в том смысле, что они не определяются целями и ценностями общества. Инфляция не обладает общественным сознанием, и она берет у одних и дает другим независимо от того, богатые это или бедные, молодые или старые, здоровые или больные.

Краткое повторение 8-4

- Инфляция произвольно «облагает налогом» тех, кто получает относительно фиксированный номинальный доход, и «субсидирует» тех, чей номинальный доход изменчив.
- Непредвиденная инфляция произвольно наносит урон владельцам сбережений и приносит выгоду дебиторам за счет кредиторов.
- Номинальная процентная ставка превышает реальную на величину, равную ожидаемым темпам инфляции.

ВОЗДЕЙСТВИЕ ИНФЛЯЦИИ НА ПРОИЗВОДСТВО

До сих пор мы исходили из предположения, что реальный объем производства в экономике – постоянная величина, сложившаяся при полной занятости ресурсов. Поэтому влияние инфляции и дефляции на перераспределение мы анализировали с точки зрения отдельных групп, выигрывающих целиком за счет других. *Если* размер пирога неизменен, а в результате инфляции некоторые группы получают более крупные куски, то другие группы обязательно получают куски поменьше. Но в действительности объем внутреннего продукта – размер пирога – может изменяться параллельно с изменением уровня цен.

Существует много разногласий и неясностей по поводу того, сопровождается ли инфляция увеличением или уменьшением реального объема производства. Давайте рассмотрим три концепции, в первой из которых инфляция сопровождается увеличением объема производства, а в двух других – уменьшением.

Стимулы инфляции спроса

Некоторые экономисты считают, что полная занятость достижима лишь при некотором умеренном уровне инфляции. Их аргументы основаны на данных, представленных на рис. 8-7. Мы знаем, что уровни реального производства и занятости зависят от совокупных расходов.

При низких расходах экономика функционирует на отрезке 1. На этом отрезке цены устойчивы, но реальный объем производства гораздо ниже потенциального, а уровень безработицы высок.

Если совокупные расходы возрастут настолько что экономика переместится на отрезок 2, то ради соответствующего увеличения реального объема производства и одновременного снижения уровня безработицы обществу придется смириться с некоторым повышением уровня цен, то есть с определенной инфляцией.

Если же дальнейшее увеличение совокупных расходов продвинет экономику на отрезок 3, то эти расходы приобретут чисто инфляционный характер поскольку здесь уже достигнут предельный при существующих возможностях уровень реального производства.

Очень важно заметить, что на отрезке 2 установилось равновесие между производством (и занятостью), с одной стороны, и инфляцией – с другой. Следует примириться с некоторой умеренной инфляцией, если мы хотим добиться высокого уровня производства и занятости. Значительные расходы, которые позволяют достичь более высокого уровня производства и снизить уровень безработицы, также вызывают инфляцию. Иными словами, существует обратная зависимость между инфляцией и безработицей.

В последние годы эта концепция вызывала критические замечания. Многие экономисты полагают, что любое равновесие между инфляцией и безработицей является преходящим и кратковременным и не может держаться долго. Мы подробно рассмотрим эти противоречия в главе 17.

Инфляция издержек и безработица

С равной вероятностью могут возникнуть обстоятельства, при которых инфляция может вызвать сокращение как производства, так и занятости. Предположим, что с самого начала объем совокупных расходов таков, что в экономике установились полная занятость *и* стабильный уровень цен. Если начинается инфляция издержек, то при существующем уровне совокупного спроса будет куплено меньше реального продукта, чем прежде. При данном уровне совокупных расходов рынок окажется способен поглотить лишь часть реального продукта из-за повышения уровня цен. Следовательно, реальный объем производства сократится, а безработица возрастет.

Положение, сложившееся в экономике в 70-х годах, подтверждает эту концепцию. В конце 1973 г. Организация стран – экспортеров нефти (ОПЕК) развернула активную деятельность и, пользуясь своим влиянием на рынке, повысила цены на нефть в 4 раза. Под влиянием инфляции издержек общий уровень цен в 1973–1975 гг. стремительно возрос. И в то же время повысился уровень безработицы –

приблизительно с 5% в 1973 г. до 8,5% в 1975 г. Подобная же ситуация сложилась в 1979–1980 гг., когда ОПЕК вторично повысила цены на нефть.

Гиперинфляция и крах

Некоторые экономисты выражают опасения по поводу нашей первой модели. Они боятся, что умеренная, ползучая инфляция, которая сначала может сопутствовать оживлению экономики, потом, нарастая как снежный ком, превратится в жестокую **гиперинфляцию**. Этим термином обозначается инфляция, растущая чрезвычайно быстрыми темпами, которая оказывает разрушительное воздействие на реальное производство и занятость. Дело в том, что, когда цены медленно, но постоянно растут, домохозяйства и фирмы ожидают их дальнейшего повышения. Поэтому, пытаясь избежать обесценения своих неиспользованных сбережений и текущих доходов, люди предпочитают «тратить деньги немедленно», чтобы опередить предполагаемое повышение цен. Фирмы поступают так же, покупая инвестиционные товары. Поступки, диктуемые «инфляционным психозом», усиливают давление на цены, и инфляция самовоспроизводится.

Инфляционная спираль «зарплата — цены». Более того, поскольку стоимость жизни растет, рабочие требуют и получают более высокую номинальную заработную плату. А профсоюзы стремятся к такому повышению заработной платы, которой хватило бы не только на то, чтобы покрыть прошлогоднее повышение цен, но и компенсировать инфляцию, которая ожидается в будущем, пока не истек срок действия нового коллективного договора. Период экономического подъема – не самое подходящее для фирм время, чтобы идти на риск забастовок, отклонять такие требования. Администрация фирм компенсирует рост затрат на рабочую силу, взвинчивая цены на свою продукцию, назначаемые потребителям. При этом для пущей надежности фирмы порой поднимают цены на одну-две лишние ступеньки, чтобы их прибыли гарантированно шли в плотной шеренге или даже впереди инфляционного парада. А поскольку в результате такого повышения цен стоимость жизни возрастает, у рабочих опять появляется прекрасный повод требовать нового существенного повышения зарплаты. Но это ведет к новому витку повышения цен. В конечном итоге образуется кумулятивная *инфляционная спираль зарплаты и цен*. Рост номинальной зарплаты и повышение цен «подкармливают» друг друга, и это превращает ползучую инфляцию в галопирующую.

Потенциальный крах экономики. Помимо разрушительного воздействия на перераспределение, которое оказывает гиперинфляция, она может послужить причиной экономического краха. Жестокая инфляция подстегивает спекулятивную деятельность. Фирмам становится все более и более выгодно накапливать в своих руках сырье и готовую продукцию в ожидании дальнейшего повышения цен. Но несоответствие количества сырья и готовой продукции спросу на них ведет к усилению инфляционного давления. Вместо того чтобы вкладывать капитал в инвестиционные товары, многие фирмы и индивидуальные владельцы сбережений, пытаясь защититься от инфляции, начинают скупать непроизводительные материальные ценности – ювелирные изделия, золото и другие драгоценные металлы, недвижимость и т.д.

В чрезвычайной ситуации, когда цены подскакивают резко и неравномерно, нормальные экономические отношения разрушаются. Владельцы фирм не знают, какую цену назначать на свои товары. А потребители не знают, какую цену платить. Поставщики сырья требуют плату не быстро обесценивающимися деньгами, а реальными товарами. Кредиторы перестают давать кому-либо в долг, чтобы избежать возвращения таких долгов «дешевыми» деньгами. Деньги фактически теряют ценность и перестают выполнять свои функции в качестве меры стоимости и средства обращения. Экономика может полностью вернуться к бартеру. Производство и обмен останавливаются, и в конечном итоге наступает экономический, социальный и, очень возможно, политический хаос. Гиперинфляция порождает финансовый крах, депрессию и общественно-политические беспорядки.

Примеры. История дает нам немало примеров, подтверждающих этот мрачный сценарий. Давайте посмотрим, как сказались события второй мировой войны на уровне цен в Венгрии и Японии.

> Инфляция в Венгрии побила все известные прежние рекорды. В августе 1946 г. 828 октиллионов (единица с 27 нулями) обесцененных форинтов стоили столько же, сколько один довоенный форинт. Стоимость американского доллара достигла 3×10^{22} (3 с 22 нулями) форинтов. В 1947 г. японские рыбаки и фермеры пользовались весами, чтобы взвешивать деньги, а не утруждать себя их пересчитыванием. С 1938 по 1948 г. цены в Японии повысились в 116 раз[4].
>
> Германия в 20-е годы тоже страдала от катастрофической инфляции.
>
> Германская Веймарская республика – это нагляднейший пример слабого правительства, которому удалось какое-то время продержаться благодаря инфляционной финансовой политике. 27 ап-

[4] *Morgan T.* Income and Employment. 2d ed. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, Inc., 1952. P. 361.

реля 1921 г. немецкому правительству был предъявлен ошеломляющий счет репарационных выплат на сумму 132 млрд золотых марок. Эта сумма намного превышала то, что Веймарская республика могла рассчитывать собрать с налогоплательщиков. Столкнувшись с таким колоссальным бюджетным дефицитом, веймарское правительство просто-напросто пустило в ход печатный станок, чтобы оплатить свои долги. В 1922 г. уровень цен в Германии поднялся на 5470%. В 1923 г. положение ухудшилось: цены выросли в 1300 млрд раз. К октябрю 1923 г., чтобы послать обычное письмо из Германии в Соединенные Штаты, надо было заплатить 200 тыс. марок. Фунт масла стоил 1,5 млн марок, мяса – 2 млн, батон хлеба – 200 тыс. марок, одно яйцо – 60 тыс. марок. Цены росли так быстро, что официанты меняли их в меню по нескольку раз за время обеда. Иногда посетителям ресторанов приходилось платить за еду вдвое больше той цены, которая значилась в меню, когда они только делали заказ[5].

В заключение уместно высказать предостережение. Такая катастрофическая гиперинфляция почти всегда является неизбежным следствием безрассудного увеличения правительством денежной массы. При соответствующей государственной политике нет оснований для перерастания умеренной инфляции в гиперинфляцию.

РЕЗЮМЕ

1. Для американской экономики характерны колебания объема внутреннего продукта, занятости и уровня цен. Хотя деловой экономический цикл всегда проходит одни и те же фазы – пик, спад, низшая точка спада, подъем (оживление), – разные циклы отличаются друг от друга по интенсивности и продолжительности.

2. Хотя экономисты объясняют циклическое развитие экономики такими исходными факторами, как технические новшества, политические события, накопление денежной массы, они обычно сходятся в том, что непосредственной детерминантой реального производства и занятости является объем совокупных расходов.

3. Все секторы экономики испытывают воздействие экономического цикла, но по-разному и в разной степени. Цикл оказывает более сильное влияние на объем производства и занятость в отраслях, выпускающих инвестиционные товары и потребительские товары длительного пользования, чем в сфере услуг и отраслях, выпускающих товары кратковременного пользования.

4. Экономисты выделяют три типа безработицы: фрикционную, структурную и циклическую. Текущий уровень безработицы при полной занятости, или естественный уровень безработицы, составляет 5,5–6%. Точная оценка уровня безработицы осложняется тем, что есть работники, занятые неполный рабочий день, а также такие, кто потерял надежду на трудоустройство.

5. Экономические издержки безработицы, выраженные в недопроизводстве ВВП, представляют собой товары и услуги, которые общество теряет, когда его ресурсы находятся в вынужденном простое. Закон Оукена гласит, что 1% прироста безработицы сверх естественного уровня приводит к 2,5%-ному разрыву ВВП.

6. Существует огромная разница в уровнях безработицы и темпах инфляции в разных странах. Уровни безработицы различаются потому, что страны имеют разные естественные уровни безработицы и часто находятся в разных фазах экономического цикла. В последние годы США имели средние темпы инфляции и уровень безработицы в сравнении с другими промышленно развитыми странами.

7. Экономисты различают инфляцию спроса и инфляцию издержек (инфляцию предложения). Есть две разновидности инфляции издержек: инфляция, вызванная ростом заработной платы, и инфляция, возникающая в результате нарушения механизма предложения.

8. Непредвиденная инфляция произвольно перераспределяет доходы за счет получателей фиксированного дохода, кредиторов и владельцев сбережений. В ожидании инфляции отдельные лица и фирмы могут принять меры, чтобы уменьшить или полностью исключить ее негативные последствия.

9. Концепция инфляции спроса предполагает, что если экономика стремится к высокому уровню производства и занятости, то умеренная инфляция необходима. Однако согласно концепции инфляции издержек инфляция может сопровождаться сокращением реального объема производства и занятости. Гиперинфляция, которая обычно сопутствует неразумной политике правительства, может подорвать финансовую систему и повергнуть экономику в кризис.

[5] *Williams R. M.* Inflation! Money, Jobs, and Politicians. Arlington Heights, Ill.: AHM Publishing Corporation, 1980. P. 2.

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

ФОНДОВАЯ БИРЖА И МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ

Существует ли какая-то связь между ценами (курсом) акций и макроэкономикой?

Финансовые инвесторы ежедневно покупают и продают сертификаты акций тысяч корпораций. Эти корпорации платят дивиденды, то есть часть своей прибыли, держателям их акций. Цена акций данной компании определяется соотношением спроса на эти акции и их предложения. Обычно цены на отдельные акции поднимаются или падают в зависимости от того, какие прибыли ожидаются у каждой фирмы. Более высокие прибыли обычно влекут за собой более высокие дивиденды для держателей акций, и в ожидании таких дивидендов инвесторы готовы платить за акции более высокую цену.

За фондовыми индексами пристально следят и сообщают о них в печати. К ним относится, например, промышленный индекс Доу–Джонса, который представляет собой среднее значение цен на акции крупнейших промышленных компаний США. Нередко эти средние цены со временем меняются и даже резко поднимаются или падают в течение одного дня. Так, в «черный понедельник», 19 октября 1987 г. падение индекса Доу–Джонса достигло за день рекордной величины – 20%. Акционерный капитал на сумму около 500 млрд дол. испарился за один день!

Колебания фондовой биржи поднимают важный вопрос: приводят ли изменения цен на акции к макроэкономической нестабильности? Такие связи между фондовой биржей и экономикой, которые могли бы побудить нас ответить на этот вопрос утвердительно, действительно существуют. Рассмотрим резкое падение курса акций. Почувствовав себя беднее, владельцы акций могут сократить свои расходы на товары и услуги. А поскольку выпуск новых акций как источник привлечения капитала в этих условиях теряет свою привлекательность для фирм, они могут ответить на это сокращением закупок инвестиционных товаров.

Однако исследователи обнаружили, что изменения цен на акции оказывают относительно слабое влияние на потребление и инвестиции. Поэтому, хотя фондовые индексы, безусловно, влияют на уровень совокупных расходов, сам фондовый рынок *не является* основной причиной спада или инфляции.

В связи с этим возникает еще один вопрос. Даже если изменения курса акций и *не приводят* к значительным изменениям объема внутреннего производства и уровня цен, могут ли они *предупреждать* о таких изменениях? Другими словами, если рыночная стоимость акций зависит от предполагаемых прибылей, можем ли мы ожидать, что стремительные колебания фондовых индексов предскажут нам изменения будущей экономической конъюнктуры? В самом деле, курсы акций часто падают до начала спадов и начинают расти до начала подъемов. По этой причине курс акций включен в группу 11 переменных, составляющих индекс ведущих показателей (раздел «Последний штрих» гл. 12). Этот индекс часто дает полезный ключ для определения будущего направления развития экономики. Но сами по себе цены на фондовой бирже не являются надежным сигналом изменений в объеме внутреннего производства. В некоторых случаях резкое падение курса акций не сопровождалось последующим спадом в экономике. «Черный понедельник» сам по себе не вызвал спада в течение следующих двух лет. В других случаях спад начинался без предварительного падения цен на фондовой бирже.

Итак, взаимосвязь между ценами на фондовой бирже и макроэкономикой весьма непрочна. Изменение курсов акций не только не является главным источником макроэкономической нестабильности, но и не служит абсолютно надежным критерием для прогнозирования спадов или подъемов в экономике.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Экономический (деловой) цикл (*business cycle*)
Фазы пика, спада, низшей точки спада и подъема (оживления) (*peak, recession, trough and recovery phases*)
Сезонные колебания (*seasonal variations*)
Долговременная тенденция (*secular trend*)
Фрикционная, структурная и циклическая безработица (*frictional, structural and cycle unemployment*)
Уровень безработицы при полной занятости (*full-employment unemployment rate*)
Естественный уровень безработицы (*natural rate of unemployment*)
Производственный потенциал (*potential output*)
Рабочая сила (*labor force*)
Работники, потерявшие надежду на трудоустройство (*discouraged workers*)
Разрыв в ВВП (*GDP gap*)
Закон Оукена (*Okun's law*)
«Правило 70» (*rule of 70*)
Инфляция спроса и инфляция издержек (*demand-pull and cost-push inflation*)
Издержки на единицу продукции (*per unit production cost*)
Номинальный и реальный доход (*nominal and real income*)
Ожидаемая и непредвиденная инфляция (*anticipated versus unanticipated inflation*)
Индексация по уровню жизни (*cost-of-living adjustment* (*COLA*))
Инфляционная премия (*inflation premium*)
Номинальные и реальные процентные ставки (*nominal and real interest rates*)
Гиперинфляция (*hyperinflation*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. ***Ключевой вопрос.*** *Каковы основные фазы делового цикла? Сколько времени продолжаются экономические циклы? Каким образом сезонные колебания и долговременные тенденции осложняют оценку цикла? Почему деловой цикл оказывает более сильное влияние на производство и занятость в отраслях, выпускающих товары длительного пользования, чем в отраслях, производящих товары кратковременного пользования?*

2. Почему трудно определить уровень безработицы при полной занятости? Почему сложно провести грань между фрикционной, структурной и циклической безработицей? Почему безработица представляет собой экономическую проблему? Каковы последствия недопроизводства ВВП? Каковы неэкономические последствия безработицы?

3. ***Ключевой вопрос.*** *Предположим, что в данном году естественный уровень безработицы составлял 5%, а фактический уровень – 9%. Пользуясь законом Оукена, определите величину разрыва в ВВП в процентном выражении. Если номинальный ВВП в том же году составлял 500 млрд дол., какой объем продукции был потерян из-за безработицы?*

4. Предположим, что принятая программа пособий по безработице обеспечивает доходом незанятое население. Почему безработица продолжает вызывать беспокойство?

5. ***Ключевой вопрос.*** *Используйте следующие данные, чтобы вычислить: а) численность рабочей силы; б) официальный уровень безработицы. Все население составляет 500 человек: 120 человек – дети до 16 лет и люди, содержащиеся в психиатрических больницах и исправительных учреждениях; 150 человек не входят в состав рабочей силы; 23 человека – безработные; 10 человек – работники с неполным рабочим днем, ищущие работу с полной занятостью.*

6. Объясните, как может одновременно *повыситься* ваш номинальный доход и *снизиться* ваш реальный доход. Кто проигрывает в результате инфляции? Безработицы? Если бы вам пришлось выбирать между: а) полной занятостью с 6%-ной ежегодной инфляцией и б) стабильностью цен с 8%-ным уровнем безработицы, что бы вы выбрали? Почему?

7. ***Ключевой вопрос.*** *Если индекс цен в прошлом г. составлял 110, а в этом году – 121, то каковы темпы инфляции в этом году? Что означает «правило 70»? Сколько времени потребуется для того, чтобы цены удвоились, если инфляция сохраняется на уровне а) 2%; б) 5%; в) 10% в год?*

8. Расскажите подробно о взаимозависимости объема совокупных расходов и уровня производства и занятости. Объясните, какова зависимость между уровнем цен и увеличением совокупных расходов, когда экономика продвигается от значительной безработицы к умеренной безработице, к полной занятости и, наконец, к предельной мощности.

9. Объясните, каким образом жестокая гиперинфляция может привести к депрессии.

10. Оцените по возможности точно, какое влияние окажет непредвиденная 10%-ная инфляция на каждого из следующих людей:

а) вышедшего на пенсию железнодорожника;

б) служащего универмага;

в) рабочего конвейера на автомобильном заводе, члена профсоюза;

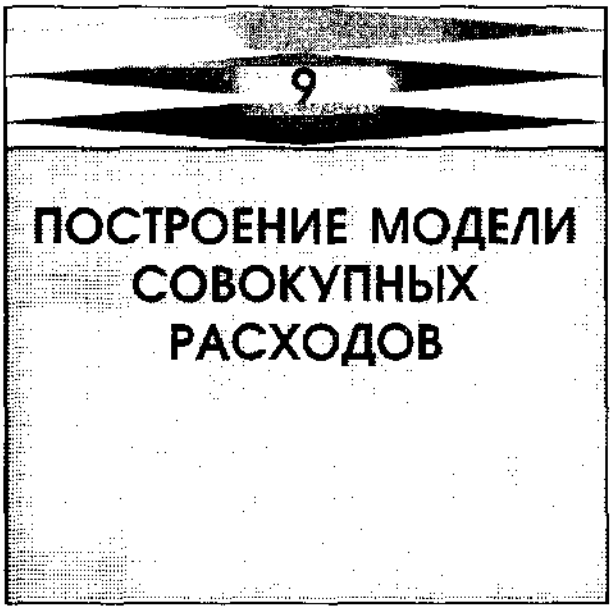
г) фермера, имеющего много долгов;

д) ушедшего на пенсию управляющего, текущий доход которого составляют только проценты от государственных облигаций;

е) владельца независимого универмага в маленьком городе.

11. Известный телевизионный комик однажды так определил инфляцию: «Инфляция? Это значит, что сегодня на ваши деньги вы не можете купить столько, сколько во время депрессии, когда у вас вовсе не было денег». Правильно ли такое определение?

12. («Последний штрих».) Предположим, что на фондовой бирже цены акций упали на 10%. При прочих равных условиях *вызовет* ли это падение цен сокращение реального ВВП? Каким образом эти более низкие цены предвещают падение реального объема ВВП? Всегда ли цены на акции дают надежный сигнал спада?



9

ПОСТРОЕНИЕ МОДЕЛИ СОВОКУПНЫХ РАСХОДОВ

В вашей жизни, наверно, случалось, что во время спада вы или кто-нибудь из членов вашей семьи терял работу – временно или навсегда. В такие периоды общих доходов не хватает, чтобы купить все произведенные товары и предлагаемые услуги. Может быть, вам доводилось также переживать бум, когда общие расходы стремительно возрастают, резко увеличивая занятость, реальный объем ВВП и национальный доход.

В главах 9 и 10 мы переходим от описания к анализу, основываясь на определениях и фактах, изложенных в главах 7 (измерение национального дохода) и 8 (макроэкономическая нестабильность). Используя модель совокупных расходов, мы объясним, каково соотношение между равновесным реальным ВВП страны и общими расходами и как изменение величины этих расходов влияет на уровень реального ВВП. Во-первых, мы рассмотрим модель совокупных расходов в историческом аспекте. Во-вторых, установим соотношение доходов с потреблением и сбережениями, что составляет часть модели. В-третьих, исследуем проблему инвестиций, в частности вопрос о том, как фирмы определяют количество необходимых им капитальных товаров. Наконец, в-четвертых, мы объединим понятия потребления, сбережений и инвестиций, чтобы объяснить категории равновесного уровня производства, дохода и занятости в частной (не государственной), закрытой (без иностранного сектора) экономике.

В этой и следующей главах разрабатывается такая *модель* экономики, которая выявляет основные детерминанты уровней производства и занятости. Использованные количественные показатели не отражают реальную ситуацию в мировой экономике. Заметим также, что, хотя модель совокупных расходов представляет собой весьма ценный инструмент проникновения в суть макроэкономических проблем, она предполагает в основном постоянный уровень цен. Поэтому в главе 11 разработана дополнительная модель, допускающая изменения *и* реального объема ВВП, *и* уровня цен.

ИСТОРИЯ ВОПРОСА

Давайте рассмотрим модель совокупных расходов в историческом аспекте.

Классическая экономика и закон Сэя

До Великой депрессии 30-х годов многие экономисты XIX и начала XX в., ныне именуемые классиками[1], полагали, что рыночная система способна обеспечить полную занятость экономических ресурсов. Они признавали, что иногда чрезвычайные обстоятельства, такие, как войны, политические перевороты, засухи, крахи на фондовой бирже или «золотая лихорадка», могут сбить экономику с пути полной занятости (см. рис. 8-1). Но когда это происхо-

[1] Наиболее известные экономисты классической школы – Д. Рикардо, Дж. С. Милль, Ф. Эджуорт, А. Маршалл и А. Пигу.

дит, рынок автоматически корректирует цены, заработную плату и процентные ставки и в экономике восстанавливается уровень производства, соответствующий полной занятости. Резкое сокращение производства и занятости приводит к снижению цен, зарплаты и процентных ставок. Более низкие цены влекут за собой увеличение потребительских расходов, более низкая зарплата – рост занятости, а более низкие процентные ставки – увеличение расходов на инвестиции. Любой избыток товаров и рабочей силы вскоре исчезает.

Представители классической макроэкономики отрицали, что недостаточность расходов может носить долговременный характер. Под недостаточностью они понимали такой уровень расходов, когда их не хватает для покупки продукции, произведенной при полной занятости. Это отрицание было отчасти основано на **законе Сэя**, названном так по имени французского экономиста XIX в. Дж. Б. Сэя (*J.B. Say*). В основе закона Сэя лежит нехитрая идея о том, что сам процесс производства товаров приносит доход, равный их стоимости. Производство любого объема продукции автоматически обеспечивает доход, необходимый для закупки всей продукции на рынке, то есть доход, необходимый для закупки всего того, что было произведено. Таким образом, *предложение само создает себе спрос.*

Закон Сэя легче всего понять на примере бартерных сделок (прямого товарообмена). Например, сапожник производит, или *предлагает*, обувь в качестве средства покупки, или *спроса*, на рубашки и чулки, произведенные другими работниками. Предложение обуви со стороны сапожника является его спросом на другие товары. И так якобы дело обстоит с другими производителями и с экономикой в целом. Спрос должен быть равен предложению! Модель кругооборота в экономике и метод измерения национального дохода предполагают что-то в этом роде. Когда доход, полученный от производства любого объема продукции, будет истрачен, его как раз хватит, чтобы обеспечить адекватный совокупный спрос. При условии, что структура продукции соответствует предпочтениям потребителей, все рынки будут «очищаться» от товаров. Может показаться, что для продажи товаров, выпущенных при полной занятости, владельцам фирм достаточно только их произвести; закон Сэя гарантирует, что потребительских расходов окажется достаточно для реализации этих товаров.

Закон Сэя и классическая макроэкономика – это не просто исторический курьез. Некоторые современные экономисты переформулировали, обновили и расширили идеи этих экономистов XIX и XX вв., чтобы создать «новую» классическую экономикс. (В последующих главах мы рассмотрим это современное переосмысление – новую классическую теорию.)

Великая депрессия и Кейнс

Два события опровергли теорию о том, что предложение само создает себе спрос (закон Сэя), и привели к появлению другой теории – о недостаточных или чрезмерных расходах (теории совокупных расходов).

1. Великая депрессия. Депрессия 30-х годов охватила весь мир. Вследствие депрессии реальный объем ВВП в Соединенных Штатах сократился на 40% а уровень инфляции подскочил примерно на 25% Почти то же самое произошло в других промышленно развитых странах. Отрицательные последствия депрессии ощущались в течение 10 лет. Существует вопиющее несоответствие между теорией, которая гласит, что безработица практически невозможна, и фактической десятилетней очень значительной по масштабам безработицей, в плену у которой находилась американская экономика.

2. Кейнс и кейнсианская экономическая теория. В 1936 г. английский экономист Джон Мейнард Кейнс объяснил, почему в капиталистических экономиках занятость носит циклический характер. В своей работе «Общая теория занятости, процента и денег» он разгромил основы классической теории, тем самым сделав крупный революционный шаг в развитии экономической мысли, изучающей макроэкономику. Кейнс раскритиковал закон Сэя, указав, что в некоторые периоды не весь доход затрачивается на произведенную продукцию. Когда повсеместно возникает недостаток расходов, на складах производителей накапливаются непроданные товары. На рост запасов производители отвечают сокращением производства и занятости, после чего наступает спад, или депрессия.

Кейнс является родоначальником современной теории занятости, но многие другие экономисты продолжали совершенствовать и развивать его учение. Современная модель совокупных расходов отражает **кейнсианскую экономическую теорию**, а не просто теорию Кейнса. В соответствии с этой моделью макроэкономика нестабильна по определению; она подвержена периодическим спадам и инфляции. Кейнсианская теория гласит, что капитализм не является саморегулирующейся системой, способной к беспрерывному процветанию. Хотя такая система представляет собой отличный двигатель долгосрочного экономического роста, мы не можем всегда полагаться на то, что она «будет развиваться сама собой».

Кроме того, экономические колебания не обязательно связаны исключительно с внешними факторами, такими, как войны, засухи и другие чрезвычайные обстоятельства. Согласно кейнсианской теории причины безработицы и инфляции скорее

кроются в неспособности совершенно синхронно принимать определенные фундаментальные экономические решения, в частности по вопросам сбережений и инвестиций. К тому же цены на товары и заработная плата падают не сразу, а это значит, что затяжные и дорогостоящие периоды спада, или депрессии, опережают значительное снижение цен и зарплаты. Внутренние факторы вдобавок к внешним (войны и засухи) способствуют экономической нестабильности.

УПРОЩЕНИЯ

Четыре условия облегчат нам построение модели совокупных расходов.

1. Мы будем исходить из концепции «закрытой экономики», где не совершаются внешнеторговые сделки. Сложности, которые возникают в связи с экспортом и импортом в «открытой экономике», мы разберем в главе 10.

2. До главы 10 мы также не будем принимать во внимание роль государства. Это позволит нам сначала показать, что капитализм свободного предпринимательства иногда не в состоянии добиться полной занятости и поддерживать ее. Пока мы будем рассматривать «частную» закрытую экономику.

3. Хотя деньги откладывают как фирмы, так и домохозяйства, для удобства мы будем рассуждать так, как будто все сбережения только личные.

4. Для простоты предположим, что обесценение валюты и *чистый* доход, созданный в США иностранными факторами производства, равны нулю.

Надо разъяснить два момента в этих условиях. Во-первых, вспомним, что в главе 7 мы говорили о четырех компонентах совокупных расходов: потреблении, инвестициях, государственных закупках и чистом экспорте. Условия 1 и 2 означают, что пока нас интересуют только потребление и инвестиции.

Во-вторых, условия 2–4 позволяют нам приравнять друг к другу валовой внутренний продукт (ВВП), национальный доход (НД), личный доход (ЛД) и располагаемый доход (РД). Все, что на практике отличает их друг от друга, является следствием обесценения денег, чистого дохода, созданного иностранными факторами производства на территории США, деятельности государства (налоги и трансфертные платежи) и сбережений фирм (см. табл. 7-4). Мы исходим из того, что если произведенные товары и услуги составляют ВВП, равный 500 млрд дол., то именно эти 500 млрд дол. домохозяйства получают в виде РД и используют на потребление или сбережения.

ИНСТРУМЕНТАРИЙ ТЕОРИИ СОВОКУПНЫХ РАСХОДОВ

Как определяются уровни производства и занятости при современном капитализме? *Количество произведенных товаров и услуг, а следовательно, и уровень занятости находятся в прямой зависимости от уровня общих, или совокупных, расходов.* Фирмы производят такой объем продукции, который они могут продать с прибылью. Рабочие и оборудование простаивают, когда нет рынков для товаров и услуг, которые они могут произвести. Общий объем производства и занятости изменяется в зависимости от колебаний совокупных расходов.

В этой главе мы собираемся проанализировать потребление и инвестиции, которые являются компонентами совокупных расходов, и построить модель равновесного ВВП и занятости для частного сектора. В главе 10 исследуются изменения реального объема ВВП, и к нашей модели добавляются чистый экспорт и государственные расходы (наряду с налогами).

Вы обязательно должны усвоить, что если в наших рассуждениях нет специальной оговорки, значит, мы исходим из того, что в экономике имеется довольно большое количество избыточных мощностей и незанятых трудовых ресурсов. Поэтому увеличение совокупных расходов приведет к росту реального объема производства и занятости, но *не* реального уровня цен.

Краткое повторение 9-1

✦ Классическая макроэкономика базировалась на законе Сэя, который гласит, что предложение само создает себе спрос, и поэтому недостаточность расходов не может привести к экономическому спаду.

✦ Великая депрессия и разработка Кейнсом альтернативной модели макроэкономики опровергли постулаты классической макроэкономики и привели к созданию современной теории совокупных расходов.

✦ Согласно модели совокупных расходов уровень общих, или совокупных, расходов определяет общий объем производства продукции, который, в свою очередь, устанавливает уровень занятости.

ПОТРЕБЛЕНИЕ И СБЕРЕЖЕНИЯ

По абсолютным показателям потребление является самым крупным компонентом совокупных расходов (гл. 7). Поэтому нам необходимо понять, какие факторы определяют расходы на потребление. Вспомним, что экономисты так определяют личные

сбережения: «непотраченные деньги» или «непотребленная часть располагаемого дохода (РД)». Иными словами, РД равен потреблению плюс сбережения. Таким образом, рассматривая детерминанты потребления, мы одновременно исследуем детерминанты сбережений.

Соотношение доходов с потреблением и сбережениями

На уровень потребительских расходов влияет множество факторов. Но самый главный из них – доход, особенно РД. А поскольку сбережения – это непотребленная часть РД, последний является также основным фактором, определяющим объем личных сбережений.

Рассмотрим некоторые данные из недавнего прошлого. На рис. 9-1 каждая точка указывает на ежегодное соотношение между потреблением и РД, начиная с 1970 г., и через эти точки проведена светлая линия. Потребление находится в прямой зависимости от РД, и на самом деле бóльшая часть дохода домохозяйств уходит на потребление.

К этому можно кое-что добавить. Темная линия, или биссектриса, принимается за линию отсчета. Поскольку угол в 90°, образованный вертикальной и горизонтальной осями графика, разделен этой линией пополам, каждая ее точка должна находиться на равном расстоянии от обеих осей. Поэтому мы можем рассматривать расстояние по вертикали от любой точки на горизонтальной оси до биссектрисы как потребление, *или* РД. Если мы принимаем это расстояние за располагаемый доход, то отрезок, составляющий разность между величиной фактического потребления в данном году и общим объемом РД, указывает на объем сбережений. Например, в 1994 г. потребление составляло 4627 млрд дол., а РД – 4959 млрд дол., следовательно, сбережения достигли 332 млрд дол. Сбережения равны располагаемому доходу минус потребление. Двигаясь вправо по графику на рис. 9-1 и измеряя эти вертикальные отрезки, мы видим, что и сбережения находятся в прямой зависимости от РД.

Рис. 9-1 показывает, что: 1) домохозяйства потребляют бóльшую часть своего РД; 2) как потребление, так и сбережения находятся в прямой зависимости от уровня дохода.

График потребления

На рис. 9-1 точками представлены данные о *фактическом объеме потребления* (и сбережений) домохозяйств на различных уровнях РД за определен-

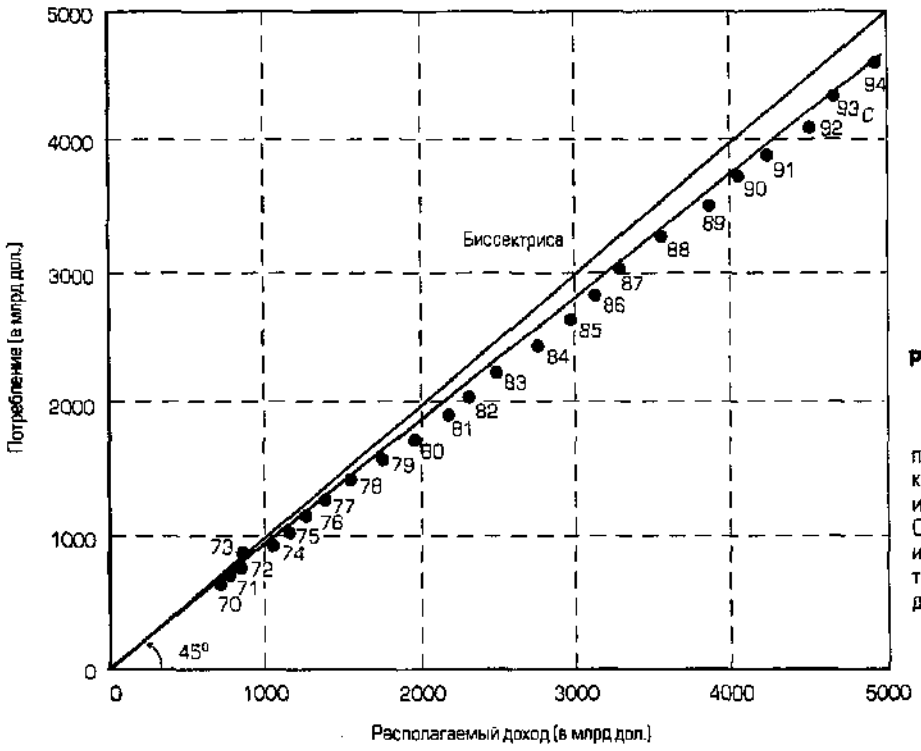


Рисунок 9-1. Потребление и РД, 1970–1994 гг.

Каждая точка на этом рисунке представляет потребление и РД в конкретном году. Линия *C* обобщает взаимосвязь между потреблением и РД. Она отражает их прямую зависимость и показывает, что домохозяйства потребляют бóльшую часть своих доходов.

Таблица 9-1. Графики потребления и сбережений (столбцы 1–3, в млрд дол.)

(1) Уровень производства и дохода (ЧВП = РД)		(2) Потребление, C	(3) Сбережения, S (1) – (2)	(4) Средняя склонность к потреблению (ССП) (2) / (1)	(5) Средняя склонность к сбережению (ССС) (3) / (1)	(6) Предельная склонность к потреблению (ПСП) (Δ(2) / Δ(1))*	(7) Предельная склонность к сбережению (ПСС) (Δ(3) / Δ(1))*
(1)	370	375	-5	1,01	-0,01	0,75	0,25
(2)	390	390	0	1,00	0,00	0,75	0,25
(3)	410	405	5	0,99	0,01	0,75	0,25
(4)	430	420	10	0,98	0,02	0,75	0,25
(5)	450	435	15	0,97	0,03	0,75	0,25
(6)	470	450	20	0,96	0,04	0,75	0,25
(7)	490	465	25	0,95	0,05	0,75	0,25
(8)	510	480	30	0,94	0,06	0,75	0,25
(9)	530	495	35	0,93	0,07	0,75	0,25
(10)	550	510	40	0,93	0,07		

*Греческая буква Δ (дельта) означает «изменение».

ный период. Чтобы проанализировать эти данные, мы должны установить взаимозависимость дохода и потребления – построить график потребления, показывающий, сколько домохозяйства *планируют* потреблять в данный момент при различных уровнях РД. Гипотетические данные для графика потребления, необходимого нам для анализа, представлены в столбцах (1) и (2) табл. 9-1, а сам график – на рис. 9-2а (*Ключевой график*). Этот график отражает взаимозависимость потребления и РД. Он построен на основе эмпирических данных, приведенных на рис. 9-1, и совпадает со многими эмпирическими исследованиями семейных бюджетов. Как подсказывает здравый смысл, эта зависимость прямая, и мы видим, что домохозяйства готовы тратить *бóльшую долю* малого РД, чем большого.

График сбережений

Теперь легко построить **график сбережений**. Поскольку РД равен потреблению плюс сбережения, надо только вычесть потребление (табл. 9-1, столбец 2) из РД (столбец 1), чтобы найти объем сбережений (столбец 3), при каждом уровне РД. Таким образом, столбцы (1) и (3) содержат данные для графика сбережений, построенного на рис. 9-2а. Заметим, что существует прямая связь между сбережениями и РД, но сбережения составляют меньшую часть (долю) маленького РД, чем большого РД. Если домохозяйства потребляют все меньшую и меньшую долю РД по мере его увеличения (столбец 4), то они должны сберегать все бóльшую и бóльшую долю (столбец 5).

Учитывая, что в каждой точке биссектрисы РД соответствует потреблению, мы видим, что величина сбережений приобретает отрицательное значение при относительно низком РД, скажем 370 млрд дол. (столбец 1, строка 1), когда фактическое потребление равно 375 млрд дол. Домохозяйства тратят больше, чем им позволяют текущие доходы, ликвидируя (продавая за наличные) накопленное богатство или влезая в долги. На графике потребления вертикальный отрезок *над* биссектрисой равен вертикальному отрезку на графике сбережений *под* горизонтальной осью при уровне производства и дохода 370 млрд дол. (см. рис. 9-2а и 9-2б). В этом случае каждый из этих двух вертикальных отрезков указывает на *отрицательные сбережения*, равные 5 млрд дол., которые возникают при уровне дохода в 370 млрд дол.

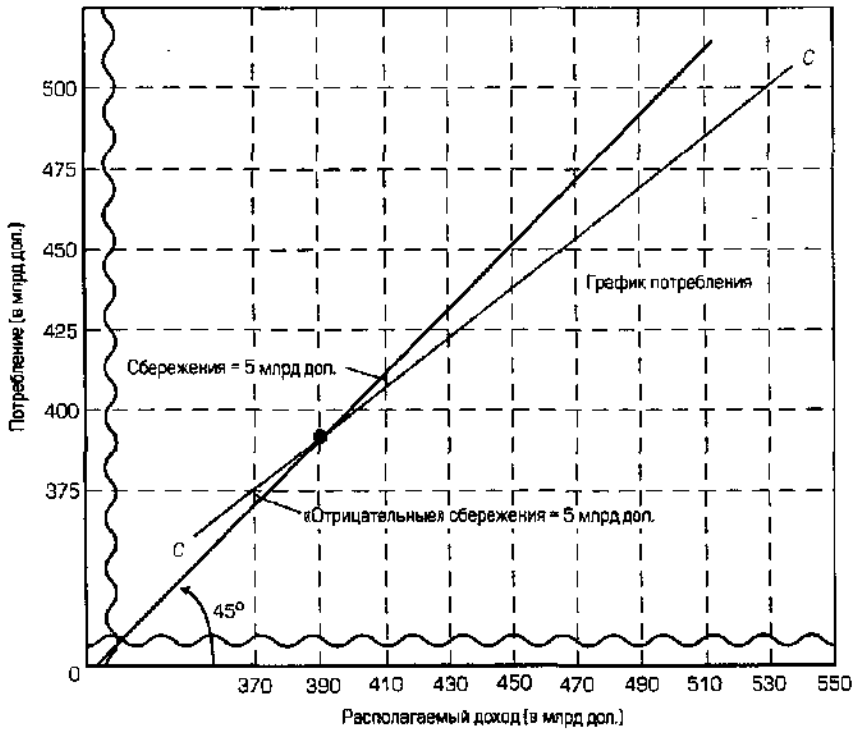
Уровень дохода в 390 млрд дол. (строка 2) является **пороговым доходом**, то есть таким, который полностью потребляется домохозяйствами. На графике при пороговом доходе кривая потребления пересекает биссектрису, а кривая сбережений пересекает горизонтальную ось (сбережения равны нулю).

При более высоких уровнях дохода домохозяйства будут стараться отложить часть своего дохода в виде сбережений. Вертикальный отрезок на графике потребления *под* биссектрисой указывает на размер этих сбережений, так же как и вертикальный отрезок на графике сбережений *над* горизонтальной осью. Например, при уровне дохода 410 млрд дол. (строка 3) оба эти отрезка соответствуют 5 млрд дол. сбережений (см. рис. 9-2а и 9-2б).

Средняя и предельная склонности к потреблению и сбережению

В столбцах (4) и (7) табл. 9-1 содержатся дополнительные характеристики графиков потребления и сбережений.

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК



а) График потребления



б) График сбережений

Рисунок 9-2. Графики потребления и сбережений

Оба эти рисунка графически показывают взаимозависимость дохода и потребления, а также между доходом и сбережениями. На рис. а в каждой точке биссектрисы РД равен потреблению. Так как сбережения равны РД минус потребление, то из этого следует, что график сбережений (рис. б) можно построить путем вычитания значений потребления из соответствующих значений биссектрисы. В этом гипотетическом примере потребление равно РД (а сбережения поэтому равны нулю) при 390 млрд дол. дохода.

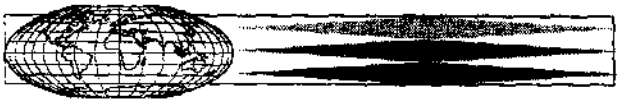
Средняя склонность к потреблению и средняя склонность к сбережению. Та часть или выраженная в процентах доля совокупного дохода, которая потребляется полностью, называется **средней склонностью к потреблению** (ССП). Та часть совокупного дохода, которая приходится на сбережения, называется **средней склонностью к сбережению** (ССС). Это значит, что

$$\text{ССП} = \frac{\text{Потребление}}{\text{Доход}},$$

а

$$\text{ССС} = \frac{\text{Сбережения}}{\text{Доход}}.$$

Например, при уровне дохода 470 млрд дол. (строка 6 в табл. 9-1) ССП=450/470=45/47, или примерно 96%, а ССС=20/470=2/47, то есть около 4%. Определяя ССП и ССС на каждом из 10 уровней РД, указанных в табл. 9-1, находим, что по мере роста располагаемого дохода ССП уменьшается, а ССС повышается. Эти цифры подтверждают наш вывод: по мере роста РД его часть, предназначен-



МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 9-1

Средняя склонность к потреблению в отдельных странах

Между странами существуют поразительно большие различия в средней склонности к потреблению (ССП). Уровень ССП в Соединенных Штатах существенно выше, а следовательно, ССС ниже, чем в других развитых странах.



Источник: Statistical Abstract of the United States. 1994. P. 863.

ная для потребления, уменьшается, а та часть, которая откладывается в качестве сбережений, увеличивается.

Поскольку РД либо потребляется, либо сберегается, то на любом уровне РД сумма потребляемой и сберегаемой (непотребляемой) частей должна исчерпать весь доход. Математически это можно выразить так: ССП + ССС = 1. Это положение проиллюстрировано в столбцах (4) и (5) табл. 9-1.

В разделе «Международный ракурс» 9-1 представлены показатели ССП для нескольких стран.

Предельная склонность к потреблению и предельная склонность к сбережению. Тот факт, что домохозяйства потребляют определенную долю совокупного дохода, например $^{45}/_{47}$ от РД, равного 470 млрд дол., не означает, что они будут потреблять ту же самую долю при *изменении* величины дохода. Часть, или доля, изменения в доходе, которая приходится на потребление, называется **предельной склонностью к потреблению** (ПСП), причем слово «предельный» употребляется в значении «дополнительный» или «изменение в чем-либо». Иными словами, ПСП – это отношение *изменения* в потреблении к *изменению* в доходе, которое вызвало такое изменение в потреблении:

$$\text{ПСП} = \frac{\text{Изменение в потреблении}}{\text{Изменение в доходе}}.$$

Подобным же образом часть любого изменения в доходе, которая идет на сбережения, называется **предельной склонностью к сбережению** (ПСС). ПСС – это отношение изменения в сбережениях к изменению в доходе, которое вызвало такое изменение:

$$\text{ПСС} = \frac{\text{Изменение в сбережениях}}{\text{Изменение в доходе}}.$$

Если РД домохозяйств равен 470 млрд дол. (строка 6), а затем возрастет на 20 млрд дол. – до 490 млрд дол. (строка 7), то домохозяйства будут потреблять $^{15}/_{20}$, или $^{3}/_{4}$, а сберегать $^{5}/_{20}$, или $^{1}/_{4}$, этого прироста дохода (см. столбцы 6 и 7 табл. 9-1). Другими словами, ПСП равна $^{3}/_{4}$, или 0,75, а ПСС – $^{1}/_{4}$, или 0,25.

Сумма ПСП и ПСС при любом изменении величины РД должна быть равна единице. Прирост дохода идет либо на потребление, либо на сбережения; та доля любого изменения в величине дохода, которая не потребляется, по определению идет на сбережения. Поэтому доля потребления (ПСП) плюс доля сбережения (ПСС) должна исчерпать весь прирост дохода:

ПСП + ПСС = 1.

В нашем примере: 0,75 + 0,25 = 1.

ПСП и ПСС как измерители угла наклона. ПСП – это числовое значение угла наклона кривой потребления, а ПСС – это числовое значение угла наклона кривой сбережений. Из приложения к главе 1 мы знаем, что наклон любой кривой можно определить как отношение вертикального смещения к горизонтальному смещению, которое происходит при движении по этой кривой от одной точки к другой.

Основываясь на данных табл. 9-1 и увеличив соответствующие секторы кривых потребления и сбережений, изображенных на рис. 9-2а и 9-2б, на рис. 9-3, мы показываем углы их наклона. Заметим, что величина потребления изменяется на 15 млрд дол. (вертикальное смещение) при каждом изменении величины располагаемого дохода на 20 млрд дол. (горизонтальное смещение); таким образом, угол наклона кривой потребления равен 0,75 (15 дол. /20 дол.), то есть величине ПСП. Величина сбережений изменяется на 5 млрд дол. (вертикальное смещение) при каждом изменении РД на 20 млрд дол. (горизонтальное смещение). Угол наклона кривой сбережений составляет 0,25 (5 дол./ 20 дол.), то есть равен величине ПСС. (*Ключевой вопрос 6.*)

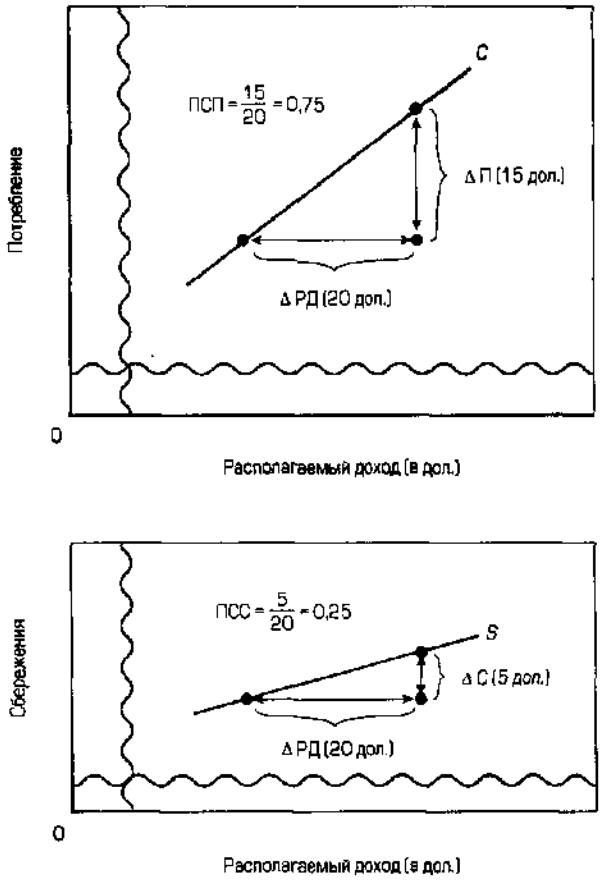


Рисунок 9-3. Предельная склонность к потреблению и предельная склонность к сбережению

ПСП – это угол наклона кривой потребления, а ПСС – угол наклона кривой сбережений.

Детерминанты потребления и сбережений, не связанные с доходом

Уровень РД является основным фактором, определяющим объемы потребления и сбережений домохозяйств, так же как цена представляет собой основную детерминанту величины спроса на данный товар. Вспомним, что любые изменения в определяющих факторах, кроме цен, таких, как вкусы потребителей, доходы и т.д. (гл. 3), вызывают смещение кривой спроса на данный товар. Подобным же образом изменения некоторых факторов могут привести к тому, что домохозяйства будут потреблять больше или меньше при каждом возможном уровне РД и тем самым изменят положение графиков потребления и сбережений.

1. Богатство. Как правило, чем больше богатства накопили домохозяйства, тем больше объем их потребления и тем меньше сумма сбережений при любом уровне текущего дохода. Под *богатством* мы понимаем как реальные активы (дом, автомобили, телевизоры и другие товары длительного пользования), так и финансовые активы (наличные денежные средства, сберегательные счета, акции, облигации, страховые полисы, пенсии), которые принадлежат домохозяйствам. Последние делают сбережения, то есть воздерживаются от потребления, чтобы накопить богатство. Чем больше богатства они накапливают, тем меньше у них стимулов к сбережению для накопления дополнительного богатства. Увеличение богатства приводит к смещению графика сбережений вниз, а графика потребления – вверх.

Примеры: сокрушительный крах фондовой биржи в 1929 г. почти в одно мгновение существенно подорвал финансовое благосостояние многих семей. Он стал причиной низкого уровня потребления в охваченные депрессией 30-е годы. А относительно недавно – в 1989 и 1990 гг. – общее падение цен на недвижимость привело к уменьшению богатства домохозяйств и способствовало сокращению потребительских расходов.

Однако в основном объем богатства, которым располагают домохозяйства, меняется от года к году в очень небольших масштабах и поэтому не может вызвать крупных сдвигов в графиках потребления и сбережений.

2. Ожидания. Ожидания домохозяйств, касающиеся будущих цен, денежных доходов и доступности товаров, могут оказать существенное влияние на текущие расходы и сбережения. Если ожидается повышение цен и дефицит товаров, то в это время люди тратят больше денег, а откладывают меньше. Вследствие этого график потребления смещается вверх, а график сбережений – вниз.

Потребители, естественно, не хотят платить больше денег при повышении цен или обходиться без нужных им товаров. Ожидаемые инфляция и дефициты заставляют их «покупать сейчас» во избежание более высоких цен и пустых полок в будущем. Ожидание более высоких денежных доходов в будущем также способствует тому, что потребители свободнее тратят деньги сейчас. И наоборот, ожидание более низких цен и доходов, а также уверенность в том, что товаров будет более чем достаточно, заставляет людей сокращать текущее потребление и увеличивать сбережения.

3. Задолженность потребителей. Уровень потребительской задолженности также может оказать влияние на готовность домохозяйств тратить деньги или делать сбережения из текущего дохода. Если долги домохозяйств, которые должны быть выплачены в качестве очередных взносов за предыдущие покупки, достигли, скажем, 20 или 25% их текущих доходов, то они, вероятнее всего, сократят текущее по

требление, чтобы уменьшить задолженность. Напротив, если потребительская задолженность сравнительно низка, потребление домохозяйств может достичь необычайно высокого уровня и тем самым увеличить задолженность.

4. Налогообложение. Из главы 10 мы узнаем, что изменения в уровне налогов ведут к смещению графиков потребления и сбережений. Налоги выплачиваются частично за счет потребления *и* частично за счет сбережений. Поэтому *повышение* налогов приведет к смещению *вниз* как графика потребления, так и графика сбережений. И наоборот: доля дохода, полученная в результате снижения налогов, частично пойдет на потребление, а частично на сбережения домохозяйств. *Снижение* налогов приведет к смещению графиков потребления и сбережений *вверх*.

Смещения и стабильность графиков

Для анализа графиков потребления и сбережений рассмотрим еще три взаимосвязанных условия.

1. Терминология. Движение от одной точки к другой на стабильном графике потребления, например от *a* до *b* на линии C_0, изображенной на рис. 9-4а, называется *изменением величины потребления*. Единственной причиной этого изменения в потреблении является изменение размера располагаемого дохода. С другой стороны, *изменение графика потребления* – это сдвиг вверх или вниз всего графика, например от C_0 до C_1 или до C_2 на рис. 9-4а. Смещение графика потребления вызвано изменениями одного или нескольких определяющих факторов, не связанных с доходом, о которых мы только что говорили.

Такое же терминологическое различие относится к графику сбережений на рис. 9-4б.

2. Смещение графиков. Первые три фактора, не связанные с доходом и определяющие объем потребления, ведут к смещению графиков потребления и сбережений в противоположных направлениях. Если домохозяйства примут решение потреблять *больше* при каждом возможном уровне располагаемого дохода, значит, они хотят делать *меньше* сбережений, и наоборот. На рис. 9-4 мы видим, что если график потребления сместится вверх от C_0 до C_1, то график сбережений сместится вниз от S_0 до S_1. Подобным же образом, если график потребления сместится вниз от C_0 до C_2, это означает, что график сбережений сместится вверх от S_0 до S_2. Исключением является четвертая детерминанта, не связанная с доходом, – налогообложение. Чтобы платить более высокие налоги, домохозяйства будут меньше *и* потреблять, *и* сберегать. Таким образом, повышение налогов приведет к смещению *как* графика потребления, *так* и графика сбережений вниз, а снижение налогов – к смещению обоих графиков вверх.

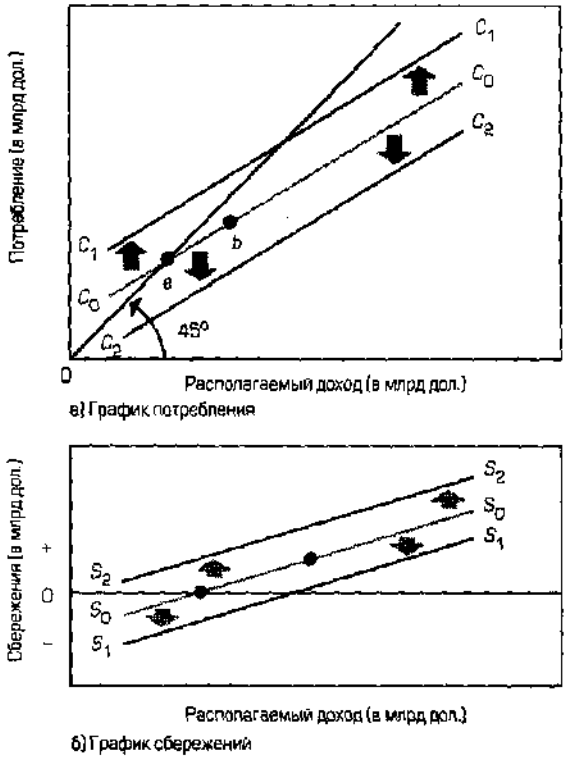


Рисунок 9-4. Сдвиги графиков потребления и сбережений

Изменение одного или нескольких определяющих факторов, не связанных с доходом, приведет к сдвигу графиков потребления и сбережений. Если домохозяйства потребляют больше при каждом уровне РД, то они, естественно, сберегают меньше. Графически это означает, что сдвиг графика потребления вверх (от C_0 до C_1) влечет за собой смещение графика сбережений вниз (от S_0 до S_1). Если домохозяйства потребляют меньше при каждом уровне РД, они больше сберегают. Смещение графика потребления вниз (от C_0 до C_2) приводит к смещению графика сбережений вверх (от S_0 до S_2).

3. Стабильность. Экономисты признают, что графики потребления и сбережений стабильны, если правительство не предпринимает никаких усилий для их смещения. Такое положение можно объяснить тем, что на решения о потреблении и сбережениях сильное влияние оказывает привычка, или тем, что существует множество факторов, которые не связаны с доходом и изменения которых часто имеют противоположную направленность, и поэтому они нейтрализуют друг друга.

Краткое повторение 9-2

✦ Затраты на потребление и сбережения растут, когда увеличивается РД; они падают, когда РД уменьшается.

✦ Средняя склонность к потреблению – это *потребляемая доля РД на любом данном уровне; средняя* склонность к сбережению – это сберегаемая доля РД на любом данном уровне. По мере увеличения РД ССС растет, а ССП уменьшается.

✦ Предельная склонность к потреблению – это доля любого изменения в РД, которая затрачивается на потребительские товары, она равна углу наклона кривой потребления; предельная склонность к сбережению – это *доля изменения в РД, которая сберегается*, и она соответствует углу наклона кривой сбережений.

✦ Изменения величины богатства потребителей, их ожиданий, задолженности и размера налогов приводят к смещению графиков потребления и сбережений.

ИНВЕСТИЦИИ

Теперь обратимся к инвестициям, второму компоненту частных расходов. Вспомним, что инвестиции – это расходы на строительство новых заводов, капитальное оборудование, станки и т.д. Инвестиционное *решение принимается в зависимости от* соотношения предельной выгоды и предельных издержек (гл. 1 и 2). Предельная выгода от инвестиций – это ожидаемая норма чистой прибыли, которую фирмы надеются получить. Предельные издержки – это процентная ставка, то есть затраты на привлечение займа. Мы увидим, что фирмы вкладывают капиталы во все проекты, где ожидаемая *чистая прибыль превышает процентную ставку*. Поэтому ожидаемая чистая прибыль и процентная ставка являются двумя основными факторами, определяющими расходы на инвестиции.

Ожидаемая норма чистой прибыли

Стимулом для капиталовложений служит прибыль; фирмы покупают капитальные товары только в том случае, когда рассчитывают получить прибыль от этих *покупок. Предположим, владелец маленькой* мебельной мастерской собирается вложить деньги в новый шлифовальный станок, который стоит 1000 дол. и имеет срок службы только один год. Новый станок должен увеличить объем выпуска продукции фирмы и доходы от реализации. Предположим теперь, что ожидаемый *чистый* доход (то есть чистый доход за вычетом эксплуатационных расходов, таких, как затраты на электроэнергию, древесину, рабочую силу, определенные налоги и т.д.) от этого станка равен 1100 дол. Другими словами, после вычета эксплуатационных расходов оставшийся ожидаемый чистый доход достаточен, чтобы покрыть затраты на приобретение станка – 1000 дол. – и принести прибыль в размере 100 дол. Сравнивая эту прибыль – 100 дол. – со стоимостью станка – 1000 дол., находим, что ожидаемая норма чистой прибыли от станка равна 10% (100 дол. / 1000 дол.). Фирмы иногда называют это «доходностью» инвестиций, подразумевая прибыль (отдачу), получаемую *в результате инвестиций. Обозначим эту* «доходность», или «прибыль», символом *r*.

Реальная процентная ставка

Одна из важных категорий издержек, связанных с инвестициями, которая не была учтена в нашем примере, – это процентная ставка, то есть цена, которую фирма должна заплатить, чтобы взять в долг *денежный* капитал, необходимый для приобретения *реального* капитала (шлифовального станка).

Мы можем рассматривать процентную ставку в контексте инвестиций и ожидаемой доходности, *сделав следующее обобщение: если ожидаемая норма* чистой прибыли (10%) превышает величину процентной ставки (скажем, 7%), то инвестирование будет рентабельным. Но если процентная ставка (скажем, 12%) превышает ожидаемую норму чистой прибыли (10%), то инвестирование невыгодно.

А если фирма *не* прибегает к заимствованию, а финансирует инвестиции за счет внутренних средств, которые она сберегла от прошлых прибылей? Но и в таком случае роль процентной ставки как цены инвестирования в реальный капитал не изменится. Изымая средства из сбережений и вкладывая их в станок, фирма несет альтернативные издержки (гл. 2), потому что лишается процентного дохода, который она могла бы получить, ссудив эти средства кому-нибудь еще.

В принятии инвестиционных решений главную роль играет не номинальная, а *реальная* ставка процента. Вспомним из главы 8, что номинальная процентная ставка выражается в текущих ценах, а реальная процентная ставка – в постоянных или скорректированных с учетом инфляции ценах. Реальная процентная ставка – это номинальная ставка минус уровень инфляции. В нашем примере со шлифовальным *станком мы исходили из постоянного уровня цен*, поэтому все наши данные, включая процентную ставку, приводятся в реальном выражении.

А как обстоят дела в условиях инфляции? Предположим, по нашим оценкам, инвестирование 1000 дол. должно обеспечить реальную (с поправкой на инфляцию) ожидаемую норму чистой прибыли 10%, а номинальная процентная ставка со-

ставляет 15%. Сначала нам могло бы показаться, что такая инвестиция невыгодна. Но допустим, что текущие темпы инфляции составляют 10% в год. Это значит, что инвестор получил бы обратно доллары, покупательная способность которых уменьшилась на 10%. Хотя номинальная процентная ставка составляет 15%, реальная процентная ставка равна всего 5% (15%–10%). Сравнивая эту реальную ставку в 5% с ожидаемой реальной нормой чистой прибыли, составляющей 10%, находим, что инвестирование оказывается рентабельным и его следует предпринять.

Кривая спроса на инвестиции

Теперь мы переходим от инвестиционного решения отдельной фирмы к общему спросу на инвестиционные товары со стороны всего предпринимательского сектора. Допустим, каждая фирма подсчитала ожидаемую норму чистой прибыли от всех инвестиционных проектов и эти данные были сведены воедино. Эти оценки можно *суммировать*, то есть последовательно сложить, задавая вопрос, какова стоимость инвестиционных проектов при ожидаемой норме чистой прибыли, например: 16% или более? 14% или более? 12% или более? И т.д.

Предположим, что нет перспективных инвестиций, которые могли бы принести ожидаемую норму чистой прибыли в 16% или более. Но есть возможности вложить 5 млрд дол. с ожидаемой нормой чистой прибыли от 14 до 16%; *дополнительные* 5 млрд дол., которые принесут от 12 до 14% прибыли; еще *дополнительные* 5 млрд дол., которые принесут от 10 до 12%; и вновь *дополнительные* 5 млрд дол. в каждом последующем 2%-ном интервале, включая самый последний, – от 0 до 2%.

Суммируя эти числа, мы получим данные, представленные в табл. 9-2 и на рис. 9-5, в виде **кривой спроса на инвестиции**. Например, в табл. 9-2 число напротив 12% указывает, что существуют возможности инвестировать 10 млрд дол., которые принесут ожидаемую чистую прибыль в 12% *или более*; эти 10 млрд дол. включают в себя 5 млрд дол. инвестиций, обеспечивающих ожидаемую доходность 14 или более процентов *плюс* 5 млрд дол., которые, как ожидается, должны принести от 12 до 14%.

Имея эту обобщенную информацию об ожидаемых нормах чистой прибыли от всех возможных инвестиционных проектов, мы вводим понятие реальной процентной ставки, или издержек инвестирования. Из нашего примера о шлифовальном станке мы знаем, что инвестиционный проект надо осуществлять в том случае, если ожидаемая норма чистой прибыли r превышает реальную процентную ставку i.

Давайте рассмотрим рис. 9-5, исходя из этого соображения. Если допустить, что процентная ставка равна 12%, мы увидим, что затраты на инвестиции в размере 10 млрд дол. окажутся выгодными. Это значит, что инвестиционные проекты стоимостью 10 млрд дол. дадут ожидаемую норму чистой прибыли в 12% или более. При «цене» в 12% спрос на инвестиционные товары составит по стоимости 10 млрд дол. Если бы процентная ставка была ниже, скажем 10%, стало бы выгодно инвестировать дополнительные 5 млрд дол., а общий объем спроса на инвестиционные товары достиг бы 15 млрд дол. (10 млрд дол. + 5 млрд дол.). При 8%-ной ставке еще 5 млрд дол. инвестиций станут рентабельными, а общий спрос на инвестиционные товары составит 20 млрд дол. При 6% инвестировать следовало бы 25 млрд дол.

Таблица 9-2. Ожидаемые прибыли и инвестиции

Ожидаемая норма чистой прибыли, r (в %)	*Объем инвестиций (в млрд дол. в год)*
16	0
14	5
12	10
10	15
8	20
6	25
4	30
2	35
0	40

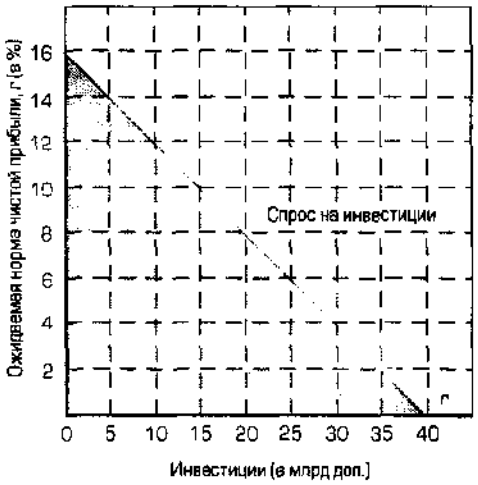


Рисунок 9-5. Кривая спроса на инвестиции

Кривая спроса на инвестиции для экономики в целом строится следующим образом: все инвестиции располагаются по нисходящей в зависимости от ожидаемой нормы чистой прибыли. При этом надо применять правило, согласно которому инвестировать следует только до той точки, где процентная ставка i равна ожидаемой норме чистой прибыли r. Кривая спроса на инвестиции располагается по нисходящей, отражая обратную зависимость между процентной ставкой (ценой инвестирования) и совокупным объемом спроса на капитальные товары.

Применяя правило сопоставления предельных выгод и предельных издержек, в соответствии с которым следует осуществлять все инвестиционные проекты до того момента, когда ожидаемая норма чистой прибыли станет равной процентной ставке (r = i), мы обнаружим, что кривая на рис. 9-5 представляет собой кривую спроса на инвестиции. На вертикальной оси отложены различные возможные цены инвестирования (различные реальные процентные ставки), а на горизонтальной оси – соответствующие объемы требуемых инвестиционных товаров. Любая линия, построенная на основе таких данных, есть кривая спроса на инвестиции. Сравнивая кривые спроса на продукты и ресурсы, приведенные в главе 3, с кривой спроса на инвестиции, отметим, что последняя отражает *обратную зависимость* между процентной ставкой (ценой) и объемом затрат на инвестиционные товары (величиной спроса).

Такая концепция принятия инвестиционных решений позволяет предусмотреть важный аспект макроэкономической политики. Анализируя денежную политику в главе 15, мы увидим, что, регулируя объем денежной массы, правительство может изменять процентную ставку. Оно делает это главным образом для изменения уровня инвестиционных расходов. В любой момент времени на рассмотрении фирм находится огромное количество инвестиционных проектов. При высоких процентных ставках будут осуществлены только те проекты, которые обеспечат очень высокую ожидаемую норму чистой прибыли. Поэтому уровень инвестирования будет низким. При снижении процентной ставки проекты, чья ожидаемая норма чистой прибыли несколько ниже, тоже станут экономически выгодными и уровень инвестиций повысится. (*Ключевой вопрос 8.*)

Изменение спроса на инвестиции

Рассматривая график потребления, мы отмечали, что, хотя основным фактором, определяющим его объем, является располагаемый доход, существуют и другие факторы, оказывающие влияние на потребление. Эти «не связанные с доходом факторы» приводят к смещению кривой потребления. Так же обстоит дело и с кривой спроса на инвестиции. Рис. 9-5 показывает, что с учетом ожидаемых норм чистой прибыли при различных возможных объемах инвестиций определяющим фактором для вложения капитала является процентная ставка.

Но есть и другие факторы, определяющие положение кривой спроса на инвестиции. Любой из них, увеличивающий ожидаемую чистую рентабельность инвестиций, приведет к смещению кривой спроса на инвестиции вправо. А любой фактор, уменьшающий ожидаемую чистую рентабельность инвестиций, приведет к смещению кривой спроса на инвестиции влево.

1. Расходы на приобретение, техническое обслуживание и эксплуатацию. Как показал наш пример со шлифовальным станком, при оценке ожидаемой нормы чистой прибыли любой инвестиции следует учитывать первоначальную стоимость капитальных товаров, а также предполагаемые расходы на их эксплуатацию и техническое обслуживание. Когда эти расходы повышаются, ожидаемая норма *чистой* прибыли от будущих инвестиционных проектов уменьшается, смещая кривую спроса на инвестиции влево. И наоборот, когда эти расходы сокращаются, ожидаемые нормы чистой прибыли растут, смещая кривую спроса на инвестиции вправо. Пример: повышение зарплаты или расходов на электроэнергию приведут к сдвигу кривой спроса на инвестиции влево.

2. Налогообложение фирм. Принимая инвестиционные решения, владельцы фирм оценивают ожидаемые прибыли *после уплаты налогов.* Увеличение налогов на бизнес приведет к снижению рентабельности и сдвигу кривой спроса на инвестиции влево, а уменьшение налогов – к ее смещению вправо.

3. Технологические изменения. Технический прогресс – разработка новых и усовершенствование существующих продуктов, создание нового оборудования и новых производственных процессов – стимулирует инвестиции. Например, разработка более эффективного станка приведет к уменьшению издержек производства или улучшению качества продукции, тем самым увеличивая ожидаемую норму чистой прибыли от инвестиции в этот станок. Прибыльные новые товары – горные велосипеды, спортивные автомобили, телевизоры с высокой разрешающей способностью, новые лекарства и т.д. – вызывают поток новых инвестиций, поскольку фирмы закупают оборудование для расширения их производства. Ускорение технического прогресса сдвигает кривую спроса на инвестиции вправо.

4. Имеющийся запас капитальных товаров. Подобно тому как наличный запас потребительских товаров влияет на решения, которые принимают домохозяйства о потреблении или сбережениях, так и наличный запас капитальных товаров оказывает влияние на ожидаемую норму прибыли от дополнительных инвестиций в данную отрасль промышленности. Если в этой отрасли достаточно производственных мощностей и запасов готовой продукции, то инвестирование в эту отрасль будет сдерживаться. Такая отрасль с избытком обеспечена, чтобы удовлетворить настоящий и будущий рыночный спрос по ценам, которые принесут приемлемую прибыль. Если отрасль имеет достаточные или даже избыточные производственные мощности, то при дальнейших капиталовложениях ожидаемая норма прибы-

ти понизится, поэтому инвестиции в эту отрасль будут незначительными или их не будет вовсе. Избыток производственных мощностей приводит к смещению кривой спроса на инвестиции влево, а относительный недостаток капитальных товаров — к смещению вправо.

5. **Ожидания.** Ранее мы уже говорили о том, что инвестиции фирм основаны на *ожидаемых* прибылях. Капитальные товары — это товары длительного пользования: срок их службы может достигать 10 или 20 лет, поэтому рентабельность любого капиталовложения будет зависеть от прогнозов *будущих* продаж и *будущих* прибылей от товара, который этот капитал помогает производить. Ожидания предпринимателей, как правило, базируются на тщательно разработанных прогнозах будущей экономической конъюнктуры. Кроме того, следует принимать во внимание, полагаясь на субъективные представления и интуицию, такие трудно уловимые и трудно прогнозируемые факторы, как изменения внутреннего политического климата, осложнения в международной обстановке, рост населения и положение на фондовой бирже. Если взгляд руководителей фирмы на будущую деловую конъюнктуру становится более оптимистичным, то кривая спроса на инвестиции сдвигается вправо, а при пессимистичной точке зрения — влево.

Инвестиционные расходы в мировом масштабе огромны. Только семь ведущих промышленных стран ежегодно инвестируют более 3 трлн дол. (См. «Международный ракурс» 9-2.)

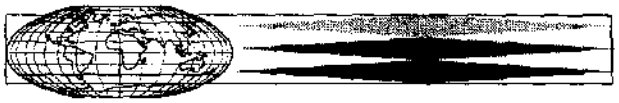
Краткое повторение 9-3

- Данный инвестиционный проект будет осуществлен, если ожидаемая норма чистой прибыли r превышает реальную процентную ставку i.
- Кривая спроса на инвестиции показывает их общие объемы при различных потенциальных процентных ставках.
- Общий объем инвестиций достигается тогда, когда реальная процентная ставка равна ожидаемой норме чистой прибыли.
- Кривая спроса на инвестиции смещается в тех случаях, когда изменяются цены на капитальные товары, налоги на бизнес, технологии, наличные запасы инвестиционных товаров и ожидания фирм.

Инвестиции и доход

Чтобы привести в соответствие инвестиционные решения фирм с потребительскими намерениями домохозяйств, необходимо выразить инвестиционные планы через уровень располагаемого дохода (РД) или ВВП. Это значит, что надо построить **график инвестиций** и показать, какие суммы планируют, или намереваются, инвестировать все предпринимательские фирмы при любом возможном уровне дохода или объеме производства. В таком графике будут отражены инвестиционные планы, или намерения, владельцев и менеджеров фирм, так же как планы домохозяйств в отношении потребления и сбережений отражены в графиках потребления и сбережений.

Допустим, что данная инвестиция вызвана ожиданием долгосрочных прибылей вследствие технического прогресса, роста населения и т.д. Поэтому она *автономна*, то есть не зависит от уровня текущего РД или реального объема производства. Предположим, что кривая спроса на инвестиции имеет такой вид, как на рис. 9-5, а текущая процентная ставка равна 8%. Это означает, что предпринимательскому сектору будет выгодно вложить 20 млрд дол. в инвестиционные товары. В столбцах (1) и (2) табл. 9-3 мы показываем, что такой уровень инвес-



МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 9-2

Частные инвестиции стран «Большой семерки»

В 1992 г. инвестиционные расходы частного сектора стран «Большой семерки», то есть крупнейших промышленных стран мира, составляли 3,1 трлн дол. На долю Японии и Соединенных Штатов пришлось 63,4% всех инвестиционных расходов «Большой семерки».



Источник: World Bank. World Tables. 1994.

Таблица 9-3. Шкала инвестиций (в млрд дол.)

(1) Реальный уровень производства и доходов	(2) Инвестиции, I_g	(3) Инвестиции, I'_g
370	20	10
390	20	12
410	20	14
430	20	16
450	20	18
470	20	20
490	20	22
510	20	24
530	20	26
550	20	28

тиций будет соответствовать любому уровню дохода. Кривая I_g на рис. 9-6 представляет это положение графически.

Эта допущенная нами независимость инвестиций и доходов, безусловно, является упрощением. Более высокий уровень деловой активности *может стать стимулом* для дополнительных затрат на капитальное оборудование, о чем свидетельствуют столбцы (1) и (3) табл. 9-3 и кривая I'_g на рис. 9-6. Инвестиции могут изменяться вместе с доходом по крайней мере по двум причинам.

1. Инвестиции связаны с прибылью: значительная часть инвестиций финансируется из внутренних ресурсов фирмы, то есть за счет ее прибылей. Поэтому вполне возможно, что с ростом располагаемого дохода и ВВП будут увеличиваться прибыли фирмы, а следовательно, и объем инвестиций.

2. При низких уровнях дохода и объеме производства у предпринимательского сектора образуется избыток производственных мощностей; во многих отраслях машины и оборудование простаивают, поэтому у них будет недостаточно побудительных мотивов для покупки дополнительных капитальных товаров. Но по мере роста уровня доходов избыток мощностей исчезнет и у фирм появится стимул к пополнению запасов инвестиционных товаров.

Однако наше упрощение вполне реалистично и очень облегчит нам дальнейший анализ.

Нестабильность инвестиций

В отличие от кривой потребления кривая инвестиций неустойчива; она достаточно часто существенно смещается вверх или вниз. Это естественно, потому что инвестиции являются самым изменчивым компонентом совокупных расходов. По рис. 9-7 можно судить об изменчивости инвестиций и о том, что их колебания больше, чем колебания ВВП. Эти данные также показывают, что наш упрощенный подход к инвестициям, якобы не зависимым от ВВП (рис. 9-6), по сути не так уж далек от действительности: расходы на инвестиции не вполне соответствуют ВВП.

Изменчивость инвестиций объясняется следующими факторами.

1. **Долгосрочность.** По своей сути капитальные товары имеют неопределенные сроки службы. Их приобретают не постоянно, а время от времени в определенных пределах, и поэтому возникает возможность откладывать их покупку на какой-то срок. Устаревшее оборудование или здания можно ликвидировать и полностью заменить или отремонтировать и пользоваться ими еще несколько лет. Оптимистический взгляд на будущее, вероятно, склонит управляющих фирмы к замене устаревшего оборудования, а модернизация предприятия потребует больших капитальных затрат. Но при менее оптимистической точке зрения инвестирование будет осуществляться в очень ограниченных масштабах.

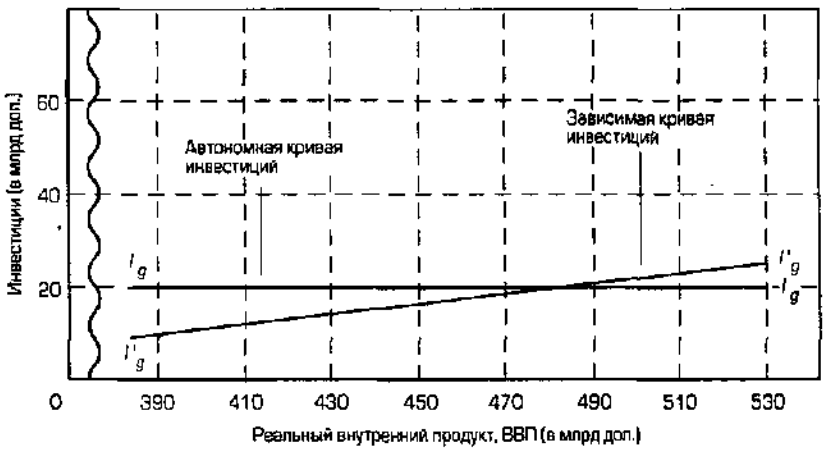


Рисунок 9-6. График инвестиций: две возможности

Для облегчения нашего анализа используем кривую инвестиций I_g, которая предполагает, что инвестиционные планы фирм не зависят от текущего уровня дохода. На самом деле кривая может слегка сместиться вверх, как показывает кривая I'_g

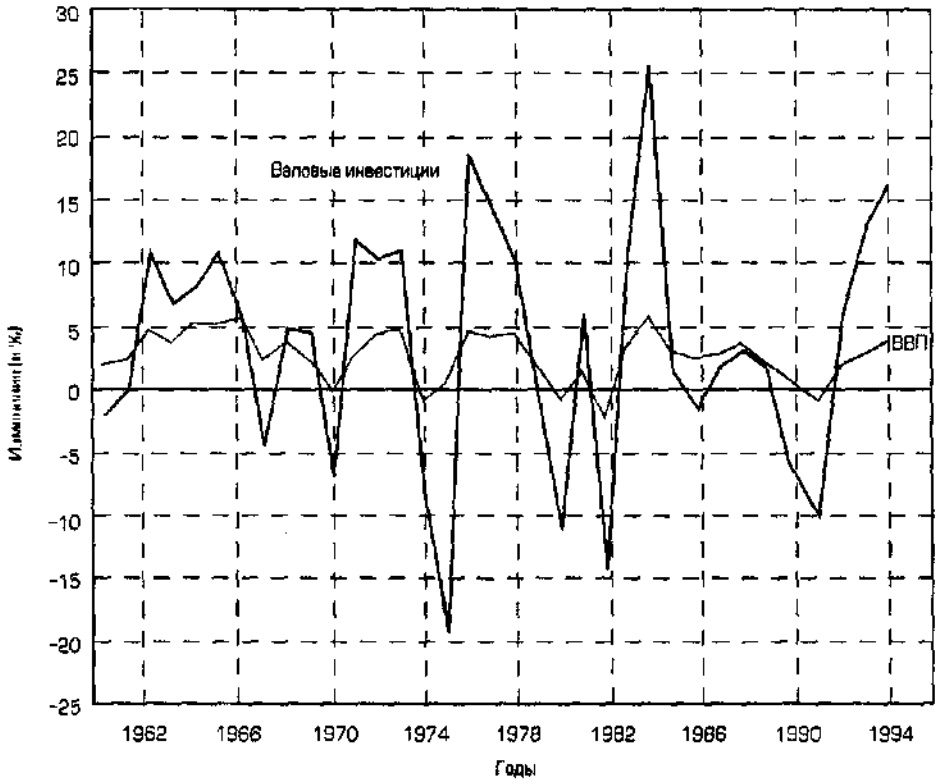


Рисунок 9-7. Нестабильность инвестиций

Инвестиционные расходы чрезвычайно нестабильны. Сравнивая изменения в реальных инвестициях и реальном ВВП, мы видим, что ежегодные изменения инвестиций в процентном выражении больше, чем ВВП.

фирма предпочтет ремонтировать устаревшее оборудование и продолжать им пользоваться.

2. **Нерегулярность нововведений.** Нам известно, что технический прогресс является важным фактором, определяющим объем инвестиций. Новые товары и производственные процессы стимулируют инвестиции. Но история свидетельствует о том, что крупные инновации – железные дороги, электричество, автомобили, стекловолокно и компьютеры – возникают вовсе не регулярно, а когда они действительно появляются, то вызывают огромный подъем, или «волну», инвестиционных расходов, которая со временем спадает.

Классическим примером может служить широкое распространение автомобилей в 20-х годах, которое не только привело к значительному увеличению инвестиций в автомобильную промышленность, но также способствовало огромному притоку инвестиций в такие смежные отрасли, как сталелитейная, нефтеперерабатывающая, производство стекла и резиновых изделий, не говоря уже о государственных инвестициях в благоустройство улиц и шоссейных дорог. Но когда приток инвестиций в эти смежные отрасли полностью прекратился, то есть когда было создано достаточно производственных мощностей, чтобы удовлетворить потребности автомобильной промышленности, общий уровень инвестиций стабилизировался.

3. **Изменчивость прибылей.** Владельцы и менеджеры фирм вкладывают капитал только в том случае, когда считают это выгодным, но ожидания будущих доходов в значительной степени зависят от размеров текущих прибылей. Однако и текущие доходы чрезвычайно изменчивы (в строке 13 таблицы, помещенной на форзацах этой книги, представлены данные о нераспределенных корпоративных прибылях). Поэтому нестабильность прибылей придает изменчивый характер инвестиционным стимулам.

Более того, нестабильность прибылей может также вызвать колебания собственно объема инвестиций, потому что прибыли – это главный источник средств для инвестиций фирмы. Американские фирмы часто предпочитают этот внутренний источник финансирования наращиванию внешнего долга или выпуску акций.

Короче говоря, увеличение прибылей предоставляет фирмам больше *стимулов* и больше *возможностей* для инвестирования; уменьшение прибылей приводит к обратному результату. Изменчивость фактических прибылей способствует нестабильности инвестиций.

4. **Изменчивость ожиданий.** Хотя предпринимательские фирмы часто проецируют на будущее современные экономические условия, справедливо также и то, что нередко их ожидания подвергаются

радикальному пересмотру, когда какое-нибудь событие предполагает существенное изменение в будущем деловой конъюнктуры. Изменения внутриполитического климата, колебания валютного курса, изменения темпов роста населения и, следовательно, ожидаемого рыночного спроса, решения судов по крупным трудовым спорам и случаям нарушения антитрестовского законодательства, законодательные инициативы, изменения торговых барьеров, изменения в государственной экономической политике и еще множество подобных факторов могут вызвать значительные сдвиги в ожиданиях предпринимателей в сторону оптимизма или пессимизма.

В этой связи особого комментария требует фондовый рынок. Плановики фирм часто рассматривают его *в качестве показателя*, или барометра, общей уверенности общества в будущих экономических условиях; повышение стоимости акций на фондовой бирже, то есть «бычий» рынок, свидетельствует об уверенности общества в экономическом будущем, а понижение, или «медвежий» рынок, – о недостатке такой уверенности. Однако фондовый рынок носит чрезвычайно спекулятивный характер, и поначалу скромные изменения цен на акции могут стать очень существенными под влиянием тех участников, которые бросаются покупать, когда цены начинают повышаться, и продавать, когда они начинают падать. Кроме того, влияя на величину выручки, полученной фирмами от предложения новых акций, подъемы и спады в их стоимости оказывают влияние и на уровень инвестиций, то есть на количество приобретенных капитальных товаров.

По этим и другим подобным причинам изменения величины инвестиций вызывают большинство колебаний объемов производства и занятости. Эта изменчивость отражена в частых и существенных подъемах и спадах на графике инвестиций (рис. 9-6).

ОПРЕДЕЛЕНИЕ РАВНОВЕСНОГО ВВП: ЗАТРАТНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ МЕТОД

Теперь давайте используем графики потребления, сбережений и инвестиций, чтобы объяснить, как устанавливаются равновесные объемы производства и дохода и уровень занятости. Мы начнем с **метода сопоставления совокупных расходов и внутреннего продукта** (или $C + I_g = \text{ВВП}$).

Анализ с использованием таблицы

Табл. 9-4 объединяет данные табл. 9-1, сопоставляющие доход и потребление, а также доход и сбережения, и упрощенные данные из столбцов (1) и (3 табл. 9-3 о соотношении дохода и инвестиций.

Реальный внутренний продукт. В столбце (2 табл. 9-4 представлены числовые значения общего или реального объема производства в экономике Там указаны различные возможные объемы производства, то есть различные возможные величины реального ВВП, который способен произвести предпринимательский сектор. *Производители готовы предложить любой из этих десяти объемов продукта, если рассчитывают получить адекватную сумму дохода от его реализации.* Например, предпринимательский сектор будет производить товары в 370 млрд дол. при издержках в 370 млрд дол. (за-

Таблица 9-4. Определение равновесных уровней занятости, объемов производства и дохода (закрытый частный сектор)

(1) Возможные уровни занятости (в млн человек)	(2) Реальный внутренний продукт (и доход) (ВВП=РД)* (в млрд дол.)	(3) Потребление, C (в млрд дол.)	(4) Сбережения, S (в млрд дол.)	(5) Инвестиции, I_g (в млрд дол.)	(6) Совокупные расходы ($C+I_g$) (в млрд дол.)	(7) Непредвиденные инвестиции (+) в товарные запасы или изъятие (–) инвестиций из них	(8) Тенденции занятости, производства и дохода
(1) 40	370	375	–5	20	395	–25	К увеличению
(2) 45	390	390	0	20	410	–20	К увеличению
(3) 50	410	405	5	20	425	–15	К увеличению
(4) 55	430	420	10	20	440	–10	К увеличению
(5) 60	450	435	15	20	455	–5	К увеличению
(6) 65	**470**	**450**	**20**	**20**	**470**	**0**	**К равновесию**
(7) 70	490	465	25	20	485	+5	К сокращению
(8) 75	510	480	30	20	500	+10	К сокращению
(9) 80	530	495	35	20	515	+15	К сокращению
(10) 85	550	510	40	20	530	+20	К сокращению

* Когда обесценение валюты и чистый доход, созданный в США иностранными факторами производства, равны нулю, если не принимать в расчет роль государства и предположить, что все сбережения в экономике делаются только домохозяйствами, тогда ВВП как показатель объема производства равен НД, ЛД и РД. Это значит, что домохозяйства получают РД, равный общей стоимости всей произведенной продукции.

плата, рента, проценты и прибыль) только в том случае, если фирмы уверены в том, что продажа этих товаров принесет им 370 млрд дол. Продукция на 390 млрд дол. будет предложена, если фирмы считают, что она будет продана на ту же сумму. То же самое произойдет и на других уровнях производства.

Совокупные расходы. Числовые значения общих, или совокупных, расходов представлены в столбце (6) табл. 9-4. Они показывают общую сумму, которая будет потрачена на любом возможном уровне производства и дохода. В закрытом частном секторе экономики совокупные расходы состоят из величины потребления и планируемых валовых затрат на инвестиции ($C+I_g$), которые предстоят на любом уровне производства и дохода. Совокупные расходы равны сумме чисел, представленных в столбцах (3) и (5), при любом уровне ВВП.

Сначала мы остановимся на *плановых*, или предполагаемых, инвестициях (столбец 5 табл. 9-4). Позднее мы увидим, что нарушение баланса между совокупными расходами и реальным объемом производства приведет к внеплановым, или непредусмотренным, инвестициям в виде изменений товарных запасов (столбец 7).

Равновесный ВВП. Какой уровень ВВП из десяти, приведенных в табл. 9-4, является равновесным? Какой общий объем производства экономика способна выдержать?

Равновесный объем (уровень) производства — тот, который порождает совокупные расходы, достаточные для приобретения произведенной продукции. Равновесный уровень ВВП устанавливается тогда, когда общее количество произведенных товаров (ВВП) равно общему количеству купленных товаров ($C+I_g$). Посмотрите на объемы производства в столбце (2) и совокупные расходы в столбце (6) и увидите, что это равенство достигается только при ВВП, равном 470 млрд дол. (столбец 6). Это единственный объем производства, при котором экономика готова потратить в точности столько, сколько необходимо для закупки всей продукции на рынке. В этом случае годовые темпы роста производства и расходов находятся в равновесии. Не возникает ни перепроизводства, которое привело бы к накоплению непроданных товаров, а следовательно, и к замедлению темпов роста производства, ни избыточных общих расходов, которые вызвали бы уменьшение товарных запасов и повышение темпов роста производства. Короче говоря, фирмам нет смысла изменять этот объем производства; следовательно, 470 млрд дол. — это **равновесный ВВП**.

Нарушение равновесия. Для более глубокого понимания равновесного уровня ВВП давайте рассмотрим другие его уровни и почему они не могут быть устойчивыми.

При уровне ВВП 410 млрд дол. (строка 3) фирмы обнаружат, что если они будут производить такой объем продукции, то создаваемый ими доход повлечет за собой потребительские расходы в размере 405 млрд дол. Если добавить 20 млрд дол. на запланированные инвестиции, то общие расходы ($C+I_g$) составят 425 млрд дол., как показано в столбце (6). Таким образом, экономика обеспечит более высокий уровень ежегодных совокупных расходов, чем необходимо для закупки продукции на 410 млрд дол. Поскольку фирмы производят товары медленнее, чем покупатели разбирают их с полок магазинов, то может возникнуть непредвиденный дефицит товарных запасов на 15 млрд дол. (столбец 7), если ситуация не изменится. Но фирмы, расширяя производство, приспособятся к этому нарушению равновесия между совокупными расходами и реальным объемом производства. Более высокие темпы роста производства будут означать увеличение количества рабочих мест и повышение уровня совокупного дохода. Короче говоря, если совокупные расходы превышают объем производства, то этот объем возрастет.

Сравнивая таким же образом ВВП (столбец 2) и $C+I_g$ (столбец 6) на всех других уровнях ниже равновесного, равного 470 млрд дол., увидим, что в этих случаях экономика согласна тратить больше того объема, который фирмы готовы производить. Избыток общих затрат на всех этих уровнях ВВП приведет к его повышению до 470 млрд дол.

На всех уровнях ВВП выше равновесного — 470 млрд дол. — мы наблюдаем обратную картину. Фирмы видят, что производство в таких объемах не в состоянии обеспечить уровень расходов, необходимый для закупки произведенных товаров на рынке. Поскольку фирмы не смогут восстановить свои затраты, они сократят производство.

Например, при уровне производства 510 млрд дол. (строка 8) менеджеры фирм убедятся в том, что расходы недостаточно высоки для реализации этого объема продукции. Из 510 млрд дол. дохода, который обеспечивается таким объемом продукции, 480 млрд дол. фирмы получат обратно в виде потребительских расходов. Несмотря на запланированные инвестиционные расходы в размере 20 млрд дол., общие расходы (500 млрд дол.) будут на 10 млрд дол. меньше той суммы (510 млрд дол.), на которую произведены товары. Если такое нарушение равновесия продержится долго, то товарные запасы увеличатся на 10 млрд дол. (столбец 7). Но на это непредвиденное накопление непроданных товаров фирмы ответят сокращением производства. Такое снижение ВВП приведет к уменьшению количества рабочих мест и совокупного дохода. Вы сами можете убедиться в том, что на всех других уровнях ВВП, находящихся выше равновесного уровня в 470 млрд дол., возникает недостаток совокупных расходов.

Равновесный уровень ВВП устанавливается тогда, когда общий объем производства, измеряемый показателем ВВП, равен совокупным расходам ($C+I_g$). Любое превышение общих расходов над общим объемом производства приведет к росту ВВП. Любой недостаток общих расходов приведет к сокращению ВВП.

Графический анализ

Такой же анализ можно провести с помощью графика. На рис. 9-8 (*Ключевой график*) наиболее важное значение приобретает **биссектриса**. Вспомним ее характерное свойство: в любой ее точке значение, откладываемое на горизонтальной оси (в данном случае ВВП), равно значению, откладываемому на вертикальной оси (в данном случае совокупные расходы, или $C+I_g$). Выяснив из анализа табл. 9-4, что равновесный уровень производства устанавливается *при* $C+I_g$, *равном* ВВП, *можно сказать*, что биссектриса на рис. 9-8 выражает это равновесное состояние.

Теперь мы должны добавить к рис. 9-8 график совокупных расходов. Для этого мы переносим график потребления из рис. 9-2а и *по вертикали* добавляем к нему постоянную величину I_g, равную 20 млрд дол., из рис. 9-6, то есть величину, которую, как мы полагаем, фирма планирует инвестировать при любом возможном уровне ВВП. Точнее говоря, мы можем графически изобразить значения $C+I_g$, представленные в столбце (6) табл. 9-4.

Заметим, что кривая совокупных расходов $C+I_g$ показывает, что эти расходы растут вместе с уровнем производства и дохода, но не настолько, насколько повышается доход. Это объясняется тем, что предельная склонность к потреблению – наклон кривой C – меньше единицы. Так как кривая совокупных расходов $C+I_g$ параллельна кривой потребления, наклон кривой совокупных расходов равен ПСП и тоже меньше единицы. Какая-то часть любого прироста располагаемого дохода пойдет *не* на потребление, а на сбережение. Что касается наших конкретных данных, то совокупные расходы увеличиваются на 15 млрд дол. при каждом приросте реального объема продукции и дохода на 20 млрд дол., потому что из каждых 20 млрд дол. прироста сберегается 5 млрд дол.

Равновесный уровень ВВП соответствует точке пересечения кривой совокупных расходов с биссектрисой. Это единственная точка, в которой совокупные расходы (по вертикальной оси) равны ВВП (по горизонтальной оси). Поскольку наш график совокупных расходов основан на данных табл. 9-4, мы еще раз убеждаемся, что равновесный объем производства равен 470 млрд дол. Заметим, что при таком объеме производства потребление составляет 450 млрд дол., а инвестиции – 20 млрд дол.

Из рис. 9-8 видно, что ни один уровень ВВП выше равновесного не является устойчивым, потому что в этих условиях $C+I_g$ меньше ВВП. На графике кривая совокупных расходов расположена *ниже* биссектрисы. При уровне ВВП 510 млрд дол. $C+I_g$ составляет только 500 млрд дол. Запасы непроданных товаров увеличиваются до нежелательных уровней, что заставляет фирмы пересматривать свои производственные планы и снижать их до уровня 470 млрд дол.

И наоборот, на всех возможных уровнях ВВП ниже 470 млрд дол. экономика готова тратить больше, чем фирмы производят, то есть $C+I_g$ превышает соответствующий объем продукции. На графике кривая совокупных расходов расположена *над* биссектрисой. Например, при ВВП 410 млрд дол. $C+I_g$ составляют 425 млрд дол. Товарные запасы уменьшаются, когда уровень расходов превышает объем производства, что заставляет фирмы расширять производство до 470 млрд дол. Если в положении кривой совокупных расходов не произойдет никаких изменений, то уровень ВВП в 470 млрд дол. будет сохраняться в течение неопределенного периода.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ РАВНОВЕСНОГО ВВП: МЕТОД ИЗЪЯТИЙ И ВЛИВАНИЙ

Затратно-производственный метод определения ВВП выявляет величину совокупных расходов как фактор, непосредственно влияющий на уровни производства, занятости и дохода. Хотя **метод изъятий и вливаний** ($S = I_g$) не столь прямолинеен, его преимущество состоит в том, что он разъясняет причину неравенства $C+I_g$ и ВВП на всех уровнях производства, кроме равновесного.

Суть метода изъятий и вливаний заключается в следующем. Из наших упрощенных допущений мы знаем, что производство любого объема продукции создает соответствующую величину располагаемого дохода. Но нам также известно, что часть этого дохода может пойти на сбережение, а *не* на потребление домохозяйств. Поэтому сбережения – это *утечка*, или *изъятие*, расходов из общего потока доходов и расходов. Именно из-за сбережений потребление отстает от общего объема производства или ВВП; следовательно, самого по себе потребления недостаточно, чтобы скупить на рынке всю произведенную продукцию, и это, вероятно, способствует снижению общего объема производства.

Однако предпринимательский сектор и не собирается продавать всю свою продукцию потребителям; часть внутреннего продукта составляют капитальные, или инвестиционные, товары, которые продаются внутри самого предпринимательского

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК

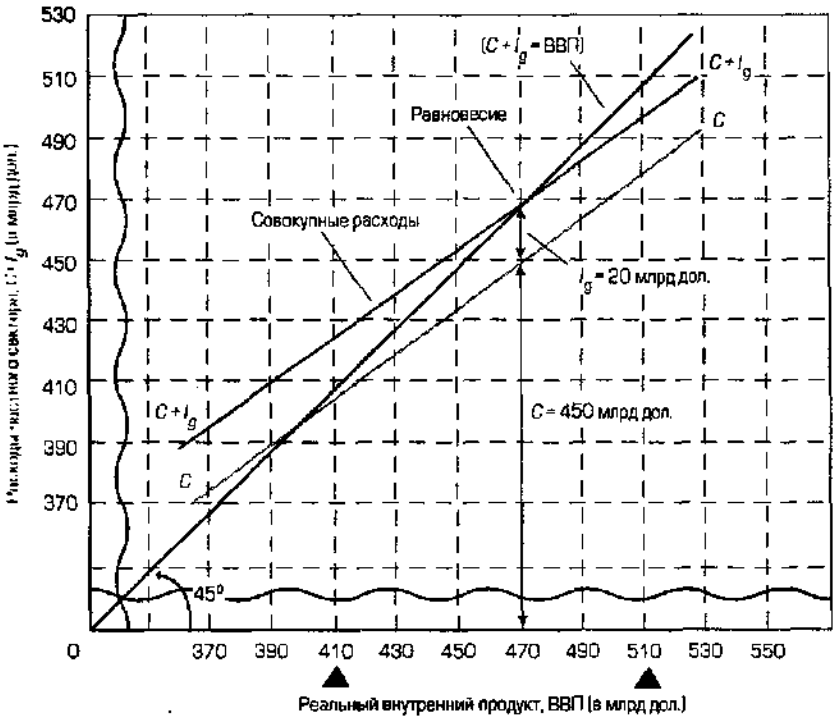


Рисунок 9-8. Равновесный ВВП с точки зрения соотношения совокупных расходов и внутреннего продукта

График совокупных расходов $C + I_g$ можно построить, добавив постоянную величину инвестиций к восходящей кривой потребления. Равновесный уровень ВВП устанавливается в точке пересечения кривой совокупных расходов с биссектрисой; в данном случае этот уровень равен 470 млрд дол.

сектора. Поэтому инвестиции можно рассматривать как *вливания* расходов в поток «доходы – расходы», которые добавляются к потреблению. Инвестиции – это потенциальная компенсация, или возмещение, изъятия средств на сбережения.

Если утечка средств на сбережения превысит вливания инвестиций, то $C + I_g$ окажется меньше ВВП, а такой уровень ВВП будет слишком высоким, чтобы сохранять устойчивость. Любой уровень ВВП, при котором сбережения превышают инвестиции, будет выше равновесного ВВП. И наоборот, если вливания инвестиций превышают изъятия средств на сбережения, то $C + I_g$ окажется больше ВВП, который в результате этого станет расти. Любой уровень ВВП, при котором инвестиции превышают сбережения, будет ниже равновесного ВВП.

Только в том случае, когда $S = I_g$, то есть когда вливания инвестиций полностью компенсируют изъятия средств на сбережения, совокупные расходы будут равны реальному объему производства. А мы знаем, что этим равенством определяется равновесный ВВП.

В закрытой частной экономике, которую мы здесь рассматриваем, есть только один вид изъятия (сбережения) и только один вид вливаний (инвестиции). Вообще говоря, *изъятие* – это любое использование дохода, кроме расходов на продукцию, произведенную внутри страны. В моделях, более приближенных к реальной ситуации, которые будут представлены в главе 10, мы введем в наш анализ дополнительные изъятия средств на импорт и налоги.

Равным образом, *вливание* – это любое дополнение к потребительским расходам на произведенные внутри страны товары. И опять-таки в других моделях мы добавим к нашим рассуждениям вливания в виде экспорта и государственных закупок. А пока мы сравниваем единственное изъятие средств на сбережения с единственным вливанием в форме инвестиций, чтобы оценить их воздействие на ВВП.

Анализ с использованием таблицы

Наша модель $C + I_g$ = ВВП привела нас к заключению, что все уровни ВВП ниже 470 млрд дол. неустойчивы, потому что соответствующая сумма $C + I_g$ превышает эти уровни, вызывая рост ВВП. Теперь рассмотрим данные о сбережениях (столбцы 2 и 4) и об инвестициях (столбцы 2 и 5) из табл. 9-4. Сравнение сумм, которые домохозяйства и фирмы намерены сберечь и инвестировать при любом уров-

не ВВП ниже равновесного, выявляет избытки совокупных расходов. На любом из этих более низких уровней ВВП фирмы планируют инвестировать больше, чем домохозяйства собираются сберечь.

Например, на уровне ВВП в 410 млрд дол. (строка 3) сбережения домохозяйств составят только 5 млрд, а расходы – 405 млрд из 410 млрд дол. доходов. Если добавить 20 млрд дол. в виде инвестиций, то совокупные расходы ($C + I_g$) составят 425 млрд дол. Они превысят ВВП на 15 млрд дол. (= 425 млрд дол. – 410 млрд дол.), *потому что* сумма, которую фирмы собираются инвестировать на этом уровне ВВП, на 15 млрд дол. больше сбережений домохозяйств. Дело в том, что очень малое изъятие средств на сбережения при этом сравнительно низком уровне дохода будет с лихвой компенсировано относительно крупным вливанием инвестиционных расходов, благодаря которому $C + I_g$ превысит ВВП и вызовет его подъем.

Точно так же все уровни ВВП выше 470 млрд дол. тоже неустойчивы, потому что превышают сумму $C + I_g$. Причина такой нехватки совокупных расходов заключается в том, что на всех уровнях ВВП выше 470 млрд дол. домохозяйства собираются сберечь больше, чем фирмы инвестировать. Изъятие средств на сбережения не будет компенсировано вливанием инвестиций.

Например, при уровне ВВП 510 млрд дол. домохозяйства предпочтут сберечь крупную сумму – 30 млрд дол. (строка 8 табл. 9-4). А фирмы планируют инвестировать всего 20 млрд дол. Это превышение сбережений (10 млрд дол.) над запланированными инвестициями сократит общие расходы на 10 млрд дол. по сравнению со стоимостью общего объема продукции. Точнее говоря, совокупные расходы составят 500 млрд дол., а реальный ВВП – 510 млрд дол., то есть недостаточность расходов приведет к сокращению ВВП.

Мы снова убеждаемся в том, что равновесный ВВП равен 470 млрд дол. Только на этом уровне совпадают стремления домохозяйств к сбережениям и инвестиционные планы фирм. Только в том случае, когда фирмы и домохозяйства стараются инвестировать и сберегать одинаковые суммы, то есть когда изъятия равны вливаниям, $C + I_g$ = ВВП. Только в этом случае ежегодные объемы производства и расходов будут находиться в равновесии. только в этом случае не будет незапланированных изменений в товарных запасах.

Можно рассуждать и по-другому. Если бы сбережения были равны нулю, расходов потребителей всегда хватало бы на приобретение ВВП любого объема; потребление было бы равно ВВП. Но средства могут уходить и действительно уходят на сбережения, вызывая отставание потребления от ВВП. Только в том случае, когда фирмы готовы инвестировать столько же, сколько сберегают домохозяйства, сумма, на которую потребление отстает от ВВП, будет компенсирована.

Графический анализ

Метод сопоставления изъятий и вливаний для определения равновесного ВВП можно проиллюстрировать графически (рис. 9-9). Здесь мы объединили графики сбережений (рис. 9-2б) и инвестиций (рис. 9-6). Числовые значения для этих графиков можно найти в табл. 9-4 (столбцы 2, 4 и 5). Мы видим, что равновесный уровень ВВП равен 470 млрд дол. – именно в этой точке пересекаются графики сбережений и инвестиций. Только в этой точке объемы сбережений домохозяйств и инвестиций фирм совпадают, поэтому только здесь ВВП равен величине $C + I_g$.

На всех более высоких уровнях ВВП сбережения домохозяйств будут превышать инвестиции фирм. Следовательно, изъятие средств на сбереже-

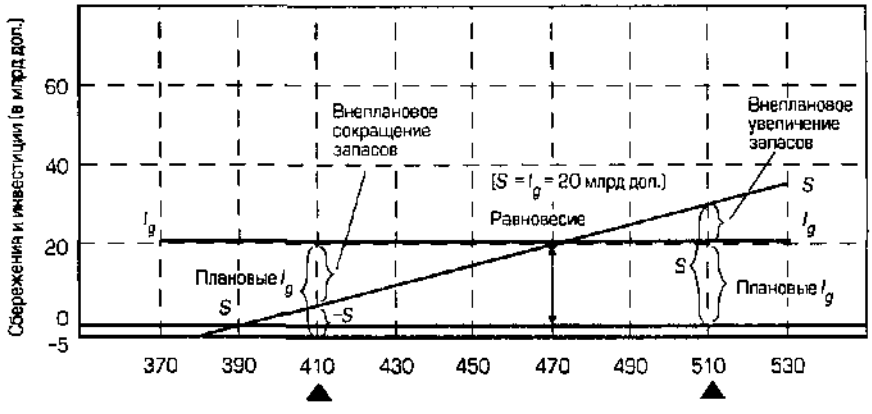


Рисунок 9-9. Метод сопоставления изъятий и вливаний для определения равновесного ВВП

Второй метод заключается в определении равновесного ВВП в точке пересечения кривых сбережений (S) и запланированных инвестиций (I_g). Только в этой точке равновесия домохозяйства будут планировать объем сбережений, равный инвестициям фирм. В результате совпадения этих планов ВВП = $C + I_g$.

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

ДЖОН МЕЙНАРД КЕЙНС (1883–1946)

Английский экономист Джон Мейнард Кейнс считается основоположником современной макроэкономики.

В 1935 г. Джордж Бернард Шоу получил письмо от Джона Мейнарда Кейнса, в котором Кейнс сообщал: «Мне кажется, я пишу книгу по экономической теории, которая совершит революцию... в подходах к экономическим проблемам». И действительно, книга Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег» (1936) совершила революцию в экономическом анализе и сделала Кейнса одним из самых заметных и влиятельных экономистов всех времен.

Кейнс был сыном известного английского экономиста. Он получил образование в Итоне и Кембридже. Сначала его интересовали математика и теория вероятностей, но в конце концов он переключился на экономику.

Кейнс был не только экономистом. Он был невероятно активным, разносторонним человеком, который занимался множеством самых разных дел. Он был главным представителем Британского казначейства на Парижской мирной конференции во время первой мировой войны, заместителем канцлера казначейства, членом Совета директоров Английского банка, членом попечительского совета Национальной галереи, председателем Совета по поддержке музыки и искусств, казначеем в Королевском колледже, редактором кембриджского *Economic Journal*, возглавлял журналы *Nation* и *New Statesman*, а также Национальное общество по страхованию жизни. Кроме того, он был управляющим инвестиционной компании, организовал балетную труппу Камарго (его жена Лидия Лопухина была знаменитой звездой русского императорского балета) и построил (не без выгоды для себя) художественный театр в Кембридже*.

Кроме того, Кейнс нашел время, чтобы нажить личное богатство в 2 млн дол. игрой на фондовой и товарной биржах. Он был также ведущим деятелем «Блумсберской группы», которая стояла во главе *авангардной* элиты и оказывала огромное влияние на художественные и литературные вкусы в Англии.

Но самое важное состоит в том, что Кейнс был разносторонним ученым. В своих книгах он рассматривает такой широкий круг тем, как проблемы теории вероятностей, монетарной экономики и последствия мирного договора, заключенного после первой мировой войны. Однако его magnum opus** – это вышеупомянутая «Общая теория», о которой Джон Кеннет Гэлбрейт в свое время писал, что «она абсолютно непонятна, плохо написана и преждевременно опубликована». Тем не менее в «Общей теории» убедительно критикуется утверждение экономистов классической школы о том, что экономический спад может самоисцелиться. Кейнс утверждал, что в капиталистической системе нет автоматического механизма, способного привести ее к полной занятости. Экономика может долго оставаться в состоянии депрессии и бедности. В самом деле, массовая безработица во время депрессии 30-х годов, охватившей весь мир, является достаточным эмпирическим доказательством правоты Кейнса. Его основная рекомендация правительству, поразившая всех в то время, состояла в том, что оно должно увеличить расходы, чтобы стимулировать производство и вернуть безработных на рабочие места.

* *Canterbery E. R.* The Making of Economics. 3d ed. Belmont, Calif.: Wadsworth Publishing Co, 1987. P. 126.

** Главный труд (*лат.*). – *Прим. ред.*

ния составят бóльшую сумму, чем инвестиционные вливания, что вызовет отставание $C + I_g$ от ВВП, снижая его. Например, при ВВП 510 млрд дол. сбережения, равные 30 млрд дол., превысят инвестиции в 20 млрд на 10 млрд дол., в результате чего $C + I_g$ составит 500 млрд дол., то есть на 10 млрд дол. меньше ВВП.

На всех уровнях ВВП ниже равновесного, равного 470 млрд дол., планируемые инвестиции фирм будут больше сбережений домохозяйств. Здесь инвестиционные вливания превышают изъятия на сбережения, поэтому $C + I_g$ превышает ВВП и вызывает его рост. Например, при уровне ВВП 410 млрд дол. 5 млрд дол. изъятий на сбережения с лихвой компенсируются 20 млрд дол., которые фирмы планируют потратить на инвестиции. В результате $C + I_g$ превышает ВВП на 15 млрд дол., что побуждает фирмы производить больше продукции. (*Ключевой вопрос 10.*)

СРАВНЕНИЕ ЗАПЛАНИРОВАННЫХ И ФАКТИЧЕСКИХ ИНВЕСТИЦИЙ

Мы уже подчеркивали, что между сбережениями и инвестициями могут возникать несоответствия, которые приводят к изменениям равновесного ВВП. Теперь приходится признать, что сбережения и инвестиции всегда должны быть равны! Это явное противоречие, касающееся равенства сбережений и инвестиций, разрешится, если мы проведем грань между **плановыми инвестициями** и сбережениями (которые не обязательно равны друг другу) и **фактическими инвестициями** и сбережениями (которые должны быть равны по определению). Подвох заключается в том, что *фактические инвестиции состоят как из плановых, так и из внеплановых инвестиций (непредусмотренных изменений капиталовложений в товарные запасы), а внеплановые инвестиции выполняют роль балансира, уравнивающего фактические суммы, которые идут на сбережения и инвестиции в любой период времени.*

Нарушение равновесия и товарные запасы

Например, рассмотрим ВВП в 490 млрд дол., который выше равновесного (строка 7 в табл. 9-4). Что произойдет, если фирмы произведут такой объем продукции, полагая, что смогут ее продать? На этом уровне сбережения домохозяйств составляют 25 млрд дол. из РД в 490 млрд дол., а следовательно, потребление — лишь 465 млрд дол. *Запланированные* инвестиции равны 20 млрд дол. (столбец 5 в табл. 9-4), то есть фирмы планируют или желают купить капитальные товары на сумму 20 млрд дол. Это значит, что совокупные расходы ($C + I_g$) составляют 485 млрд дол., следовательно, реализация отстает от производства на 5 млрд дол. Эти непроданные товары остаются у фирм как *непредусмотренный*, или *внеплановый*, прирост товарных запасов (столбец 7 в табл. 9-4). Он не предусмотрен потому, что возникает в результате недостаточности общих расходов для покупки всей продукции на рынке. Помня о том, что изменения товарных запасов по определению являются частью инвестиций, мы отмечаем, что *фактические* инвестиции в 25 млрд дол. (20 млрд дол. запланированных *плюс* 5 млрд дол. непредусмотренных, или внеплановых) равны 25 млрд дол. сбережений, хотя последние превышают *плановые* инвестиции на 5 млрд дол. Не желая ежегодно накапливать ненужные товарные запасы в таком объеме, фирмы начнут сокращать производство.

Теперь рассмотрим объем производства в 450 млрд дол., который ниже равновесного (строка 5 в табл. 9-4). Поскольку домохозяйства сберегают 15 млрд дол. из своего РД в 450 млрд дол., их потребление составляет 435 млрд дол. Фирмы планируют инвестиции в размере 20 млрд дол., поэтому общие расходы равны 455 млрд дол. Объем продаж превышает объем производства на 5 млрд дол. Такая ситуация возникла в связи с незапланированным сокращением товарных запасов. Фирмы недовложили в товарные запасы 5 млрд дол. (столбец 7 в табл. 9-4), что не было предусмотрено заранее. Еще раз отметим, что *фактические* инвестиции составляют 15 млрд дол. (20 млрд дол. запланированных инвестиций *минус* 5 млрд дол. непредусмотренных, или внеплановых) и равны 15 млрд дол. сбережений, хотя *плановые* инвестиции превышают последние на 5 млрд дол. Это незапланированное уменьшение инвестиций в товарные запасы из-за превышения объема продаж над объемом производства станет стимулом для фирм к увеличению ВВП путем расширения производства.

Подведем итоги. На всех уровнях ВВП *выше равновесного* (где сбережения превышают запланированные инвестиции) фактические инвестиции равны сбережениям из-за непредусмотренного прироста товарных запасов, который составляет часть фактических инвестиций. На графике (рис. 9-9) непредусмотренное изменение товарных запасов равно вертикальному отрезку, который расположен под графиком сбережений и выше графика (плановых) инвестиций.

На всех уровнях ВВП *ниже равновесного* (где запланированные инвестиции превышают сбережения) фактические инвестиции равны сбережениям из-за непредусмотренного сокращения товарных запасов, величину которых следует вычесть из плановых инвестиций, чтобы определить объем фактических инвестиций. На графике эти непредусмотренные изменения товарных запасов равны вертикальному отрезку, расположенному ниже кривой (плановых) инвестиций и выше кривой сбережений.

Достижение равновесия

Это разграничение важно потому, что *именно равенство плановых инвестиций и сбережений определяет равновесный уровень ВВП*. Процесс достижения равновесия можно представить следующим образом.

1. Разница между сбережениями и запланированными инвестициями создает разницу между планами производства и расходования средств в экономике в целом.

2. Эта разница между общими планами производства и расходов приводит к непредусмотренному инвестированию или недоинвестированию товарных запасов.

3. В результате непредусмотренных инвестиций в товарные запасы фирмы начинают пересматривать свои производственные планы, сокращать производство и тем самым уменьшать ВВП. И наоборот, в результате сокращения капиталовложений в товарные запасы фирмы начинают пересматривать свои производственные планы в сторону расширения производства и тем самым увеличивать ВВП. И те и другие изменения ВВП ведут к установлению равновесия, потому что они уравнивают плановые инвестиции и сбережения.

4. Только в том случае, когда запланированные инвестиции и сбережения равны, достигается равновесие ВВП. Только в том случае, когда запланированные инвестиции и сбережения равны, не будет ни непредусмотренных инвестиций, ни сокращения капитальных вложений в товарные запасы, приводящих к падению или подъему ВВП. Отметим, что в столбце (7) табл. 9-4 только при равновесном ВВП в 470 млрд дол. не возникает ни непредусмотренного инвестирования, ни недоинвестирования товарных запасов. (*Ключевой вопрос 11.*)

Краткое повторение 9-4

✦ В частной закрытой экономике равновесный ВВП устанавливается тогда, когда совокупные расходы равны реальному внутреннему продукту ($C + I_g$ = ВВП).

✦ Кроме того, равновесие ВВП устанавливается тогда, когда сбережения равны плановым инвестициям ($S=I_g$).

✦ Фактические инвестиции состоят из плановых инвестиций и внеплановых изменений в товарно-материальных запасах. Фактические инвестиции всегда равны сбережениям.

✦ При равновесном ВВП изменения в товарных запасах равны нулю; нет ни непредусмотренного инвестирования, ни недоинвестирования товарных запасов.

РЕЗЮМЕ

1. Экономисты классической школы утверждали, что, поскольку предложение само создает себе спрос (закон Сэя), общих расходов на потребление всегда достаточно. Следовательно, экономика практически постоянно обеспечивает полную занятость. Даже если бы совокупные расходы временно сократились, это компенсировалось бы снижением цен и заработной платы, что привело бы к повышению уровня расходов и занятости, а также к восстановлению того объема производства, который обеспечивается при полной занятости.

2. Великая депрессия и работа Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег» подорвали основы классической макроэкономической теории. Великая депрессия опровергла постулат классической школы о том, что полная занятость является нормой для капиталистической экономики. Анализ совокупных расходов, проведенный Кейнсом, показал, как возникают периоды недостатка или избытка расходов.

3. Основными инструментами в модели совокупных расходов служат графики потребления, сбережений и инвестиций. Эти графики показывают различные суммы, которые домохозяйства собираются потратить на потребление и сбережения, а фирмы планируют инвестировать на разных уровнях доходов и производства при фиксированном уровне цен.

4. *Средняя* склонность к потреблению и сбережению – это часть любого совокупного дохода, которая идет на потребление и сбережение. *Предельная* склонность к потреблению или сбережению – это доля любого *изменения* совокупного дохода, которая идет на потребление или сбережение.

5. Положение кривых потребления и сбережений определяется: а) размером богатства, которое принадлежит домохозяйствам; б) ожиданиями, касающимися будущего дохода, будущих цен и доступности (наличия) товаров; в) относительной величиной задолженности потребителей; г) налогами. Кривые потребления и сбережений относительно стабильны.

6. Инвестиции непосредственно определяются следующими факторами: а) ожидаемой нормой чистой прибыли; б) реальной процентной ставкой. Кривую спроса на инвестиции для экономики в целом можно построить, суммируя все инвестиционные проекты и расположив их по нисходящей в соответствии с ожидаемой нормой прибыли и применяя правило о том, что инвестиция будет приносить прибыль до точки, в которой реальная процентная ставка i будет равна ожидаемой норме чистой прибыли r. Кривая спроса на инвестиции выявляет обратную зависимость между процентной ставкой и уровнем совокупных инвестиций.

7. Смещение кривой спроса на инвестиции может произойти в результате изменения: а) затрат на приобретение, техническое обслуживание и эксплуатацию капитальных товаров; б) уровня налогов на бизнес; в) технологии; г) наличных запасов капитальных товаров; д) ожиданий.

8. Для упрощения мы допускаем, что уровень инвестиций, который определяется текущей процентной ставкой, и кривая спроса на инвестиции не изменяются в зависимости от уровня реального ВВП.

9. Долговременный срок службы капитальных товаров, нерегулярное появление крупных инноваций, изменчивость прибыли и непостоянство ожиданий – все эти факторы способствуют нестабильности инвестиционных расходов.

10. В частной закрытой экономике равновесный уровень ВВП соответствует точке, где совокупные расходы равны реальному объему производства, то есть там, где на графике кривая $C+I_g$ пересекается с биссектрисой. При любом уровне ВВП выше равновесного реальный объем производства будет превышать совокупные расходы, что приведет к незапланированным инвестициям в товарные запасы, снижению прибылей и в конечном счете к уменьшению объема производства, занятости и дохода. При любом уровне ВВП ниже равновесного совокупные расходы будут превышать реальный объем производства, что приведет к незапланированному недоинвестированию товарных запасов, значительному повышению прибылей и в конечном счете к росту ВВП.

11. Используя метод сопоставления изъятий и вливаний для определения равновесного ВВП, мы обнаруживаем его в той точке, где сумма сбереже-

ний домохозяйств равна запланированным инвестициям фирм, то есть в точке пересечения кривых сбережений и плановых инвестиций. Любое превышение сбережений над плановыми инвестициями вызовет недостаток совокупных расходов, что приведет к падению ВВП. Любое превышение плановых инвестиций над сбережениями приведет к избытку совокупных расходов и росту ВВП. В обоих случаях эти изменения ВВП исправят указанные несоответствия между сбережениями и запланированными инвестициями.

12. Фактические инвестиции состоят из плановых инвестиций и внеплановых изменений в товарных запасах. Когда суммы запланированных инвестиций и запланированных сбережений не совпадают, происходит непредусмотренное инвестирование или недоинвестирование товарных запасов, которые уравнивают фактические инвестиции и сбережения. При равновесном ВВП плановые инвестиции равны сбережениям; уровни товарных запасов стабильны (незапланированное инвестирование и недоинвестирование отсутствуют).

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Закон Сэя (*Say's law*)
Кейнсианская экономическая теория (*Keynesian economics*)
Графики потребления и сбережений (*consumption and saving schedules*)
Пороговый доход (*break-even income*)
Средняя склонность к потреблению и сбережению (*average propensities to consume and save*)
Предельная склонность к потреблению и сбережению (*marginal propensities to consume and save*)
Кривая спроса на инвестиции (*investment-demand curve*)
График инвестиций (*investment schedule*)
Метод сопоставления совокупных расходов и внутреннего продукта (*aggregate expenditures-domestic output approach*)
Равновесный ВВП (*equilibrium GDP*)
Биссектриса (*45-degree line*)
Метод изъятий и вливаний (*leakages-injections approach*)
Плановые и фактические инвестиции (*planned versus actual investment*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Установите связь между законом Сэя и постулатом экономистов классической школы, утверждающих, что экономика обычно функционирует *на* кривой своих производственных возможностей (гл. 2). Используйте анализ производственных возможностей для иллюстрации кейнсианской точки зрения на этот вопрос.

2. Объясните, какие взаимозависимости отражают: а) график потребления; б) график сбережений; в) кривая спроса на инвестиции; г) график инвестиций.

3. Чем различаются ССП и ПСП? Почему сумма ПСП и ПСС должна быть равна единице? Какие основные факторы определяют параметры кривых потребления и сбережений? А какие факторы определяют ваш уровень потребления?

4. Объясните, какое влияние окажет каждый из приведенных ниже факторов на графики потребления, сбережений и инвестиций.

а. Уменьшение количества государственных облигаций у потребителей.

б. Угроза локальной неядерной войны, которая порождает у потребителей ожидания дефицита в будущем товаров длительного пользования.

в. Снижение реальной процентной ставки.

г. Резкое падение цен на акции.

д. Увеличение темпов роста населения.

е. Разработка более дешевой технологии получения чугуна из руды.

ж. Объявление о сокращении пособий по социальному обеспечению.

з. Ожидание умеренных темпов инфляции в течение следующего десятилетия.

и. Увеличение федерального подоходного налога с граждан.

5. Объясните, почему смещение кривой потребления вверх обычно приводит к равноценному смещению кривой сбережений вниз. Каково исключение из этого правила?

6. ***Ключевой вопрос.*** *Заполните следующую таблицу.*

Уровень производства и дохода (ВВП=РД) (в дол.)	*Потребление (в дол.)*	*Сбережения (в дол.)*	*ССП*	*ССС*	*ПСП*	*ПСС*
240	_____	-4				
260	_____	0	—	—	—	—
280	_____	4	—	—	—	—
300	_____	8	—	—	—	—
320	_____	12	—	—	—	—
340	_____	16	—	—	—	—
360	_____	20	—	—	—	—
380	_____	24	—	—	—	—
400	_____	28	—	—	—	—

а. Постройте графики потребления и сбережений.

б. Определите пороговый уровень дохода. Каким образом домохозяйства тратят сбережения при очень низких уровнях дохода?

в. Если по мере роста доходов доля потребления в совокупном доходе уменьшается, а сбережений увеличивается, объясните устно и с помощью графика, почему ПСП и ПСС не изменяются при различных уровнях дохода.

7. Какие основные факторы определяют объем инвестиций? Объясните, какова взаимозависимость реальной процентной ставки и уровня инвестиций. Почему график инвестиций менее стабилен, чем графики потребления и сбережений?

8. ***Ключевой вопрос.*** *Допустим, что в экономике нет инвестиционных проектов, которые обеспечили бы ожидаемую норму чистой прибыли в 25% или более. Но предположим, что есть инвестиционные проекты на 10 млрд дол., ожидаемая чистая прибыль от которых составляет от 15 до 20%; другие проекты, также требующие 10 млрд дол. инвестиций с ожидаемой нормой прибыли от 10 до 15%, и т.д. Обобщите эти данные и представьте их графически, отложив ожидаемую норму чистой прибыли на вертикальной оси, а величину инвестиций – на горизонтальной. Каким будет равновесный уровень совокупных инвестиций, если реальная процентная ставка составит: а) 15%; б) 10%; в) 5%? Объясните, почему эта кривая является кривой спроса на инвестиции.*

9. Объясните графически, как определяется равновесный ВВП для частной закрытой экономики, используя: а) метод сопоставления совокупных расходов и внутреннего продукта; б) метод сопоставления изъятий и вливаний.

10. ***Ключевой вопрос.*** *Исходя из того, что уровень инвестиций равен 16 млрд дол. и не зависит от общего объема производства, заполните следующую таблицу и определите равновесные уровни производства и занятости, которые частная закрытая экономика в состоянии обеспечить. Чему равны ПСП и ПСС?*

Возможные уровни занятости (в млн человек)	Реальный внутренний продукт (ВВП=РД) (в млрд дол.)	Потребление (в млрд дол.)	Сбережения (в млрд дол.)
40	240	244	———
45	260	260	———
50	280	276	———
55	300	292	———
60	320	308	———
65	340	324	———
70	360	340	———
75	380	356	———
80	400	372	———

11. ***Ключевой вопрос.*** *Используя данные о потреблении и сбережениях, приведенные в вопросе 10, и исходя из того, что уровень инвестиций равен 16 млрд дол., определите, какими будут уровни сбережений и плановых инвестиций при объеме производства 380 млрд дол. Какими будут уровни сбережений и фактических инвестиций? Какими будут уровни сбережений и плановых инвестиций при объеме производства 300 млрд дол.? А уровни сбережений и фактических инвестиций? Используйте понятие непредусмотренных инвестиций, чтобы объяснить, как устанавливается равновесный объем внутреннего производства при первоначальном его объеме 380 млрд дол. и 300 млрд дол.*

12. «Плановые инвестиции равны сбережениям на всех уровнях ВВП, а фактические инвестиции – только при равновесном ВВП». Вы согласны с этим утверждением? Объясните ваш ответ. Критически оцените следующее утверждение: «Тот факт, что домохозяйства могут отложить в качестве сбережений больше, чем собираются инвестировать фирмы, значения не имеет, поскольку со временем реальная ситуация заставит домохозяйства и фирмы сберегать и инвестировать в одинаковых масштабах».

13. **Углубленный анализ.** Линейные уравнения (см. приложение к гл. 1) для кривых потребления и сбережений имеют следующий общий вид: $C = a + bY$ и $S = a + (1 - b)Y$, где C, S и Y – соответственно потребление, сбережения и национальный доход. Постоянная величина a представляет вертикальный отрезок, b – наклон кривой потребления.

а. Используя следующие данные, подставьте конкретные числовые значения в уравнения потребления и сбережений.

Национальный доход, Y (в дол.)	Потребление, C (в дол.)
0	80
100	140
200	200
300	260
400	320

б. Каков экономический смысл величины b; $(1 - b)$?

в. Предположим, что объем сбережений на каждом уровне национального дохода сокращается на 20 млрд дол., но при этом величины b и $(1 - b)$ остаются неизменными. Составьте уравнения сбережений и потребления для новых числовых значений и назовите фактор, который мог вызвать такое изменение.

14. **Углубленный анализ.** Предположим, что линейное уравнение потребления в гипотетической экономике имеет вид $C = 40 + 0{,}8Y$, а доход (Y) равен 400. Определите: а) предельную склонность к потреблению; б) предельную склонность к сбережению; в) уровень потребления; г) среднюю склонность к потреблению; д) уровень сбережений; е) среднюю склонность к сбережению.

15. **Углубленный анализ.** Предположим, что в гипотетической частной закрытой экономике линейное уравнение потребления имеет следующий вид: $C = 10 + 0{,}9Y$, где Y – совокупный реальный доход (объем производства). Предположим также, что уравнение инвестиций выглядит так: $I_g = I_g^0 = 40$ – и означает, что I_g равно 40 на всех уровнях реального дохода (объема производства). Используя уравнение $Y = C + I_g$, определите равновесный уровень Y. Каков общий объем потребления, сбережений и инвестиций при равновесном уровне Y?

16. («Последний штрих».) Каково значение книги Джона Мейнарда Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег», опубликованной в 1936 г.?

10

СОВОКУПНЫЕ РАСХОДЫ: МУЛЬТИПЛИКАТОР, ЧИСТЫЙ ЭКСПОРТ И ГОСУДАРСТВО

Мы видели, почему складывается вполне определенный уровень реального ВВП, особенно в частной закрытой экономике. Теперь надо узнать, почему и как может изменяться этот уровень, что часто происходит в действительности. Кроме того, мы приблизимся к реальной экономике, если включим в нашу модель совокупных расходов иностранный сектор и государство.

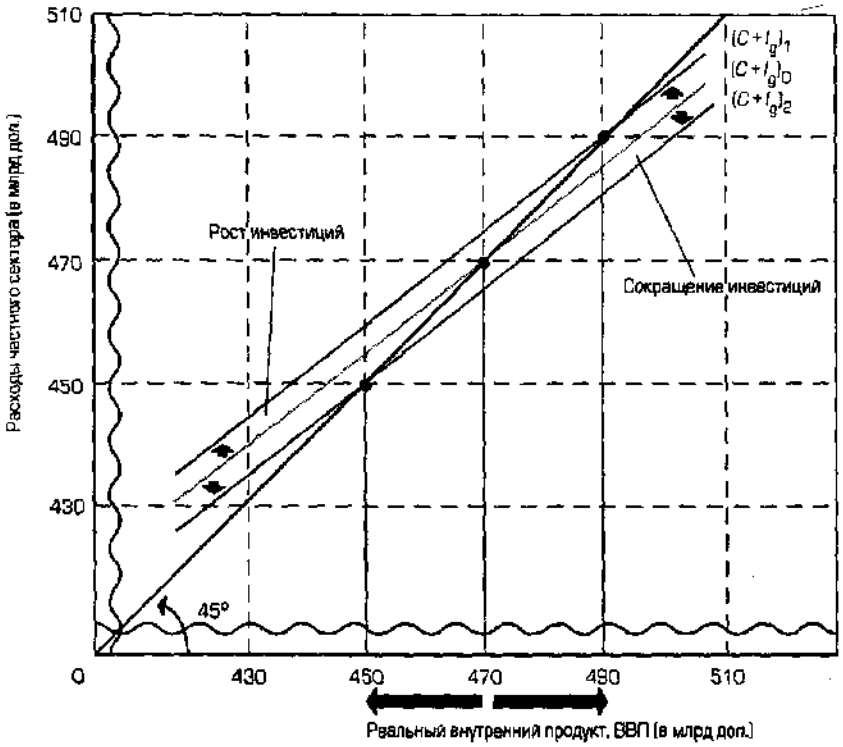
Сначала мы проанализируем изменения в инвестиционных расходах и их влияние на реальный ВВП, доход и занятость, в результате чего обнаружим, что изменение величины инвестиций приводит к многократному изменению в объеме производства и доходах. Потом мы «откроем» нашу упрощенную «закрытую» экономику и покажем, какое влияние на нее оказывают экспорт и импорт. Затем мы введем в модель правительство — его расходы и налоги — и тогда «частная» экономика станет «смешанной». Наконец, мы рассмотрим эту модель в свете двух исторический событий и проанализируем ее недостатки. Если нет никаких дополнительных оговорок, значит, мы по-прежнему допускаем, что уровень цен остается постоянным. Таким образом, наше внимание все еще сосредоточено на ВВП.

ИЗМЕНЕНИЯ РАВНОВЕСНОГО ВВП И МУЛЬТИПЛИКАТОР

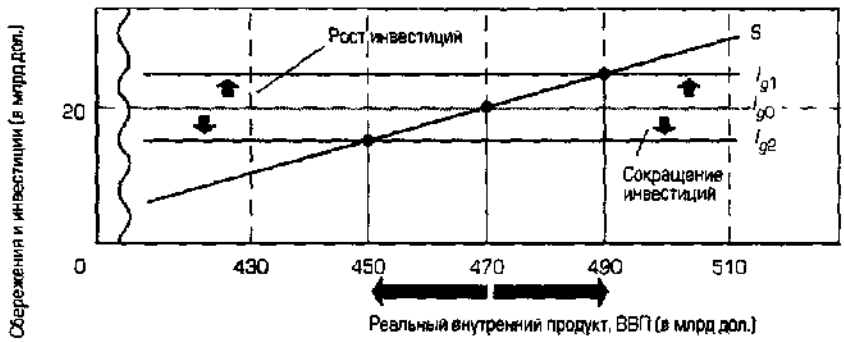
До сих пор мы использовали модель совокупных расходов для объяснения равновесных уровней совокупного производства и дохода. Но в главе 8 мы видели, что ВВП в американской капиталистической экономике редко бывает стабильным. Для него скорее характерны длительные периоды роста, перемежающиеся с циклическими колебаниями. Давайте посмотрим, *почему* и *как* изменяется равновесный уровень реального ВВП.

Равновесный уровень ВВП изменяется вследствие изменений объемов инвестиций, сбережений и потребления. Так как инвестиционные расходы обычно менее стабильны, чем объемы потребления и сбережений, мы будем исходить из изменений в объеме инвестиций.

Влияние изменений в инвестициях можно увидеть на рис. 10-1а и 10-1б. Допустим, что ожидаемая норма чистой прибыли повышается (смещая кривую спроса на инвестиции, изображенную на рис. 9-5, вправо) *или* снижается процентная ставка (кривая спроса на инвестиции на рис. 9-5 не смещается; мы двигаемся вниз по стабильной кривой). В результате инвестиционные расходы увеличиваются, скажем, на 5 млрд дол. Это показано на рис. 10-1а сдвигом кривой совокупных расходов вверх от $(C + I_g)_0$ до $(C + I_g)_1$, на рис. 10-1б сдвигом кривой инвестиций вверх от I_{g0} до I_{g1}. Поэтому на обоих графиках мы видим рост равновесного ВВП с 470 млрд до 490 млрд дол.



а) Изменение объема совокупных расходов



б) Изменение объема инвестиций

Рисунок 10-1. Изменения равновесного ВВП, вызванные сдвигами в объеме совокупных расходов и объеме инвестиций

Сдвиг объема совокупных расходов вверх от $(C + I_g)_0$ до $(C + I_g)_1$ приведет к увеличению равновесного ВВП. И наоборот, сдвиг объема совокупных расходов вниз от $(C + I_g)_0$ до $(C + I_g)_2$ приведет к уменьшению равновесного ВВП. На графике сбережений и инвестиций сдвиг кривой инвестиций вверх от I_{g0} до I_{g1} приведет к повышению, а вниз от I_{g0} до I_{g2} – к понижению равновесного ВВП.

Если уменьшится ожидаемая норма чистой прибыли от инвестиции *или* повысится процентная ставка, то инвестиционные расходы сократятся, скажем, на 5 млрд дол. Это показано на рис. 10-1б сдвигом кривой инвестиций вниз от I_{g0} до I_{g2} и на рис. 10-1а сдвигом кривой совокупных расходов от $(C + I_g)_0$ до $(C + I_g)_2$. В каждом случае эти смещения указывают на уменьшение равновесного ВВП с первоначальных 470 млрд до 450 млрд дол.

Вы должны проверить эти выводы с помощью табл. 9-4, заменив сначала 25 млрд дол., а потом 15 млрд на 20 млрд дол. запланированных инвестиций в столбце (5) этой таблицы.

Забегая вперед, заметим, что изменение объема инвестиций на 5 млрд дол. может быть прямым результатом экономической политики. Обратившись к табл. 9-3, увидим, что первоначальный уровень инвестиций 20 млрд дол. соответствует 8%-ной ставке. *Если* экономика переживает спад, то для оживления экономической активности финансовые органы могут намеренно снизить процентную ставку до 6% (увеличив предложение денег), что приведет к увеличению объема инвестиций на 5 млрд дол. и соответственно к увеличению совокупных расходов.

И наоборот, *если* первоначальные инвестиции равны 20 млрд дол., а экономика при этом сталки-

вается с проблемой инфляционного спроса, финансовые органы могут повысить процентную ставку до 10% (уменьшив предложение денег), способствуя тем самым сокращению объема инвестиций и совокупных расходов, чтобы сдержать инфляцию. Денежная политика – регулирование объема денежной массы (предложения денег) для изменения процентных ставок и совокупных расходов – рассматривается в главе 15.

Изменения графиков потребления и сбережений приведут к таким же результатам. Если домохозяйства будут потреблять больше (сберегать меньше) при любом уровне ВВП, то кривая совокупных расходов сдвинется вверх, а кривая сбережений – соответственно вниз (см. рис. 10-1а и 10-1б). Любой из этих сдвигов приведет к увеличению равновесного ВВП. Если домохозяйства будут потреблять меньше (сберегать больше) при любом уровне ВВП, это приведет к смещению кривой потребления вниз, а кривой сбережений – вверх и тем самым к уменьшению равновесного ВВП.

Эффект мультипликатора

Из приведенных примеров вы, наверно, заметили, что вследствие изменения инвестиционных расходов на 5 млрд дол. объем производства и дохода возрос на 20 млрд дол. Этот удивительный результат называется **эффектом мультипликатора** или просто *мультипликатором*. Мультипликатор – это отношение изменения равновесного уровня ВВП к изменению (инвестиционных) расходов, которые вызвали данное изменение ВВП. В общем виде:

$$\text{Мультипликатор} = \frac{\text{Изменение реального ВВП}}{\text{Первоначальное изменение расходов}}.$$

В нашем примере мультипликатор равен 4 (изменение ВВП на 20 млрд дол./изменение объема инвестиций на 5 млрд дол.). Или, преобразуя уравнение, можно сказать:

$$\text{Изменение ВВП} = \text{Мультипликатор} \times \text{Первоначальное изменение расходов}.$$

О мультипликаторе следует сделать три замечания.

1. «Первоначальное изменение расходов» обычно относится к инвестиционным расходам, потому что инвестиции являются самым изменчивым компонентом совокупных расходов (рис. 9-7). Но изменения в потреблении, экспорте или государственных закупках тоже подвержены эффекту мультипликатора.

2. «Первоначальное изменение в расходах» означает смещение вверх или вниз графика совокупных расходов в результате смещения вверх или вниз одного из компонентов этих расходов. На рис. 10-1б мы видим, что реальный ВВП увеличился на 20 млрд дол. благодаря сдвигу графика инвестиций вверх на 5 млрд дол. от I_{g0} до I_{g1}.

3. Во втором пункте подразумевается, что мультипликатор действует в обоих направлениях. Небольшое увеличение расходов может привести к многократному приросту ВВП, а небольшое уменьшение расходов – к многократному сокращению ВВП. Внимательно посмотрите на результаты сдвигов от $(C + I_g)_0$ до $(C + I_g)_1$ и от I_{g0} до I_{g1} или до I_{g2} на рис. 10-1а и 10-1б.

Логическое обоснование. В основе эффекта мультипликатора лежат два факта.

1. В экономике происходит повторяющийся постоянный кругооборот расходов и доходов, в результате которого доллары, потраченные Смитом, в виде дохода получает Джонс.

2. Любое изменение дохода приведет к тому, что потребление и сбережения изменятся в том же направлении и на ту же долю, что и доход.

Из этого следует, что первоначальное изменение уровня расходов вызовет цепную реакцию, которая хотя и будет постепенно затухать на каждой следующей ступени, приведет к многократному изменению ВВП.

Логическое обоснование эффекта мультипликатора проиллюстрировано в табл. 10-1. Предположим, что произошло увеличение инвестиционных расходов на 5 млрд дол. Это повлечет за собой смещение графика совокупных расходов вверх на рис. 10-1а и смещение графика инвестиций вверх с 20 млрд дол. до 25 млрд дол. на рис. 10-1б. Мы по-прежнему допускаем, что ПСП равна 0,75, а ПСС – 0,25. Кроме того, мы считаем, что экономика находится в равновесии при уровне ВВП в 470 млрд дол.

Первоначальное увеличение инвестиционных расходов порождает равноценное увеличение заработной платы, ренты, дохода в виде процентов и прибыли, потому что расходование и получение дохода – это две стороны одной и той же сделки. Насколько прирост доходов домохозяйств на 5 млрд дол. будет стимулировать потребление? Ответ можно найти, применив к этому изменению дохода предельную склонность к потреблению, равную 0,75. Итак, возрастание дохода на 5 млрд дол. приведет к увеличению потребления на 3,75 млрд дол. (0,75 × 5 млрд дол.), а сбережений – на 1,25 млрд дол. (0,25 × 5 млрд дол.), как показано в столбцах (2) и (3) табл. 10-1.

Затраченные 3,75 млрд дол. получают в виде дохода другие домохозяйства (второй цикл). Эти домохозяйства потребляют 0,75 из 3,75 млрд дол., то есть 2,81 млрд дол., а сберегают 0,25 из этой суммы, то есть 0,94 млрд дол. При этом 2,81 млрд дол., составлявших потребление, в виде дохода попадают к следующим домохозяйствам (третий цикл). И этот процесс продолжается.

Таблица 10-1. Мультипликатор: числовой пример (в млрд дол.)

	(1) Изменение дохода	(2) Изменение потребления (ПСП = 0,75)	(3) Изменение сбережений (ПСС = 0,25)
Предполагаемый рост инвестиций	5,00	3,75	1,25
Второй цикл	3,75	2,81	0,94
Третий цикл	2,81	2,11	0,70
Четвертый цикл	2,11	1,58	0,53
Пятый цикл	1,58	1,19	0,39
Все остальные циклы	4,75	3,56	1,19
Итого	20,00	15,00	5,00

Рис. 10-2, основанный на данных табл. 10-1, показывает суммарные результаты циклов, из которых состоит процесс действия мультипликатора. Каждый цикл *добавляет* величины, обозначенные светлыми прямоугольниками, к национальному доходу ВВП. Накопленный дополнительный доход в каждом цикле – сумма светлых прямоугольников – составляет итоговое изменение дохода или ВВП. Хотя эффект многоразового расходования прироста инвестиций уменьшается с каждым следующим циклом, суммарное повышение уровня производства и доходов составит 20 млрд дол., если действие мультипликатора продолжится до последнего доллара. Следовательно, увеличение инвестиций на 5 млрд дол. приведет к возрастанию ВВП на 20 млрд дол. – с 470 млрд до 490 млрд дол. Из этого следует, что мультипликатор равен 4 (20 млрд дол./5 млрд дол.).

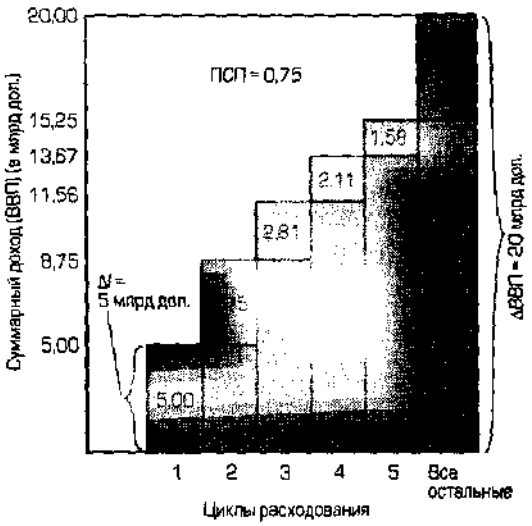


Рисунок 10-2. Процесс действия мультипликатора (ПСП = 0,75)

Первоначальное увеличение инвестиционных расходов на 5 млрд дол. в цикле 1 создает новый доход, равный 5 млрд дол. Из этого нового дохода домохозяйства расходуют 3,75 млрд дол. (0,75 × 5 млрд дол.), создавая тем самым в цикле 2 дополнительный доход в размере 3,75 млрд дол. Из этого нового дохода домохозяйства расходуют 2,81 млрд дол. (0,75 × 3,75 млрд дол.), и в цикле 3 доход возрастает на эту сумму. Накопление таких приростов дохода в течение всего процесса в конечном итоге приводит к общему изменению дохода и ВВП на 20 млрд дол. Следовательно, мультипликатор равен 4 (20 млрд дол./5 млрд дол.).

Не случайно, что эффект мультипликатора перестает действовать в тот момент, когда сбережения достигают достаточной величины, чтобы компенсировать первоначальное увеличение инвестиционных расходов на 5 млрд дол. Только тогда восстанавливается равновесие, нарушенное увеличением инвестиций. ВВП и совокупные расходы должны вырасти на 20 млрд дол., чтобы возникли дополнительные сбережения в размере 5 млрд дол. для компенсации увеличения инвестиционных расходов на 5 млрд дол. Доход должен повыситься в 4 раза по сравнению с первоначальным превышением инвестиций над сбережениями, потому что сбережения домохозяйств составляют $^1/_4$ от любого прироста их доходов (то есть ПСС равна 0,25). В данном примере мультипликатор, то есть число, показывающее, во сколько раз суммарное увеличение дохода превышает первоначальный рост инвестиционных расходов, равен 4.

Мультипликатор и предельная склонность к потреблению и сбережению. Вы, наверно, уже поняли из табл. 10-1, что между ПСС и величиной мультипликатора существует некая взаимозависимость. Доля прироста дохода, которая идет на сбережения, то есть ПСС, определяет кумулятивный эффект от многоразового расходования при любом первона-

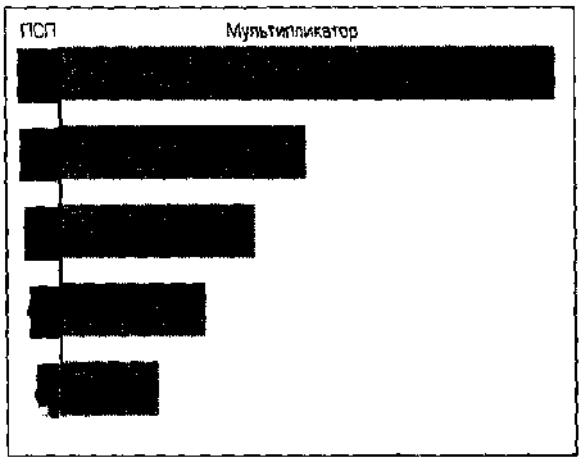


Рисунок 10-3. ПСП и мультипликатор

Чем больше ПСП (чем меньше ПСС), тем больше величина мультипликатора.

чальном изменении величины I_g, G, X_n или C, а следовательно, определяет и величину мультипликатора. *Величина ПСС и величина мультипликатора обратно пропорциональны.* Чем меньше доля любого изменения в доходе, которая идет на сбережения, тем больше величина повторного расходования в каждом цикле и, следовательно, тем больше величина мультипликатора. Если ПСС составляет 0,25, как в нашем примере, то мультипликатор равен 4. Если бы ПСС составляла 0,33, мультипликатор равнялся бы 3. Если бы ПСС оказалась равна 0,2, то мультипликатор был бы равен 5.

Посмотрим еще раз на табл. 9-4 и рис. 10-1б. Сначала экономика находилась в состоянии равновесия при уровне ВВП 470 млрд дол. Потом фирмы увеличили инвестиции на 5 млрд дол., так что при уровне ВВП 470 млрд дол. запланированные инвестиции в размере 25 млрд дол. превысили сбережения, составлявшие 20 млрд дол. Это означает, что уровень ВВП 470 млрд дол. перестал быть равновесным. Насколько должен вырасти ВВП или национальный доход, чтобы восстановилось равновесие? На сумму, достаточную, чтобы создать 5 млрд дол. дополнительных сбережений для компенсации возрастания инвестиций на 5 млрд дол. Поскольку домохозяйства сберегают 1 дол. из каждых 4 дол. дополнительного дохода, который они получают (ПСС = 0,25), ВВП должен вырасти на 20 млрд дол. – в 4 раза больше увеличения инвестиций, чтобы обеспечить 5 млрд дол. дополнительных сбережений, необходимых для восстановления равновесия. Следовательно, мультипликатор равен 4.

Если бы ПСС была равна 0,33, прирост ВВП должен был бы составить только 15 млрд дол. (в 3 раза больше увеличения инвестиций), чтобы обеспечить 5 млрд дол. дополнительных сбережений и восстановить равновесие. Следовательно, мультипликатор был бы равен 3. Но при ПСС, равной 0,20, ВВП должен был бы возрасти на 25 млрд дол., чтобы люди сберегали дополнительные 5 млрд дол. и восстановилось равновесие, а мультипликатор в этом случае был бы равен 5.

Кроме того, вспомним, что ПСС определяет наклон кривой сбережений. Согласно методу изъятий и вливаний ($S = I_g$) это означает, что если ПСС составляет относительно большую величину (например, 0,5) и поэтому наклон кривой сбережений относительно крутой (0,5), то любое повышение инвестиционных расходов будет соответствовать сравнительно небольшой величине мультипликатора. Увеличение инвестиций на 5 млрд дол. приведет к образованию новой точки пересечения кривых S и I_g, находящейся лишь на 10 млрд дол. правее первоначального равновесия ВВП. В этом случае мультипликатор равен всего 2.

Но если величина ПСС относительно мала (скажем, 0,10), то наклон кривой сбережений будет относительно пологий. Поэтому тот же сдвиг кривой инвестиций на 5 млрд дол. даст новую точку пересечения на 50 млрд дол. правее первоначального равновесного ВВП. В этом примере мультипликатор равен 10. Вы можете проверить эти два примера, построив соответствующие графики сбережений и инвестиций.

Подводя итоги, можно сказать, что *мультипликатор равен обратной величине ПСС.* Обратная величина любого числа – это частное от деления единицы на это число:

$$\text{Мультипликатор} = \frac{1}{\text{ПСС}}.$$

Эта формула дает возможность определить мультипликатор. Необходимо знать только величину ПСС, чтобы вычислить величину мультипликатора.

Кроме того, вспомним из главы 9, что, поскольку ПСП + ПСС = 1, из этого следует, что ПСС = 1 – ПСП. Значит, формула мультипликатора может иметь такой вид:

$$\text{Мультипликатор} = \frac{1}{1 - \text{ПСП}}.$$

Значение мультипликатора. Значение мультипликатора заключается в том, что несущественное изменение в инвестиционных планах фирм или планах домохозяйств по поводу потребления и сбережений может вызвать серьезные изменения в равновесном ВВП. Мультипликатор усиливает колебания деловой активности, истоками которых являются изменения расходов.

Как показывает рис. 10-3, чем больше ПСП (или чем меньше ПСС), тем больше величина мультипликатора. Если ПСП равна 0,75, то мультипликатор составит 4, поэтому уменьшение запланированных инвестиций на 10 млрд дол. приведет к сокращению равновесного ВВП на 40 млрд дол. Но если ПСП составляет всего 0,67, а мультипликатор равен 3, то уменьшение запланированных инвестиций на те же 10 млрд дол. сократит равновесный ВВП только на 30 млрд дол. Здравый смысл подсказывает: большая величина ПСП означает, что в цепочке циклов потребления, показанной на рис. 10-2, числовые значения уменьшаются медленно, поэтому доходе накапливаются крупные изменения. И наоборот, малая величина ПСП (или большая ПСС) вызывает быстрое сокращение потребления, поэтому итоговое изменение дохода невелико.

Выводы. Представленный здесь мультипликатор называется *простым мультипликатором*, потому что он основан на простой модели экономики. Простой мультипликатор 1/ПСП отражает лишь изъятия средств на сбережения. В реальной экономике есть и другие изъятия – импорт и налоги, которые тоже

могут снизить темпы накопления доходов и расходования средств. Подобно тому как происходит изъятие средств для сбережений, какая-то часть дохода в каждом цикле «утекает» в виде дополнительных налогов, а другая часть используется на приобретение дополнительного количества товаров за границей. В результате этих дополнительных изъятий формулу мультипликатора 1/ПСС можно обобщить, подставив в знаменатель один из следующих показателей: «доля изменения в доходе, которая не затрачивается на товары, произведенные внутри страны» или «доля изменения в доходе, которая "утекает", или изымается, из потока доходов и расходов». Более реалистичный мультипликатор, в который включаются все изъятия – сбережения, налоги и импорт, – называется *сложным мультипликатором*. По оценкам Совета экономических консультантов, который дает президенту США рекомендации по экономическим вопросам, сложный мультипликатор для Соединенных Штатов равен примерно 2. (*Ключевой вопрос 2.*)

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ И РАВНОВЕСНЫЙ ОБЪЕМ ПРОИЗВОДСТВА

В нашей модели совокупных расходов не учитывалась внешняя торговля, так как мы рассматривали закрытую экономику. Теперь мы будем принимать во внимание экспорт и импорт, а также тот факт, что показатель **чистого экспорта** (экспорт минус импорт) может иметь как положительное, так и отрицательное значение. На форзаце этой книги в строке 4 указывается, что в какие-то годы чистый экспорт был положительным (экспорт > импорта), а в другие – отрицательным (импорт > экспорта). Например, отметим, что в 1975 г. чистый экспорт был *положительным* (+14 млрд дол.), а 1987 г. – *отрицательным* (–143 млрд дол.).

Каково соотношение чистого экспорта – экспорт *минус* импорт – и совокупных расходов?

Чистый экспорт и совокупные расходы

Так же как потребление и инвестиции, экспорт (X) способствует росту производства, дохода и занятости внутри страны. Хотя товары и услуги, производство которых связано с определенными расходами, отправляются за границу, затраты иностранных государств на приобретение американских товаров увеличивают объем производства, создают рабочие места и доход в Соединенных Штатах. Поэтому экспорт следует включить в совокупные расходы в качестве компонента.

И наоборот, если экономика открыта для внешней торговли, часть ее расходов на потребление и инвестиции уйдет на импорт (M), то есть на приобретение товаров и услуг, производимых за границей, а не в Соединенных Штатах. Значит, чтобы не завысить стоимость отечественного производства, надо уменьшить величину расходов на потребление и инвестиции на сумму, затраченную на импортные товары. Оценивая совокупные расходы на отечественные товары и услуги, следует вычесть расходы на импорт.

Короче говоря, для частной закрытой экономики совокупные расходы равны $C + I_g$. А для открытой экономики с внешней торговлей совокупные расходы составляют $C + I_g + (X - M)$. Помня о том, что чистый экспорт (X_n) равен $(X - M)$, можно также сказать, что совокупные расходы для частной открытой экономики составляют $C + I_g + X_n$.

График чистого экспорта

Табл. 10-2 содержит данные для двух потенциальных графиков чистого экспорта в гипотетической экономике, параметры которой были представлены ранее в табл. 9-4. Подобно графикам потребления и инвестиций, график чистого экспорта отражает значения конкретных расходов – в данном случае чистого экспорта – при любом уровне ВВП. Показатели чистого экспорта X_{n1} (столбец 2) свидетельствуют о том, что экспорт превышает импорт на 5 млрд дол. на любом уровне ВВП. Например, экспорт равен 15 млрд дол., а импорт – 10 млрд дол. Показатели X_{n2} (столбец 3) свидетельствуют, что импорт на 5 млрд дол. превышает экспорт. Скажем, импорт равен 20 млрд дол., а экспорт – 15 млрд дол. Чтобы упростить наши рассуждения, мы в обоих случаях допускаем, что чистый экспорт автономен, то есть не зависит от ВВП[1].

Две кривые чистого экспорта, описанные в табл. 10-2, графически изображены на рис. 10-4б. Кривая X_{n1} показывает, что положительный чистый экспорт в 5 млрд дол. соответствует любому уровню ВВП. И наоборот, кривая X_{n2} находится ниже горизонтальной оси и показывает *отрицательные* 5 млрд дол. чистого экспорта.

[1] Если наш *экспорт* зависит от доходов *иностранных государств*, а не от американского ВВП, то наш *импорт* находится в прямой зависимости от нашего *внутреннего* национального дохода. Как наше внутреннее потребление изменяется прямо пропорционально нашему ВВП, точно так же изменяются и наши закупки иностранных товаров. По мере возрастания отечественного ВВП американские домохозяйства покупают больше не только «понтиаков» и «пепси», но также «порше» и «перрье». Однако пока мы не будем принимать во внимание сложности, связанные с определенной взаимозависимостью импорта и американского ВВП.

Чистый экспорт и равновесный ВВП

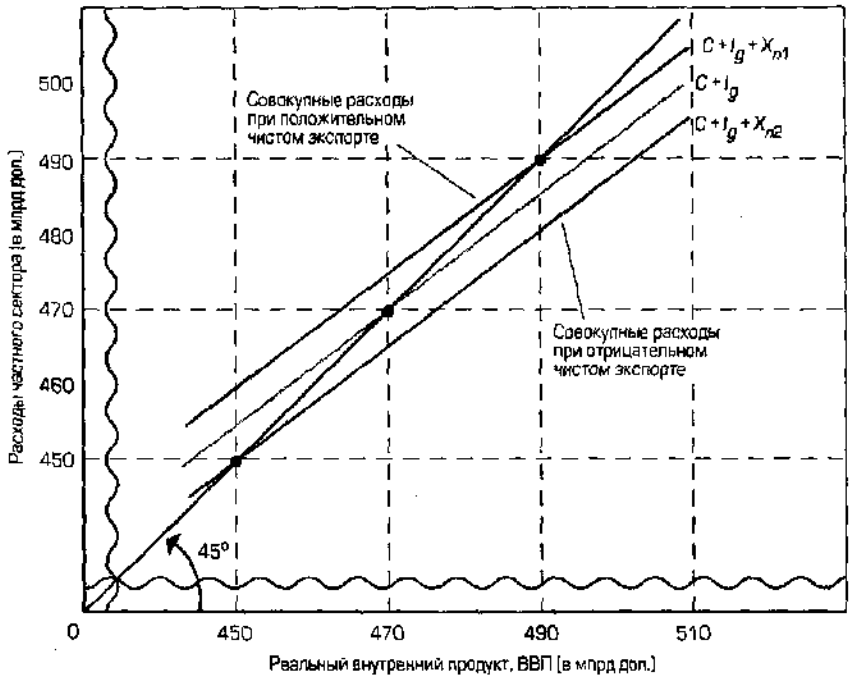
Кривая совокупных расходов, обозначенная $C + I_g$ на рис. 10-4а, идентична кривой на рис. 9-8 (числовые значения в табл. 9-4). Это значит, что $C + I_g$ *отражает общую сумму расходов на потребление и* валовые инвестиции при любом уровне ВВП. Без иностранного сектора равновесный уровень ВВП составляет 470 млрд дол. Этот равновесный уровень производства определяется в точке пересечения кривой $C + I_g$ с биссектрисой. Только в этой точке совокупные расходы будут равны ВВП.

Но чистый экспорт может иметь либо положительное, либо отрицательное значение. Теперь посмотрим, как повлияет на равновесный ВВП каждый график, представленный на рис. 10-4б.

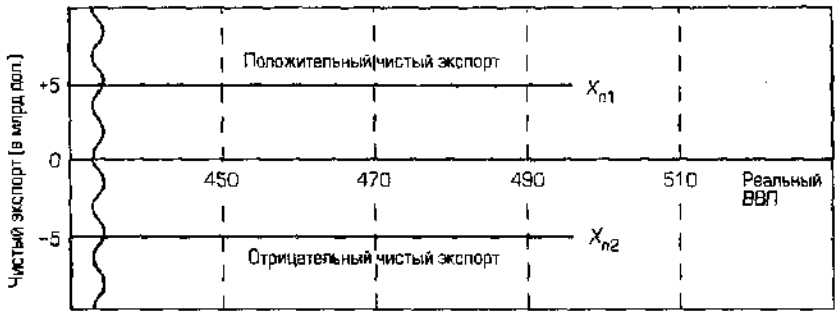
Таблица 10-2. Две шкалы чистого экспорта (в млрд дол.)

(1) Уровень ВВП	(2) Чистый экспорт X_{n1} (X > M)	(3) Чистый экспорт X_{n2} (X < M)
370	+5	−5
390	+5	−5
410	+5	−5
430	+5	−5
450	+5	−5
470	+5	−5
490	+5	−5
510	+5	−5
530	+5	−5
550	+5	−5

Положительный чистый экспорт. Предположим, что кривая чистого экспорта выглядит как X_{n1}. Дополнительные расходы других стран на наш чистый экс-



а) График совокупных расходов



б) График чистого экспорта, X_n

Рисунок 10-4. Чистый экспорт и равновесный ВВП

Положительный чистый экспорт, представленный кривой чистого экспорта (рис. б), смещает кривую совокупных расходов (рис. а) вверх от уровня $C + I_g$, характерного для закрытой экономики, до уровня $C + I_g + X_{n1}$ в открытой экономике. Отрицательный чистый экспорт, представленный кривой чистого экспорта X_{n2} (рис. б), смещает кривую совокупных расходов (рис. а) вниз от уровня $C + I_g$, характерного для закрытой экономики, до уровня $C + I_g + X_{n2}$ в открытой экономике.

порт в размере 5 млрд дол. добавляются к кривой $C + I_g$ на рис. 10-4а. Поэтому величина совокупных расходов при любом уровне ВВП оказывается на 5 млрд дол. больше, чем та, что представлена собственно кривой $C + I_g$. На самом деле кривая совокупных расходов для открытой экономики принимает вид $C + I_g + X_{n1}$. Следовательно, международная торговля привела к увеличению равновесного ВВП с 470 млрд дол. в частной закрытой экономике до 490 млрд дол. в более реалистичной открытой экономике.

Вы можете убедиться в том, что равновесный ВВП равен 490 млрд дол. Для этого надо добавить 5 млрд дол. к любому уровню совокупных расходов, представленных в табл. 9-4, и определить, на каком уровне величина $C + I_g + X_n$ равна ВВП.

Подведем итоги. *Положительный чистый экспорт влечет за собой увеличение совокупных расходов по сравнению с их объемом в закрытой экономике и поэтому приводит к возрастанию ВВП.* В данном случае добавление чистого экспорта в размере 5 млрд дол. привело к возрастанию ВВП на 20 млрд дол., то есть мультипликатор равен 4.

Отрицательный чистый экспорт. Расширив сферу наших рассуждений, мы имеем возможность определить, какое влияние оказывает отрицательный чистый экспорт на ВВП. Если чистый экспорт равен X_{n2}, как показано на рис. 10-4б, то заграченные зарубежными странами на чистый экспорт 5 млрд дол. следует вычесть из совокупных расходов $C + I_g$, чтобы определить величину совокупных расходов для чистой открытой экономики. Отрицательный чистый экспорт в размере 5 млрд дол. означает, что наша гипотетическая экономика импортирует на 5 млрд дол. больше товаров, чем продает за границу. Следовательно, кривая совокупных расходов, обозначенная на рис. 10-4а как $C + I_g$, завышает расходы на *отечественное* производство при любом уровне ВВП. Из суммы расходов на потребление и инвестиции надо вычесть 5 млрд дол., то есть величину затрат на приобретение импортных товаров. Например, если импорт равен 15 млрд дол., а экспорт — 10 млрд дол., надо вычесть 5 млрд дол. *чистого* импорта (–5 млрд дол. *чистого* экспорта) из общих расходов на потребление и инвестиции.

После того как мы сократим на 5 млрд дол. значения $C + I_g$, представленные кривой на рис. 10-4а, соответствующий график совокупных расходов примет вид $C + I_g + X_{n2}$ и равновесный ВВП уменьшится с 470 млрд до 450 млрд дол. И снова изменение чистого экспорта на 5 млрд дол. привело к четырехкратному изменению ВВП, напоминая нам о том, что мультипликатор равен 4. Чтобы определить величину нового равновесного ВВП, надо вычесть 5 млрд дол. из совокупных расходов при любом уровне ВВП (см. табл. 9-4).

Напрашивается еще один вывод. *Отрицательный чистый экспорт приводит к уменьшению совокупных расходов по сравнению с их величиной в закрытой экономике и, следовательно, к сокращению ВВП.* Импорт увеличивает запасы доступных товаров в экономике, но уменьшает реальный ВВП, сокращая расходы на товары отечественного производства.

Наши выводы о положительном и отрицательном чистом экспорте, а также о равновесном ВВП сводятся к тому, что уменьшение чистого экспорта, то есть сокращение экспорта или увеличение импорта, снижает совокупные расходы и сокращает ВВП. И наоборот, увеличение чистого экспорта в результате возрастания экспорта или уменьшения импорта приводит к росту совокупных расходов и ВВП.

В разделе «Международный ракурс» 10-1 показано, что объемы чистого экспорта в ведущих промышленных странах существенно отличаются друг от друга. (*Ключевой вопрос 5.*)

Внешнеэкономические связи

Анализ чистого экспорта и реального ВВП показывает, каким образом политическая или экономическая конъюнктура за рубежом может оказывать влияние на наш ВВП.

Процветание в зарубежных странах. Рост уровня национального дохода у наших торговых партнеров позволяет нам продавать больше товаров за границу и тем самым увеличивать наш чистый экспорт и реальный ВВП. Мы должны быть заинтересованы в процветании наших торговых партнеров, потому что их благосостояние дает им возможность покупать больше наших экспортных товаров и тем самым «передать» нам частицу своего процветания.

Тарифы. Предположим, что наши торговые партнеры повысят тарифы на наши товары, чтобы сократить свой импорт и стимулировать собственное производство. Но их импорт – для нас экспорт. Когда они ограничивают импорт, чтобы стимулировать *свою* экономику, они сокращают наш экспорт и способствуют спаду в *нашей* экономике. Мы можем ответить введением торговых барьеров на их товары. В таком случае их экспорт уменьшится, а чистый экспорт не изменится или даже сократится. Во время Великой депрессии 30-х годов многие страны, в том числе и Соединенные Штаты, ввели торговые барьеры для уменьшения безработицы. Но эти ответные меры просто задушили международную торговлю, усилили депрессию и увеличили безработицу.

Валютные курсы. Обесценение доллара по отношению к другим валютам (гл. 6) позволяет живущим

за рубежом получать больше долларов за единицу своей валюты. Цена американских товаров в этих валютах упадет, стимулируя закупки наших экспортных товаров. Кроме того, американским покупателям потребуется больше долларов для покупки иностранных товаров, поэтому сократятся их затраты на импортную продукцию. В результате американский экспорт увеличится, а импорт уменьшится, что будет способствовать возрастанию нашего чистого экспорта и ВВП.

Приведет ли обесценение доллара к подъему ВВП или к инфляции, зависит от исходного состояния экономики в сравнении с объемом производства при полной занятости. Если экономика функционирует на уровне ниже своих производственных возможностей, то обесценение доллара и вызванное этим увеличение чистого экспорта приведут к возрастанию реального ВВП. Но если экономика уже исчерпала все свои ресурсы, то девальвация доллара и более высокий уровень чистого экспорта приведут к инфляции в стране.

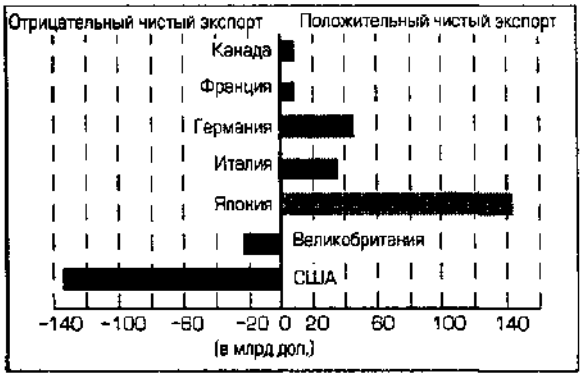
Итак, в последнем примере рассматривались последствия девальвации доллара. Проанализируйте воздействие *повышения стоимости* доллара на чистый экспорт и равновесный ВВП.



МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 10-1

Чистый экспорт товаров (выборка стран)

Некоторые страны, такие, как Япония и Германия, имеют положительный чистый экспорт; другие, такие, как Соединенные Штаты и Великобритания, имеют отрицательный чистый экспорт.



Источник: Organization for Economic Cooperation and Development (данные за 1993 г.).

Краткое повторение 10-1

✦ **В основе действия мультипликатора лежит следующий принцип: первоначальное изменение расходов может в несколько раз больше изменить величину национального дохода и ВВП.**

✦ **Чем выше предельная склонность к потреблению (или чем ниже предельная склонность к сбережению), тем больше величина простого мультипликатора.**

✦ **Положительный чистый экспорт приводит к увеличению совокупных расходов на товары отечественного производства и к росту равновесного ВВП; отрицательный чистый экспорт влечет за собой уменьшение совокупных расходов на товары отечественного производства и сокращение равновесного ВВП**

ВКЛЮЧЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА В МОДЕЛЬ СОВОКУПНЫХ РАСХОДОВ

Мы переходим к последнему этапу в построении нашей модели совокупных расходов – от частной (негосударственной) открытой экономики к смешанной экономике, в которую входит государственный сектор. В отличие от расходов частного сектора государственные расходы и налоги находятся в непосредственном ведении правительства. Оно может изменять их величину в качестве ответных мер на недостаточные или избыточные расходы частного сектора и тем самым обеспечивать экономическую стабильность.

Упрощения

Для простоты и ясности рассуждений введем следующие допущения.

1. Мы по-прежнему используем упрощенные графики инвестиций и чистого экспорта, где их уровни не зависят от объема ВВП.

2. Мы допускаем, что государственные закупки не приводят ни к снижению, ни к повышению расходов частного сектора. Они не вызывают сдвига кривых потребления и инвестиций ни вверх, ни вниз.

3. Мы допускаем, что государство получает чистый доход – общие доходы от налогов минус «отрицательные налоги» в виде трансфертных платежей – только от налогов с физических лиц.

4. Мы предполагаем, что государство получает фиксированную сумму налогов, независимо от уровня ВВП.

5. Мы по-прежнему исходим из того, что, если нет никаких специальных оговорок, уровень цен остается неизменным.

Эти допущения дадут нам простую и целостную картину того, как государственные расходы и налоги вписываются в модель совокупных расходов. В главе 12 мы откажемся от большинства этих допущений, когда будем рассматривать, как правительство использует изменения в своих расходах и налогах для изменения уровней ВВП и инфляции.

Государственные закупки и равновесный ВВП

Допустим, что правительство решило закупить товары и услуги на 20 млрд дол., независимо от уровня ВВП.

Пример, представленный в таблице. Табл. 10-3 показывает воздействие государственных закупок на равновесный ВВП. Столбцы (1)–(4) перенесены сюда из табл. 9-4 для частной закрытой экономики, в которой равновесный ВВП составляет 470 млрд дол. Единственные новшества в этой таблице – это включение чистого экспорта (экспорт минус импорт) в столбце (5) и государственных закупок в столбце (6). (Отметим, что чистый экспорт в столбце (5) равен нулю.) Добавив расходы на государственные закупки к затратам частного сектора ($C + I_g + X_n$), получим новый, более высокий уровень совокупных расходов, показанный в столбце (7). Сравнивая столбцы (1) и (7), увидим, что при более высоком уровне ВВП совокупные расходы и объем производства равны друг другу. Без государственных расходов равновесный ВВП составлял 470 млрд дол. (строка 6); с учетом государственных затрат и совокупные расходы, и реальный объем производства равны 550 млрд дол. (строка 10). *Увеличение государственных, так же как и частных расходов, приводит к сдвигу кривой совокупных расходов вверх и к повышению уровня равновесного ВВП.*

Отметим также, что государственные расходы подвержены эффекту мультипликатора. Увеличение государственных закупок на 20 млрд дол. привело к возрастанию равновесного ВВП на 80 млрд дол. (с 470 млрд до 550 млрд дол.). Мультипликатор в этом примере равен 4.

Это увеличение государственных расходов на 20 млрд дол. финансируется *не* за счет прироста налоговых поступлений. Мы скоро увидим, что возрастание налогов приводит к уменьшению равновесного ВВП.

В соответствии с моделью изъятий и вливаний государственные закупки, так же как инвестиции и экспорт, представляют собой вливания расходов. Изъятие средств на сбережения и импорт приводит к тому, что потребление реального объема произведенной продукции отстает от располагаемого дохода, создавая потенциальный дефицит расходов. Этот дефицит можно покрыть за счет увеличения инвестиций, экспорта и государственных закупок. В табл. 10-3 показано, что равновесный уровень ВВП в 550 млрд дол. (строка 10) достигается в том случае, когда $S + M = I_g + X + G$, то есть при отсутствии налогов $40 + 10 = 20 + 10 + 20$.

Графический анализ. На рис. 10-5а мы добавляем по вертикали государственные закупки G к уровню частных расходов $C + I_g + X_n$. В результате сумма совокупных расходов увеличивается (частные плюс государственные) до $C + I_g + X_n + G$, что приводит к возрастанию равновесного ВВП на 80 млрд дол., показанному на горизонтальной оси.

Рис. 10-5б свидетельствует о таком же изменении равновесного ВВП при применении метода изъятий и вливаний. Подобно инвестициям и экспорту, государственные расходы компенсируют утечку средств на сбережения и импорт. Когда мы добавляем G при оценке нашей экономики, то об-

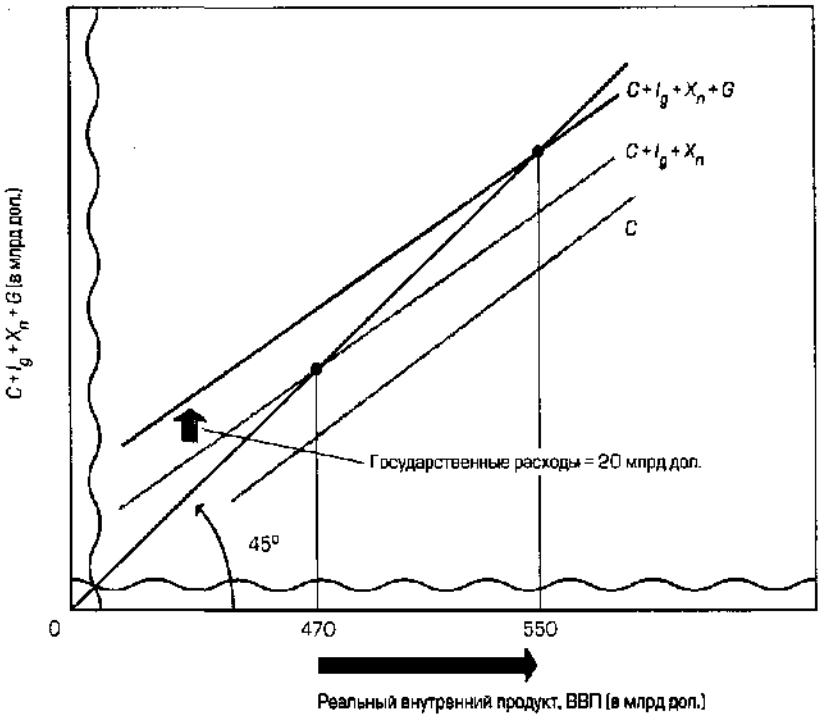
Таблица 10-3. Влияние государственных закупок на равновесный ВВП (в млрд дол.)

(1) Реальный объем производства и дохода (ВВП = РД)	(2) Потребление, C	(3) Сбережения, S	(4) Инвестиции, I_g	(5) Чистый экспорт, X_n		(6) Государственные закупки, G	(7) Совокупные расходы ($C + I_g + X_n + G$), или (2)+(4)+(5)+(6)
				Экспорт, X	Импорт, M		
(1) 370	375	−5	20	10	10	20	415
(2) 390	390	0	20	10	10	20	430
(3) 410	405	5	20	10	10	20	445
(4) 430	420	10	20	10	10	20	460
(5) 450	435	15	20	10	10	20	475
(6) 470	450	20	20	10	10	20	490
(7) 490	465	25	20	10	10	20	505
(8) 510	480	30	20	10	10	20	520
(9) 530	495	35	20	10	10	20	535
(10) 550	**510**	**40**	**20**	**10**	**10**	**20**	**550**

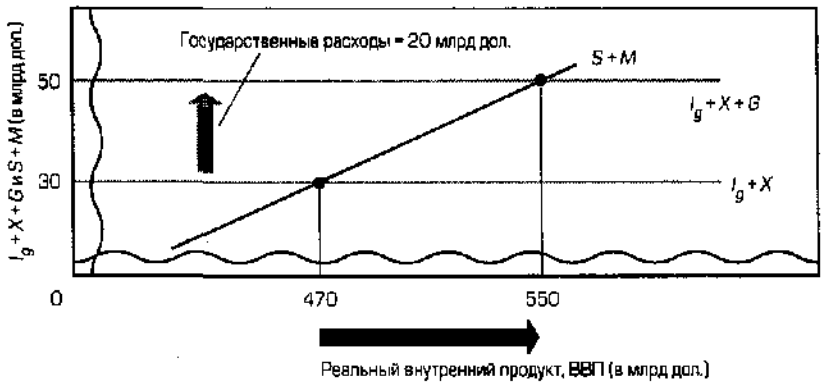
наруживаем, что равновесный уровень ВВП устанавливается в той точке, где величина сбережений домохозяйств и импорта компенсируется точно такой же величиной инвестиций и экспорта фирм, *а также* той суммой, которую государство тратит на товары и услуги. При отсутствии налогов равновесный ВВП соответствует точке пересечения кривых $S + M$ и $I_g + X + G$.

Применяя обе модели – совокупных расходов и изъятий и вливаний, – получаем один и тот же новый равновесный ВВП, равный 550 млрд дол.

Сокращение государственных расходов G приведет к уменьшению величины совокупных расходов на рис. 10-5а и смещению вниз кривой $I_g + X + G$ на рис. 10-5б. В обоих случаях равновесный ВВП уменьшится в несколько раз. Вы можете это проверить: если государственные расходы снизятся с 20 млрд дол. до 10 млрд дол., то равновесный ВВП уменьшится на 40 млрд дол., то есть с 550 млрд до 510 млрд дол. Это означает, что мультипликатор равен 4.



а) Метод сопоставления совокупных расходов и реального объема производства



б) Метод сопоставления изъятий и вливаний

Рисунок 10-5. Государственные расходы и равновесный ВВП

а) *Метод сопоставления совокупных расходов и реального объема производства.* Включение государственных расходов в наш анализ показывает, что их увеличение, так же как увеличение C, I_g или X_n, приводит к росту совокупных расходов ($C + I_g + X_n + G$) и равновесного ВВП. Отметим, что изменения государственных расходов подвержены эффекту мультипликатора. б) *Метод сопоставления изъятий и вливаний.* При таком подходе можно сказать, что государственные расходы дополняют частные инвестиции и расходы на экспорт ($I_g + X + G$), увеличивая равновесный ВВП.

Налогообложение и равновесный ВВП

Но государство, помимо прочего, собирает налоги. Предположим, что оно ввело **аккордный налог**, *имеющий постоянную величину или, точнее говоря, приносящий одну и ту же величину дохода при любом уровне ВВП.* Каким будет его воздействие на ВВП?

Пример, представленный в таблице. В столбце (2) табл. 10-4 представлены налоги, а в столбце (3) мы видим, что РД (после уплаты налогов) уменьшается на 20 млрд дол., то есть на сумму налогов при любом уровне ВВП. Поскольку РД состоит из потребительских расходов и сбережений, его уменьшение приведет к снижению и потребления, и сбережений. Но насколько они сократятся в результате налогообложения? Ответ содержится в показателях ПСП и ПСС. ПСП определяет, какую долю уменьшения РД составляет потребление, а ПСС – какая доля уменьшения РД приходится на сбережения. Поскольку ПСП равна 0,75 (15/20), а ПСС 0,25 (5/20), то, если государство собирает налоги на 20 млрд дол. при любом уровне ВВП, объем потребления на каждом уровне ВВП уменьшается на 15 млрд дол. (0,75 × 20 млрд дол.), а объем сбережений на каждом уровне ВВП сократится на 5 млрд дол. (0,25 × × 20 млрд дол.).

В столбцах (4)–(5) табл. 10-4 объемы потребления и сбережений *на каждом уровне ВВП* соответственно на 15 млрд и 5 млрд дол. меньше, чем в табл. 10-3. Например, до введения налогов, когда ВВП был равен РД, потребление составляло 420 млрд дол., а сбережения 10 млрд дол. при уровне ВВП 430 млрд дол. (строка 4 табл. 10-3). После введения налогов РД составил 410 млрд дол., что на 20 млрд дол. меньше ВВП, равного 430 млрд дол.; в результате этого потребление составило всего 405 млрд дол., а сбережения – 5 млрд дол. (столбцы 4 и 5 табл. 10-4).

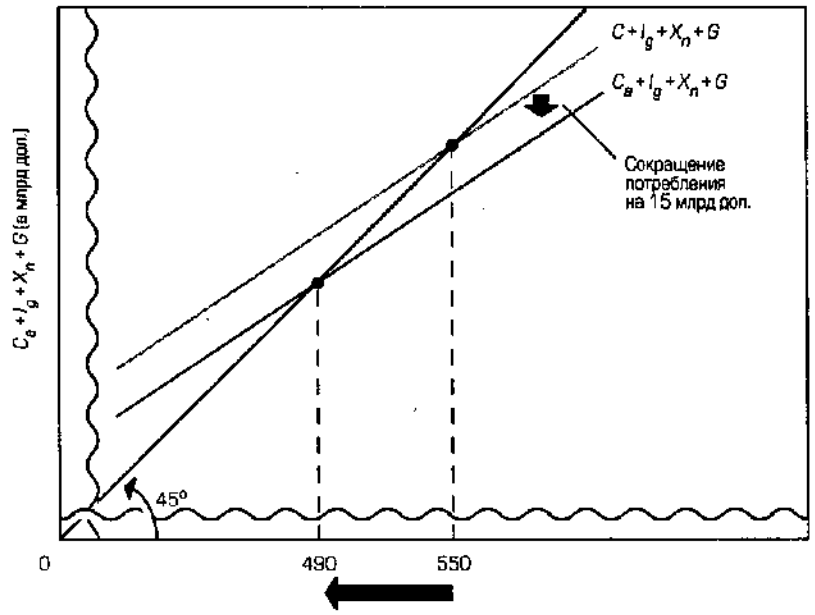
Налогообложение вызывает падение РД относительно ВВП на величину налогов. Такое уменьшение РД приводит к сокращению как потребления, так и сбережений на любом уровне ВВП. Размеры сокращения C и S определяются величинами ПСП и ПСС.

Какое влияние оказывают налоги на равновесный ВВП? Еще раз вычислим величину совокупных расходов, как показано в столбце (9) табл. 10-4. Отметим, что при любом реальном уровне производства совокупные расходы здесь на 15 млрд дол. меньше, чем в табл. 10-3. Причина заключается в том, что потребление после введения налогов, обозначенное как C_a, сокращается на 15 млрд дол. при любом уровне ВВП. Сравнивая величину реального продукта и совокупные расходы в столбцах (1) и (9), мы видим, что совокупные объемы производства и потребления равны только при уровне ВВП в 490 млрд дол. (строка 7). Аккордный налог в размере 20 млрд дол. вызывает падение равновесного ВВП на 60 млрд дол. – с 550 млрд (строка 10 в табл. 10-3) до 490 млрд дол. (строка 7 в табл. 10-4).

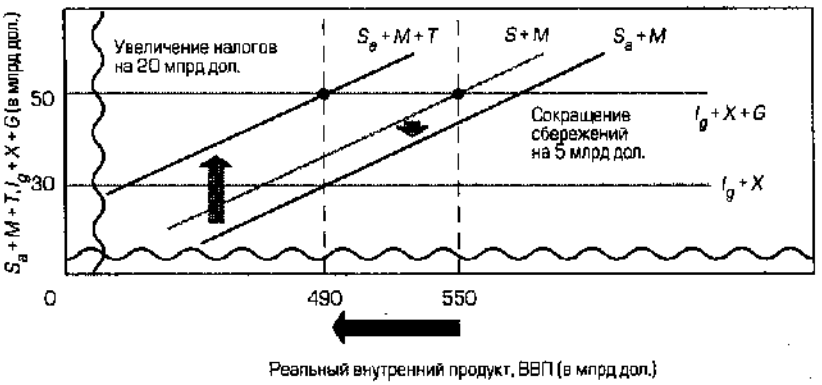
Другой метод – сопоставление изъятий и вливаний – подтверждает этот результат. Подобно сбережениям и импорту, налоги представляют собой изъятие средств из потока доходов и расходов внутри страны. Доход используется на сбережение, приобретение импортных товаров и уплату налогов, а не на внутреннее потребление. Оно теперь окажется меньше объема производства на величину посленалоговых сбережений и импорта *плюс* налоги, что приведет к потенциальному дефициту расходов. Этот дефицит можно покрыть за счет запланированных инвестиций, экспорта и государственных закупок. Следовательно, согласно методу изъятий и вливаний новое равновесное состояние ВВП примет следующий вид: сумма сбережений после введения налогов S_a плюс импорт плюс налоги равна сумме запланированных инвестиций, экспорта и го-

Таблица 10-4. Определение равновесных уровней занятости, производства и дохода: частный и государственный секторы (в млрд дол.)

(1) Реальный объем производства и дохода (ВВП = НД = РД)	(2) Налоги, T	(3) Располагаемый доход (РД) или (1) – (2)	(4) Потребление, C_a	(5) Сбережения, S_a, или (3) – (4)	(6) Инвестиции, I_g	(7) Чистый экспорт, X_n		(8) Государственные закупки, G	(9) Совокупные расходы $(C_a + I_g + X_n + G)$, или (4) + (6) + (7) + (8)
						Экспорт, X	Импорт, M		
(1) 370	20	350	360	−10	20	10	10	20	400
(2) 390	20	370	375	−5	20	10	10	20	415
(3) 410	20	390	390	0	20	10	10	20	430
(4) 430	20	410	405	5	20	10	10	20	445
(5) 450	20	430	420	10	20	10	10	20	460
(6) 470	20	450	435	15	20	10	10	20	475
(7) 490	**20**	**470**	**450**	**20**	**20**	**10**	**10**	**20**	**490**
(8) 510	20	490	465	25	20	10	10	20	505
(9) 530	20	510	480	30	20	10	10	20	520
(10) 550	20	530	495	35	20	10	10	20	535



а) Метод сопоставления совокупных расходов и реального объема производства (в млрд дол.)



б) Метод сопоставления изъятий и вливаний

Рисунок 10-6. Налоги и равновесный ВВ

а) *Метод сопоставления совокупных расходов и реального объема производства* Если ПСП равна 0,75, то введение налогов в размере 20 млрд дол. приведет к снижению потребления на 15 млрд дол. и к уменьшению равновесного ВВП; б) *Метод сопоставления изъятий и вливаний.* Во-первых, по ПСС, равной 0,25, введение налогов в размере 20 млрд дол. приведет к уменьшению РД на 20 млрд и сбережений на 5 млрд дол при любом уровне ВВП. Это показано смещением кривой от S (сбережения до введения налогов) + M до S_a (сбережения после введения налогов) + M. Во-вторых, введение налогов в размере 20 млрд дол. — это дополнительное изъятие 20 млрд дол. на любом уровне ВВП, что дает нам $S_a + M + T$. С добавлением государственных расходов равновесное состояние изменяется и имеет вид $S_a + M + T = I_g + X + G$ вместо $S + M = I_g + X$.

сударственных закупок, то есть $S_a + M + T = I_g + X + G$. По табл. 10-4 можно проверить, что равенство изъятий и вливаний существует *только* при ВВП 490 млрд дол. (строка 7).

Графический анализ. На рис. 10-6а *увеличение* налогов на 20 млрд дол. приводит к смещению кривой совокупных расходов ($C_a + I_g + X_n + G$) вниз на 15 (а *не* на 20) млрд дол. Учитывая наше прежнее условие, что подоходный налог взимается только с физических лиц, можно сделать следующий вывод: уменьшение совокупных расходов является исключительно результатом сокращения потребительского компонента графика совокупных расходов. Из-за падения потребления, вызванного введением налогов, равновесный ВВП сдвигается с 550 млрд до 490 млрд дол. *Увеличение налогов приводит к смещению кривой совокупных расходов вниз относительно биссектрисы и сокращению равновесного ВВП.*

Теперь рассмотрим данную проблему, используя метод сопоставления изъятий и вливаний. В этом случае анализ окажется несколько сложнее, так как введение налога в размере 20 млрд дол. имеет двоякое воздействие (рис. 10-6б).

1. Налоги сокращают РД на 20 млрд дол., а при ПСС, равной 0,25, вызывают уменьшение сбережений на 5 млрд дол. при любом уровне ВВП. На рис. 10-6б это выражено смещением кривой от $S + M$ (сбережения до введения налогов плюс импорт) до $S_a + M$ (сбережения после введения налогов плюс импорт).

2. 20 млрд дол. налогов представляют собой утечку средств на любом уровне ВВП, которую надо прибавить к $S_a + M$ (а не к $S + M$), в результате чего получим $S_a + M + T$.

Теперь равновесие достигается при уровне ВВП 490 млрд дол., когда сбережения домохозяйств плюс импорт плюс налоги, которые государство намерено собрать, равны общей сумме запланированных инвестиций плюс экспорт плюс объем государственных закупок. Условия равновесия для модели «изъятия – вливания» принимают следующий вид: $S_a + M + T = I_g + X + G$. На графике равновесный ВВП устанавливается в точке пересечения кривых $S_a + M + T$ и $I_g + X + G$.

Уменьшение существующих налогов вызовет смещение кривой совокупных расходов вверх в результате сдвига вверх кривой потребления (см. рис. 10-6а). Снижение налогов приведет также к смещению кривой $S_a + M + T$ вниз на рис. 10-6б. Вследствие этого в любом случае равновесный ВВП возрастет в несколько раз. Вам следует использовать оба метода, сопоставляя расходы с реальным объемом производства, а изъятия – с вливаниями, чтобы удостовериться в том, что уменьшение налогов на 10 млрд дол. (с существующих в настоящее время 20 млрд до 10 млрд дол.) приведет к увеличению равновесного ВВП с 490 млрд до 520 млрд дол. (*Ключевой вопрос 8.*)

Мультипликатор сбалансированного бюджета

В иллюстрациях, приведенных в таблице и на графиках, кроется один важный и любопытный факт. *Увеличение государственных расходов и налогов на одинаковую сумму приводит к росту равновесного ВВП. Если увеличить G и T на определенную величину, то равновесный уровень реального производства повысится на ту же самую величину.* В нашем примере повышение G и T на 20 млрд дол. приведет к возрастанию ВВП на те же 20 млрд дол. (с 470 млрд до 490 млрд дол.).

В этом примере раскрывается сущность **мультипликатора сбалансированного бюджета.** Изменение государственных расходов значительно сильнее воздействует на величину совокупных расходов, чем изменение налогов такого же масштаба.

Государственные расходы оказывают *прямое*, ярко выраженное влияние на совокупные расходы. Государственные расходы являются составной частью совокупных расходов, и, когда государственные закупки увеличиваются на 20 млрд дол., как в нашем примере, график совокупных расходов смещается вверх на все 20 млрд дол.

А изменение налогов оказывает *косвенное* воздействие, поскольку изменяет РД и тем самым потребление. Точнее говоря, повышение аккордного налога смещает график совокупных расходов вниз только на сумму налога, *умноженного* на коэффициент ПСП. Повышение налогов на 20 млрд дол. вызовет смещение графика совокупных расходов вниз на 15 млрд дол. (20 млрд дол. × 0,75).

Общий результат – это *чистый* сдвиг графика совокупных расходов вверх, который при мультипликаторе, равном 4, приведет к увеличению ВВП на 20 млрд дол. Такой прирост ВВП равен величине первоначального увеличения государственных расходов и налогов, а это значит, что *мультипликатор сбалансированного бюджета равен единице.*

Этот факт подтверждает и рис. 10-7. При ПСП, равной 0,75, повышение налогов на 20 млрд дол. приводит к уменьшению РД на 15 млрд дол. Такое сокращение потребительских расходов вызывает *уменьшение* ВВП на 60 млрд дол. (15 × мультипликатор, равный 4). Но отметим (см. рис. 10-7), что увеличение государственных расходов на 20 млрд дол. приводит к *росту* ВВП на 80 млрд дол. (20 млрд дол. × мультипликатор, равный 4). Таким образом, одинаковое увеличение налогов и государственных расходов на 20 млрд дол. дает чистый прирост ВВП на 20 млрд дол. (80 млрд дол. – – 60 млрд дол.). *Увеличение G и T на одинаковую величину приводит к возрастанию ВВП на ту же самую величину.*

Вам следует поэкспериментировать с различными значениями ПСП и ПСС и убедиться в том, что мультипликатор сбалансированного бюджета действует независимо от этих значений.

РАВНОВЕСНЫЙ ВВП И ВВП ПРИ ПОЛНОЙ ЗАНЯТОСТИ

Теперь, когда мы имеем в своем распоряжении исчерпывающую модель совокупных расходов, можно использовать ее для оценки равновесного ВВП.

Равновесный ВВП в 490 млрд дол., включенный в наш анализ (см. табл. 10-4 и рис. 10-6), не обязательно обеспечит полную занятость. Кривая совокупных расходов в данном случае может проходить выше или ниже той точки, в которой она пересекала бы биссектрису, если бы был достигнут уровень производства при полной занятости. До сих пор мы исходили из того, что экономика функционирует в режиме неполной занятости.

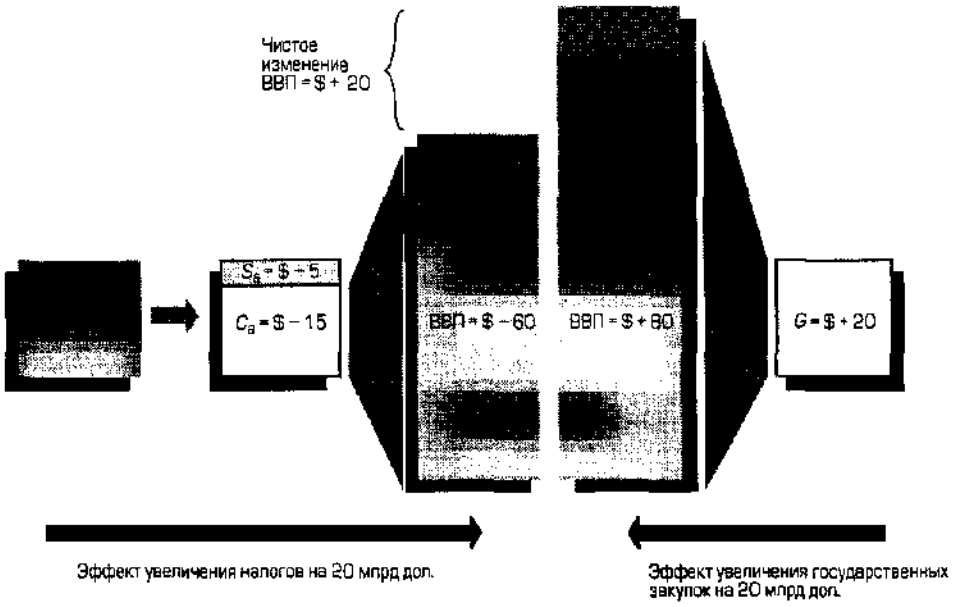


Рисунок 10-7. Мультипликатор сбалансированного бюджета

Мультипликатор сбалансированного бюджета равен единице. Увеличение налогов и государственных расходов на одну и ту же сумму приведет к росту ВВП на эту сумму. При ПСП, равной 0,75, увеличение налогов на 20 млрд дол. вызовет уменьшение РД на 20 млрд дол., а потребительских расходов на 15 млрд дол. Следовательно, если мультипликатор равен 4, то ВВП сократится на 60 млрд дол. Однако прирост государственных расходов на 20 млрд дол. обеспечит более чем уравновешивающее увеличение ВВП на 80 млрд дол. Таким образом, чистый прирост ВВП составит 20 млрд дол., что равно той сумме, на которую увеличились государственные расходы и налоги.

Рецессионный разрыв

Допустим (рис. 10-8а), что уровень производства при полной занятости равен 510 млрд дол., а кривая совокупных расходов имеет следующий вид: $(C_a + I_g + X_n + G)$. Точка пересечения этой кривой с биссектрисой находится слева от уровня производства при полной занятости, в результате чего совокупное производство страны, составляющее 490 млрд дол., на 20 млрд дол. отстает от объема производства при полной занятости, равного 510 млрд дол. Согласно данным, приведенным в главе 9 (табл. 9-4, столбец 1), экономика, рассматриваемая на рис. 10-8а, не в состоянии обеспечить работой 5 млн человек из 75 млн трудоспособного населения и поэтому теряет продукцию на 20 млрд дол.

Величина, на которую совокупные расходы меньше, чем объем ВВП при полной занятости, называется **рецессионным разрывом**, поскольку этот дефицит расходов приводит к сокращению и замедлению экономической активности. В табл. 10-4 мы исходим из того, что уровень ВВП при полной занятости равен 510 млрд дол. (столбец 1), а соответствующий уровень совокупных расходов составляет только 505 млрд дол. (столбец 9). Рецессионный разрыв равен 5 млрд дол., то есть величине, на которую сместилась бы вверх кривая совокупных расходов, чтобы достичь уровня ВВП при полной занятости. На рис. 10-8а рецессионный разрыв представляет собой *расстояние*, на которое кривая совокупных расходов $(C_a + I_g + X_n + G)_1$ проходит ниже точки полной занятости, расположенной на биссектрисе. Поскольку мультипликатор равен 4, мы видим, что разница между равновесным ВВП и ВВП при полной занятости составляет 20 млрд дол. (рецессионный разрыв в размере 5 млрд дол., *умноженный* на мультипликатор, равный 4). Этот разрыв в 20 млрд дол. составляет величину отставания ВВП, которую мы видели на рис. 8-5.

Инфляционный разрыв

Если совокупные расходы на рис. 10-8б представлены кривой $(C_a + I_g + X_n + G)_2$, значит, существует разрыв, вызванный инфляционным спросом. Величина, на которую совокупные расходы превышают

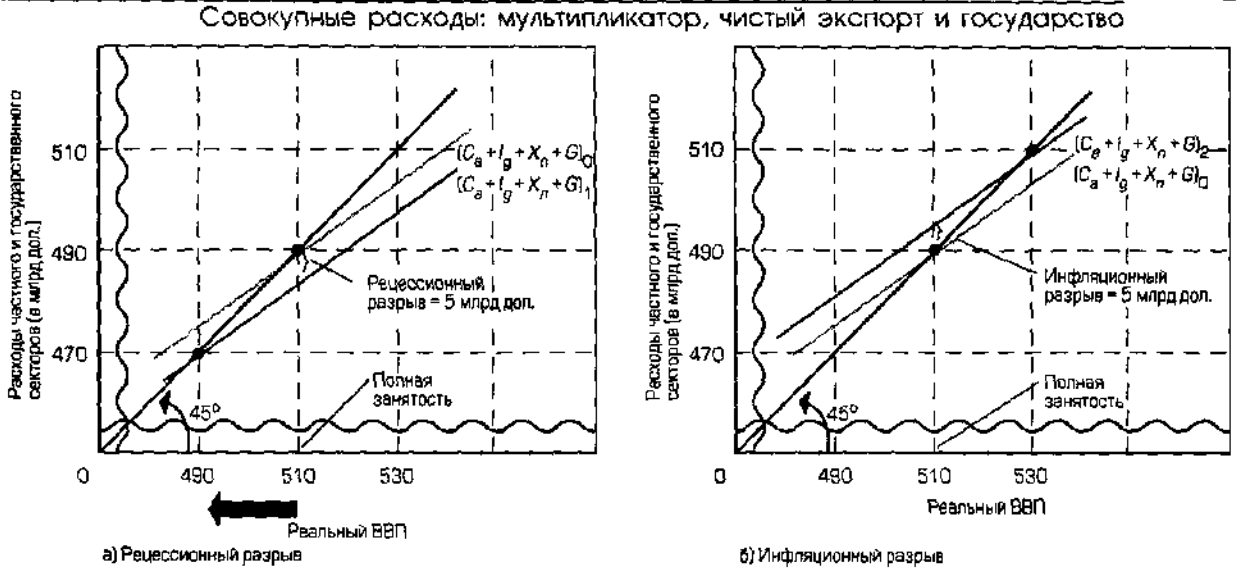


Рисунок 10-8. Рецессионный и инфляционный разрывы

Равновесный ВВП и ВВП при полной занятости не обязательно совпадают. Рецессионный разрыв (рис. а) представляет собой величину, на которую совокупные расходы отстают от безынфляционного уровня ВВП при полной занятости. Рецессионный разрыв во много раз сокращает реальный ВВП. Инфляционный разрыв (рис. б) представляет собой величину, на которую совокупные расходы превышают безынфляционный уровень ВВП. Этот разрыв приводит к инфляции спроса.

объем ВВП при полной занятости, называются **инфляционным разрывом**. В данном случае инфляционный разрыв составляет 5 млрд дол., что показывает *вертикальный* отрезок между кривой $(C_a + I_g + X_n + G)_2$ и точкой полной занятости на биссектрисе. Инфляционный разрыв – это величина, на которую должна сместиться вниз кривая совокупных расходов, чтобы обеспечить безынфляционный ВВП при полной занятости.

В результате инфляционного разрыва, то есть избытка спроса, поднимутся цены на продукцию. В этой ситуации предпринимательский сектор в целом не способен ответить на избыточный спрос в размере 5 млрд дол. увеличением реального объема своей продукции, поэтому возникнет *инфляция спроса*. Возрастает номинальный, но не реальный ВВП. (*Ключевой вопрос 10.*)

ЭКСКУРС В ИСТОРИЮ

Теперь посмотрим, насколько концепции рецессионного и инфляционного разрывов применимы к двум событиям в экономике.

Великая депрессия

В октябре 1929 г. фондовая биржа потерпела крах. Тогда же началась самая тяжелая и продолжительная депрессия в современной экономической истории. В Соединенных Штатах реальный ВВП (в долларах 1987 г.) упал с 822 млрд дол. в 1929 г. до 587 млрд дол. в 1933 г. Уровень безработицы, составлявший 3,2% в 1929 г., за тот же период возрос до 24,9%. Даже в 1939 г. реальный ВВП лишь чуть-чуть превышал свой уровень десятилетней давности, а уровень безработицы все еще составлял 17,2%! (Как показано в разделе «Международный ракурс» 10-2, Великая депрессия распространилась по всему миру.)

Самой главной причиной, ввергнувшей американский капитализм в хаос 30-х годов, послужило снижение уровня инвестиционных расходов. В реальном выражении валовые инвестиционные расходы сократились со 153 млрд дол. в 1929 г. до 27 млрд дол. в 1933 г., то есть на 82%. На рис. 10-8 мы бы представили это сокращение инвестиций огромным сдвигом вниз кривой совокупных расходов страны. В результате в 30-е годы возник серьезный рецессионный (депрессионный) разрыв и долговременный спад реального ВВП.

Какие факторы вызвали это резкое снижение инвестиций?

1. Излишек производственных мощностей и задолженность фирм. Воодушевленные процветанием 20-х годов, фирмы увлеклись расширением бизнеса и в итоге оказались перегружены избыточными производственными мощностями. В частности, пре-

кратился безудержный рост автомобильной промышленности, а вместе с ней и смежных отраслей — производства резиновых изделий и стекла, нефтеперерабатывающей, сталелитейной и текстильной промышленности, — так как рынок насытился новыми автомобилями. В 20-е годы быстро возрастала задолженность фирм. Кроме того, к концу 20-х годов бóльшая часть их доходов уходила на уплату процентов и основной суммы долга за прошлые покупки, поэтому нечем было покрывать расходы на привлечение нового капитала.

2. Спад в жилищном строительстве. В 20-е годы страна переживала подъем жилищного строительства в связи с ростом населения и отложенным из-за первой мировой войны спросом на жилье. Эти инвестиционные расходы стали уменьшаться еще в 1926 г., а к концу 20-х годов строительная отрасль в сущности потерпела крах.

3. Крах фондовой биржи. Наиболее болезненным проявлением Великой депрессии стал крах фондовой биржи в октябре 1929 г. Оптимизм, связанный с процветанием в 20-е годы, возвел биржевые спекуляции в ранг национального хобби. Эти спекуляции привели к повышению цен на акции до такого уровня, который не отражал финансовую реальность: цены на акции выходили далеко за пределы возможностей фирм зарабатывать прибыль, соответствующую этим ценам. Назрела необходимость снизить цены, и это произошло в 1929 г. — неожиданно и быстро.

Крах фондового рынка имел серьезные побочные последствия, самыми важными из которых были психологические. Бодрый оптимизм 20-х годов уступил место волне депрессии и пессимизма, а резкое падение цен на акции создало чрезвычайно неблагоприятные условия для изыскания дополнительных средств для инвестиций.

4. Сокращение денежной массы. В первые годы Великой депрессии денежная масса уменьшилась с 27 млрд дол. в 1929 г. до 20 млрд дол. в 1933 г. (см. гл. 14, раздел «Последний штрих»). Такое сокращение стало результатом деятельности некоторых сил за границей и внутри страны, в том числе неадекватных мер федеральных резервных банков (см. гл. 14–16). Именно это значительное сокращение денежной массы (предложения денег) способствовало резкому уменьшению объема совокупных расходов, характерному для начала 30-х годов.

Инфляция во время Вьетнамской войны

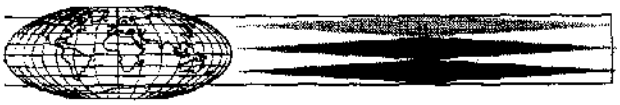
60-е годы были периодом длительного экономического подъема, который поддерживался увеличением потребительских расходов и инвестиций. Вероятно, главным фактором, определяющим этот длительный подъем, стали революционные преобразования в экономической политике, которые произошли в годы правления Кеннеди и Джонсона. Новая политика призывала правительство распоряжаться собранными налогами и расходами таким образом, чтобы обеспечить рост совокупного спроса, увеличивая занятость и реальный ВВП. Например, в 1962 г. был принят закон, по которому предоставлялась 7%-ная налоговая скидка на инвестиции в новые машины и оборудование, что стало дополнительным стимулом для инвесторов. В 1964 г. правительство сократило подоходный налог с физических лиц и корпораций, что привело к увеличению потребительских расходов и дальнейшему росту инвестиций. Уровень безработицы упал с 5,2% в 1964 г. до 4,5% в 1965 г.

В это время в игру вступила еще одна сила, способствовавшая экономическому росту. Эскалация войны во Вьетнаме привела к увеличению государственных военных расходов в период между 1965 и 1967 гг. на 40%. В 1968 г. расходы, связанные с войной, повысились еще на 15%. Одновременно все больше и больше молодых людей из числа безработных уходили в армию.

Примечательно, что уровень безработицы держался на уровне ниже 4% в течение всего периода 1966–1969 гг. Но увеличение государственных расходов, навязанное уже находящейся на подъеме экономике, привело к самой тяжелой за два десятилетия инфляции. Она подскочила с 1,6% в 1965 г. до 5,7% в 1970 г. Графически (см. рис. 10-8) растущие инвестиционные и дополнительные государственные расходы резко сдвинули вверх кривую совокупных расходов, создав тем самым значительный инфляционный разрыв.

Краткое повторение 10–2

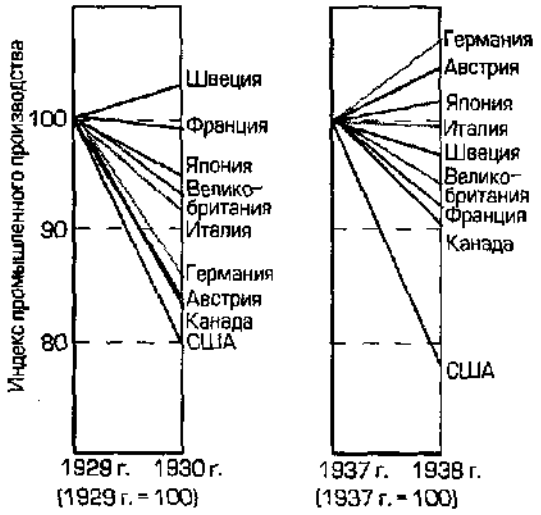
- Государственные закупки приводят к смещению графика совокупных расходов вверх и росту равновесного ВВП.
- Налоги влекут за собой уменьшение располагаемого дохода, сокращение потребительских расходов и сбережений, смещение графика совокупных расходов вниз и снижение равновесного ВВП.
- Мультипликатор сбалансированного бюджета равен единице.
- Рецессионный разрыв представляет собой величину, на которую надо увеличить совокупные расходы, чтобы экономика достигла уровня ВВП при полной занятости; инфляционный разрыв представляет собой величину, на которую надо уменьшить совокупные расходы, чтобы экономика могла избежать инфляции спроса.
- Характерной чертой Великой депрессии 30-х годов был большой рецессионный (депрессионный) разрыв; в период Вьетнамской войны (конец 60-х годов) наблюдался значительный инфляционный разрыв.



МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 10-2

Изменения объемов промышленного производства в 1929–1930 и в 1937–1938 гг. (выборка стран)

Великая депрессия 30-х годов охватила весь мир. В это время произошел огромный спад производства в большинстве стран. Во многих странах депрессия началась в 1929–1930 гг. В некоторых из них в 1937–1938 гг. снова произошел стремительный спад производства.



Источник: League of Nations, World Economic Survey, 1938–1939. P. 107.

КРИТИЧЕСКИЕ ЗАМЕЧАНИЯ И ПРЕДВАРИТЕЛЬНОЕ ЗНАКОМСТВО С НОВОЙ МОДЕЛЬЮ

Наш анализ и примеры демонстрируют эффективность модели совокупных расходов, которая помогает нам понять, как функционирует экономика, как возникают спады и депрессии, а также инфляционный спрос. Но все модели лишь приближенно отражают реальную действительность, поэтому у них есть некоторые недостатки. Теории совокупных расходов присущи четыре ограничения.

1. Изменение уровня цен. Наша модель объясняет происхождение инфляции спроса, как видно из рис. 10-8б, но не указывает, *насколько* возрастут цены, когда совокупные расходы превысят возможности экономики. Приведет ли инфляционный разрыв в 5 млрд дол. к уровню инфляции 3, 5, 10% или к какому-нибудь другому? Насколько повысится дефлятор ВВП (см. гл. 7) при данном инфляционном разрыве? В модель совокупных расходов не включена ось с уровнем цен, поэтому она не дает возможности измерить инфляцию.

2. Преждевременная инфляция спроса. В главе 8 (см. рис. 8-7) мы отмечали, что инфляция спроса может возникнуть *прежде*, чем экономика достигнет уровня производства при полной занятости. Модель совокупных расходов не объясняет, почему это может произойти. На рис. 10-8 показан сдвиг экономики от уровня расходов и реального ВВП в 490 млрд дол. к уровню ВВП при полной занятости, равному 510 млрд дол., но все это происходит без инфляции. В отличие от реального положения вещей инфляция в модели совокупных расходов возникает лишь после того, как экономика достигает уровня производства при полной занятости.

3. Отставание реального ВВП от уровня производства при полной занятости. Анализ рис. 8-5 и 8-7 показывает, что в течение некоторого времени экономика может расти, выходя за пределы реального ВВП при полной занятости. В модели совокупных расходов такая возможность не предусматривается. На рис. 10-8б реальный объем производства не может превысить 510 млрд дол., хотя кривая совокупных расходов имеет вид $(C_a + I_g + X_n + G)_2$. Такой высокий уровень расходов *не* создает дополнительного реального объема продукции; согласно этой модели расходы просто усиливают инфляцию.

4. Инфляция, обусловленная ростом издержек. Из главы 8 мы знаем, что существуют два типа инфляции: инфляция спроса и инфляция, обусловленная ростом издержек. Модель совокупных расходов не учитывает инфляцию, обусловленную ростом издержек.

В главе 11 мы исправим эти недостатки, но сохраним сущность модели совокупных расходов. Мы воспользуемся ею для построения графика (кривой) совокупного спроса, устанавливающего соотношение различных уровней цен с соответствующими величинами реального ВВП, на который будет предъявлен спрос. Когда мы объединим такую кривую совокупного спроса с кривой совокупного предложения, то получим модель, основанную на модели совокупных расходов, в которой преодолены перечисленные выше недостатки. Чем лучше вы поймете суть модели совокупных расходов, тем легче вам будет уяснить модель совокупного спроса и совокупного предложения, представленную в главе 11.

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

КВАДРАТУРА ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРУГА

Эффект мультипликатора в интерпретации юмориста Арта Бухвальда.

Вашингтон. Кризис разразился настолько неожиданно, что никто толком не знает, как это случилось. Еще вчера мы были страной молочных рек и кисельных берегов, а сегодня мы страна скисшего молока и продовольственных талонов.

Вот как это происходит.

Хофбергер, продавец автомобилей «шевроле» из Томкета, пригорода Вашингтона, позвонил Литтлтону, владельцу фирмы *Menswear & Haberdashery*, и сообщил:

– Хорошие новости, только что получили партию новой модели «нова», и я оставил одну машину для вас и вашей жены.

Литтлтон ответил:

– Не могу себе этого позволить, Хофбергер. Мы с женой разводимся.

Мне очень жаль, – *добавил Литтлтон,* – *но в этом году* я не в состоянии купить новую машину. Когда мы с женой все уладим, мне еще повезет, если я смогу купить велосипед.

Хофбергер положил трубку. Через несколько минут раздался телефонный звонок.

– Говорит Бедчек, маляр, – прозвучал голос на другом конце провода. – Когда вы хотите, чтобы мы начали красить ваш дом?

– Я передумал, – сказал Хофбергер. – Я не буду красить дом.

– Но я уже заказал краску, – воскликнул Бедчек. – Почему вы передумали?

– Потому что Литтлтон разводится с женой и не может купить себе новую машину.

В тот же вечер, когда Бедчек пришел домой, его жена сообщила:

– Из магазина Глэдстоуна привезли новый цветной телевизор.

– Отошли обратно, – велел Бедчек жене.

– Почему? – возмутилась она.

– Потому что Хофбергер не будет красить дом из-за того, что Литтлтоны разводятся.

На следующий день миссис Бедчек отвезла нераспакованный телевизор к Глэдстоуну:

– Нам он не нужен.

У Глэдстоуна вытянулось лицо. Он немедленно позвонил своему транспортному агенту Сэндсторму:

– Помните о моей поездке на Виргинские острова?

– Да, билеты уже заказаны.

– Аннулируйте заказ. Я не смогу поехать. Бедчек только что вернул в магазин цветной телевизор, потому что Хофбергер не продал автомобиль Литтлтону, потому что тот разводится с женой, а она требует себе все деньги.

Сэндсторм порвал авиабилеты и отправился к своему банкиру Грипшолму:

– В этом месяце я не сумею вернуть вам ссуду, потому что Глэдстоун не едет на Виргинские острова.

Грипшолм пришел в бешенство. Когда Рудмейкер заглянул *взять кредит на приобретение новой кухни для своего* ресторана, Грипшолм холодно отказал ему:

– Как я могу одолжить вам деньги, если Сэндсторм не возвратил свой долг?

Рудмейкер позвонил подрядчику Иглтону и сказал, что не сумеет поставить новую кухню. Иглтон уволил восемь человек.

Тем временем General Motors объявила о скидке на новые модели автомобилей. Хофбергер немедленно позвонил Литтлтону.

– Хорошая новость, – сообщил он, – хоть вы и разводитесь, теперь вы сможете позволить себе новый автомобиль.

– Но я уже не развожусь, – сказал Литтлтон. – Это было недоразумение, и мы помирились.

– *Прекрасно,* – *воскликнул Хофбергер.* – *Значит, вы* можете купить «нову».

– Ни в коем случае, – ответил Литтлтон. – Дела идут так паршиво, что непонятно, как мне еще удалось до сих пор сохранить свою лавочку.

– Даже не представлял себе этого, – сказал Хофбергер.

– А вы можете представить, что ни Бедчек, ни Глэдстоун, ни Сэндсторм, ни Грипшолм, ни Рудмейкер, ни Иглтон больше месяца сюда не заглядывали? Как же мне поддерживать свой бизнес, если магазин остался без таких клиентов?

Источник: Buchwald A. Squaring the Economic Circle Cleveland Plain Dealer, 22 February, 1975 (*перепечатывается по специальному разрешению*).

РЕЗЮМЕ

1. Смещение кривых сбережений и потребления или инвестиций изменяет равновесный уровень производства и дохода в несколько раз больше по сравнению с величиной первоначального изменения расходов. Эффект мультипликатора сопутствует как увеличению, так и сокращению совокупных расходов.

2. Мультипликатор обратно пропорционален величине предельной склонности к сбережению. Чем выше предельная склонность к сбережению, тем меньше величина мультипликатора; чем выше предельная склонность к потреблению, тем больше величина мультипликатора.

3. График чистого экспорта (экспорт минус импорт) устанавливает его соотношение с уровнями реального ВВП. В нашей модели мы предполагаем, что объем чистого экспорта одинаков на всех уровнях реального ВВП.

4. Положительный чистый экспорт увеличивает совокупные расходы по сравнению с их уровнем в частной закрытой экономике, в несколько раз повышая реальный ВВП; отрицательный чистый экс-

порт уменьшает совокупные расходы по сравнению с их уровнем в частной закрытой экономике, в несколько раз снижая реальный ВВП. Увеличение экспорта или уменьшение импорта способствует росту реального ВВП.

5. Государственные закупки смещают кривую совокупных расходов вверх и повышают равновесный ВВП.

6. Налогообложение уменьшает располагаемый доход, сокращает расходы на потребление и сбережения, смещает кривую совокупных расходов вниз и уменьшает равновесный ВВП.

7. Мультипликатор сбалансированного бюджета равен единице. Это значит, что одинаковое увеличение государственных расходов и налогов приведет к возрастанию равновесного реального ВВП на величину, равную этому увеличению.

8. Равновесный уровень реального ВВП и уровень ВВП при полной занятости не обязательно совпадают. Величина, на которую текущие совокупные расходы меньше совокупных расходов, соответствующих уровню ВВП при полной занятости, называется рецессионным разрывом; этот разрыв в несколько раз уменьшает реальный ВВП. Величина, на которую текущие совокупные расходы превышают совокупные расходы, соответствующие уровню ВВП при полной занятости, называется инфляционным разрывом; он вызывает инфляцию спроса.

9. Причиной Великой депрессии 30-х годов был стремительный спад совокупных расходов, который повлек за собой серьезный и длительный рецессионный (депрессионный) разрыв. Период войны во Вьетнаме служит хорошим примером инфляционного разрыва. Внезапное повышение совокупного спроса, вызванное военными расходами, привело к значительному инфляционному разрыву, сопровождавшемуся инфляцией спроса.

10. Модель совокупных расходов отвечает на многие вопросы макроэкономики, но не учитывает: а) изменения в уровне цен; б) преждевременную инфляцию спроса; в) способность реального ВВП временно увеличиться сверх уровня производства при полной занятости; г) инфляцию, вызванную ростом издержек.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Эффект мультипликатора (*multiplier effect*)
Чистый экспорт (*net exports*)
Аккордный налог (*lump-sum tax*)
Мультипликатор сбалансированного бюджета (*balanced-budget multiplier*)
Рецессионный разрыв (*recessionary gap*)
Инфляционный разрыв (*inflationary gap*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Какое воздействие на равновесный уровень ВВП окажет каждое из изменений, перечисленных в вопросе 4 в конце главы 9? Объясните ваш ответ.

2. ***Ключевой вопрос.*** *Что такое эффект мультипликатора? Каково соотношение между ПСП и величиной мультипликатора? Между ПСС и величиной мультипликатора? Чему будет равен мультипликатор при следующих значениях ПСС: 0; 0,4; 0,6 и 1? При следующих значениях ПСП: 1; 0,90; 0,67; 0,50 и 0? Насколько изменится ВВП, если фирмы увеличат инвестиции на 8 млрд дол., а ПСП в экономике будет равна 0,8? Если ПСП будет равна 0,67? Объясните разницу между простым и сложным мультипликатором.*

3. Графически изобразите модель совокупных расходов для частной закрытой экономики. Теперь покажите уменьшение совокупных расходов и объясните, почему снижение реального ВВП на вашем графике больше, чем величина первоначального уменьшения совокупных расходов. Каково соотношение величины падения реального ВВП и величины первоначального уменьшения совокупных расходов, если наклон кривой совокупных расходов равен 0,8?

4. Объясните, почему запланированное увеличение сбережений домохозяйств, не сопровождающееся увеличением инвестиционных расходов фирм, может привести к падению реального ВВП, *не* вызывая при этом возрастания фактических сбережений. Продемонстрируйте это положение на графике, используя метод сопоставления изъятий и вливаний для определения равновесного реального ВВП. Теперь покажите на графике, что произойдет, если инвестиции возрастут в соответствии с первоначальным увеличением сбережений. Используя материалы главы 2, объясните, почему такое одновременное увеличение сбережений и инвестиций может быть желательно для общества.

5. ***Ключевой вопрос.*** *Данные, представленные в столбцах (1) и (2) помещенной ниже таблицы, соответствуют закрытой экономике.*

(1) Реальный объем производства (ВВП = РД) (в млрд дол.)	*(2) Совокупные расходы в частной закрытой экономике (в млрд дол.)*	*(3) Экспорт (в млрд дол.)*	*(4) Импорт (в млрд дол.)*	*(5) Чистый экспорт (в млрд дол.)*	*(6) Совокупные расходы в частной открытой экономике (в млрд дол.)*
200	240	20	30	_____	_____
250	280	20	30	_____	_____
300	320	20	30	_____	_____
350	360	20	30	_____	_____
400	400	20	30	_____	_____
450	440	20	30	_____	_____
500	480	20	30	_____	_____
550	520	20	30	_____	_____

а. Используйте данные столбцов (1) и (2), чтобы определить равновесный ВВП для этой гипотетической экономики.

б. Теперь откройте эту экономику для внешней торговли, приняв во внимание данные по экспорту и импорту из столбцов (3) и (4). Вычислите величину чистого экспорта и определите равновесный ВВП для открытой экономики. Объясните, почему он отличается от ВВП для закрытой экономики.

в. Каким будет равновесный ВВП при первоначальном уровне экспорта в 20 млрд дол., если импорт будет на 10 млрд дол. больше при любом уровне ВВП? Или на 10 млрд дол. меньше при любом уровне ВВП? Какой вывод об уровне импорта и равновесном ВВП иллюстрируют эти примеры?

г. Какова величина мультипликатора в этих примерах?

6. Предположим, что без учета налогов шкала потребления в экономике выглядит следующим образом:

ВВП (в млрд дол.)	*Потребление (в млрд дол.)*
100	120
200	200
300	280
400	360
500	440
600	520
700	600

а. Постройте график потребления и определите уровень ПСП.

б. Теперь предположим, что введена система аккордных налогов и что государство собирает 10 млрд дол. в виде налогов при любом уровне ВВП. Постройте новый график потребления и сравните величины ПСП и мультипликатора с их величинами в графике потребления до введения налогов.

7. Объясните графически, как определяется равновесный ВВП для частного сектора, используя метод сопоставления совокупных расходов с объемом производства и метод изъятий и вливаний. Добавьте государственные расходы и налоги и покажите их воздействие на равновесный ВВП.

8. ***Ключевой вопрос.*** *Обратитесь к данным столбцов (1) и (6) из таблицы, приведенной в вопросе 5. Включите в таблицу государственный сектор, предположив, что правительство планирует собрать в виде налогов и затратить 20 млрд дол. при любом потенциальном уровне ВВП. Предположим также, что налоги взимаются только с физических лиц и что правительственные расходы не влекут за собой смещения кривой совокупных расходов частного сектора. Объясните изменения в равновесном ВВП, к которым приведет включение государственного сектора.*

9. Что такое мультипликатор сбалансированного бюджета? Свяжите ответ на этот вопрос с вашим ответом на вопрос 8. Объясните следующее утверждение: «Одинаковое увеличение государственных расходов и налоговых поступлений на *n* долларов приведет к возрастанию ВВП на *n* долларов». Справедливо ли оно во всех случаях, независимо от величины ПСС?

10. ***Ключевой вопрос.*** *Пользуясь приведенной ниже таблицей, ответьте на следующие вопросы.*

(1) Возможные уровни занятости (в млн человек)	*(2) Реальный объем производства (в млрд дол.)*	*(3) Совокупные расходы, $C_a + I_g + X_n + G$ (в млрд дол.)*
90	500	520
100	550	560
110	600	600
120	650	640
130	700	680

а. Возможен ли инфляционный или рецессионный разрыв в экономике, где полная занятость составляет 130 млн человек? Каковы будут последствия такого разрыва? Насколько должны измениться совокуп-

ные расходы, указанные в столбце (3), при любом уровне ВВП, чтобы устранить инфляционный или рецессионный разрыв? Объясните ваш ответ.

б. Возможен ли инфляционный или рецессионный разрыв, если уровень производства при полной занятости равен 500 млрд дол.? Объясните последствия такого разрыва. Насколько должны измениться совокупные расходы, приведенные в столбце (3), чтобы устранить инфляционный или рецессионный разрыв? Объясните ваш ответ.

в. Исходя из того, что инвестиции, чистый экспорт и государственные расходы не изменяются при изменении реального ВВП, какова величина ПСП, ПСС и мультипликатора?

11. Какая из двух ситуаций, описанных в вопросе 10, – а) или б) – совпадает с реалиями Великой депрессии? С периодом Вьетнамской войны? Объясните свои ответы.

12. Углубленный анализ. Предположим, что кривая потребления в частной открытой экономике имеет вид $C = 50 + 0{,}8Y$. Предположим также, что инвестиции и чистый экспорт автономны (и обозначены I_{y0} и X_{n0}); это значит, что запланированные инвестиции и чистый экспорт не зависят от уровня реального ВВП при величине $I_g = I_{g0} = 30$ и $X_n = X_{n0} = 10$. Вспомним также, что в условиях равновесия объем произведенной продукции (Y) равен совокупным расходам ($C + I_g + X_n$), или $Y = C + I_g + X_n$.

а. Вычислите равновесный уровень дохода или реального ВВП для этой экономики. Проверьте результат, представив значения потребления, чистого экспорта и инвестиций в виде таблицы и определив равновесный ВВП.

б. Что произойдет с равновесным Y при $I_g = I_{g0} = 10$? Какова величина мультипликатора в этом случае?

13. Задание повышенной сложности. Мы можем добавить государственный сектор к частной экономике из вопроса 12 следующим образом. Предположим, что $G = G_0 = 28$ и $T = T_0 = 30$. Из-за налогов кривая потребления $C_a = 50 + 0{,}8Y$ должна принять вид $C_a = 50 + 0{,}8(Y - T)$, где $(Y - T)$ представляет собой располагаемый (после уплаты налогов) доход. Исходя из того, что налогом облагаются только доходы физических лиц, инвестиции останутся на уровне $I_g = I_{g0} = 30$. Чистый экспорт не зависит от величины дохода, то есть $X_n = X_{n0} = 10$. Используя формулу равновесия $Y = C_a + I_g + X_n + G$, определите равновесный уровень дохода. Объясните, почему включение государственного бюджета с небольшим превышением доходов над расходами приводит к *увеличению* равновесного дохода.

14. («Последний штрих».) Каков основной экономический смысл юмористического рассказа Арта Бухвальда «Квадратура экономического круга»?

11

СОВОКУПНЫЙ СПРОС И СОВОКУПНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Модель совокупных расходов, разработанная в главах 9 и 10, – это *модель с постоянным уровнем цен*, так как она служит главным образом для оценки изменений реального ВВП, а не уровня цен. Дабы получить более *реалистичную картину действительности*, мы разработаем *модель с изменчивым уровнем цен*, которая позволяет одновременно анализировать изменения и реального ВВП, и уровня цен. Для этого необходимо объединить, или агрегировать, в единый рынок все существующие в экономике отдельные рынки. Надо свести тысячи отдельных равновесных цен – на пиццу, роботов, зерно, компьютеры, коленчатые валы, бриллианты, нефть, духи и губную помаду – к общему уровню цен. Подобным же образом мы должны свести равновесные количества отдельных товаров и услуг в уже знакомый нам реальный ВВП. Таким образом, на вертикальной оси нашего нового графика мы откладываем уровень цен, а на горизонтальной оси – реальный внутренний продукт, или «реальный ВВП», или «реальный объем производства».

Сведения, которые вы почерпнете из этой главы, помогут вам упорядочить ваши знания о равновесном ВВП, уровне цен и макроэкономической политике правительства. Инструментарий, используемый в этой главе, тоже будет вам полезен при изучении следующих глав, где мы сравниваем различные точки зрения на макроэкономическую теорию и практику.

В этой главе мы введем понятия совокупного спроса и совокупного предложения, рассмотрим формы кривых совокупного спроса и совокупного предложения и опишем факторы, вызывающие их сдвиг. Потом проанализируем равновесные уровни цен и реального ВВП, а также влияние сдвига кривых совокупного спроса и совокупного предложения на уровень цен и реальный ВВП.

СОВОКУПНЫЙ СПРОС

Совокупный спрос – это *шкала, графически изображаемая в виде кривой, которая показывает различные объемы товаров и услуг, то есть реальные объемы производства, которые внутренние потребители, фирмы и правительство готовы купить при любом возможном уровне цен.* При прочих равных условиях чем ниже уровень цен, тем больше реальный объем ВВП, который приобретут покупатели. И наоборот, чем выше уровень цен, тем меньший объем ВВП они купят. Таким образом, уровень цен и реальный объем ВВП, на который предъявлен спрос, находятся в обратной, или отрицательной, зависимости друг от друга.

Кривая совокупного спроса

Обратная зависимость между уровнем цен и реальным объемом ВВП отчетливо выражена на рис. 11-1.

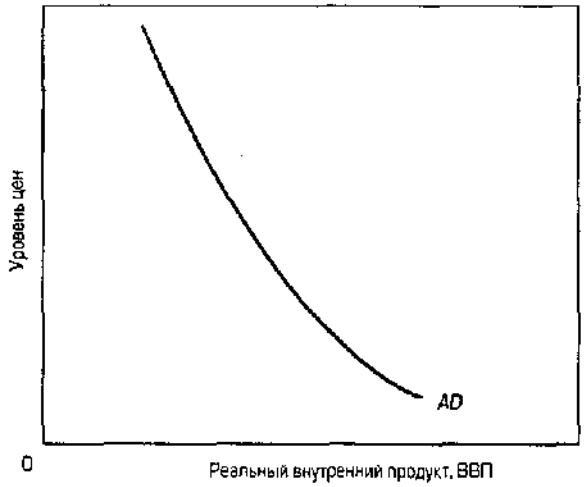


Рисунок 11-1. Кривая совокупного спроса

Нисходящая кривая совокупного спроса указывает на обратную зависимость между уровнем цен и реальным объемом внутреннего продукта, который будет куплен.

где представлена нисходящая кривая совокупного спроса, то есть такая же по характеру, как и кривая спроса на отдельный товар.

Почему? Нисходящий характер этой кривой определяется *иными* причинами, нежели характер кривой спроса на отдельный товар, который объясняется эффектами дохода и замещения. Когда цена на отдельный товар падает, то (постоянный) номинальный доход потребителя дает ему возможность приобрести большее количество товара (эффект дохода). Кроме того, когда цена падает, потребитель стремится приобрести большее количество данного товара, потому что он становится относительно дешевле других товаров (эффект замещения).

Но это объяснение неприменимо к агрегатным показателям. На рис. 11-1 при движении вниз по кривой совокупного спроса все цены в целом падают, то есть основания для эффекта замещения (один товар становится дешевле по сравнению со всеми другими товарами) в данном случае отсутствуют. Соответственно если кривая индивидуального спроса на отдельный товар предполагает постоянный номинальный доход потребителей, то кривая совокупного спроса строится на допущении изменяющегося совокупного дохода. Следовательно, двигаясь вверх по кривой совокупного спроса, мы перемещаемся и на более высокий уровень цен. Но вспомним нашу модель кругооборота: более высокие цены на товары и услуги вернутся к поставщикам ресурсов в виде возросших доходов – зарплаты, ренты, процентов и прибыли. Поэтому увеличение уровня цен *не* обязательно означает сокращение номинального дохода в экономике в целом.

Если нисходящий характер кривой совокупного спроса нельзя объяснить эффектами замещения и доходов, так в чем же тогда дело? Причины кроются в следующих трех факторах.

1. Эффект богатства. Первой причиной, определяющей нисходящую траекторию кривой совокупного спроса, служит **эффект богатства, или эффект реальных наличных средств.** При более высоком уровне цен снижается реальная стоимость, или покупательная способность, накопленных финансовых активов общества, в частности активов с фиксированной денежной стоимостью, таких, как срочные счета или облигации. В результате такого падения покупательной способности этих активов население становится беднее в реальном выражении и, следовательно, начинает экономить на расходах. Домохозяйство, возможно, приобрело бы новый автомобиль или парусную лодку, если бы покупательная способность его чистых финансовых активов составляла, скажем, 50 тыс. дол. Но если инфляция сведет покупательную способность этих активов до 30 тыс. дол., семья, скорее всего, отложит свою покупку.

И наоборот, при снижении уровня цен реальная стоимость, или покупательная способность, богатства человека возрастает, и он увеличивает свои расходы.

2. Эффект процентной ставки. **Эффект процентной ставки** предполагает, что нисходящий характер кривой совокупного спроса определяется воздействием изменения уровня цен на процентную ставку, а следовательно, на потребительские расходы и инвестиции. Вместе с ростом уровня цен повышаются и процентные ставки, а рост процентных ставок в свою очередь приводит к сокращению определенных категорий потребительских расходов и инвестиций.

Эту мысль можно развить. *Кривая совокупного спроса строится на допущении, что объем денежной массы (предложение денег) в экономике остается неизменным.* Когда уровень цен повышается, потребителям требуется больше денег для покупок, а предпринимателям – для выплаты зарплаты и приобретения других необходимых ресурсов. Короче говоря, более высокий уровень цен повышает спрос на деньги.

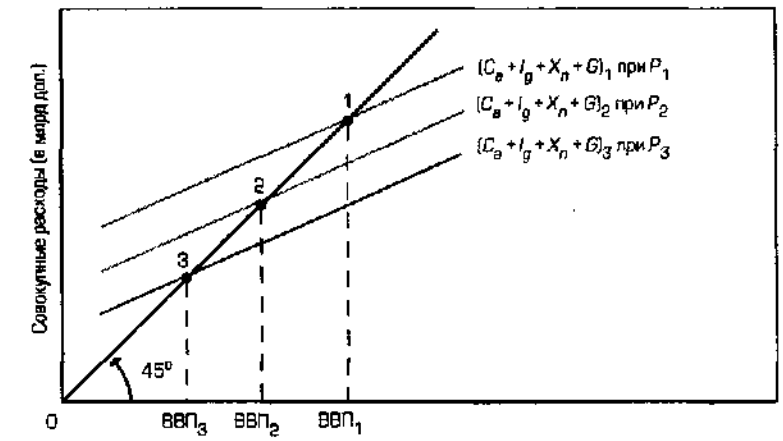
При неизменном предложении денег увеличение спроса взвинчивает цену за пользование деньгами. Эта цена и есть процентная ставка. При высоких процентных ставках предприятия и домохозяйства сокращают определенные виды расходов, чувствительные к изменению этого фактора. Фирма, ожидающая 10%-ной отдачи от потенциальной покупки инвестиционных товаров, сочтет это при-

обретение выгодным, если процентная ставка составит, скажем, не более 7%. Но покупка не принесет прибыли и поэтому не состоится, если процентная ставка возрастет, скажем, до 12%. Из-за *повышения процентной ставки потребители тоже* примут решение *не* покупать дома или автомобили.

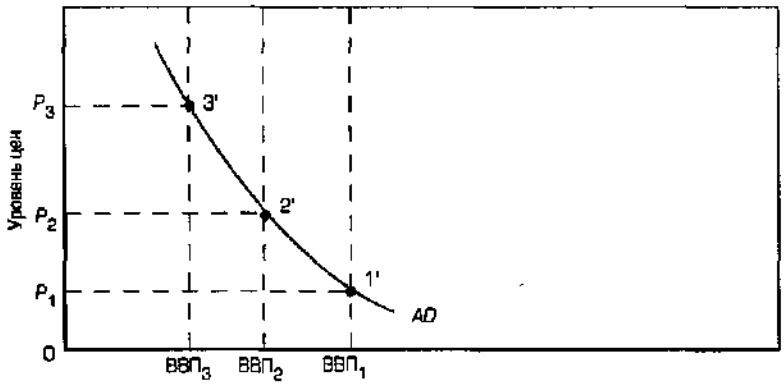
Вывод: более высокий уровень цен, увеличивая спрос на деньги и повышая процентную ставку, сокращает величину спроса, то есть реальный объем произведенного продукта, на который предъявляется спрос.

3. Эффект импортных закупок. В главе 7, обсуждая систему расчета национального дохода, мы обнаружили, что импорт и экспорт являются важными компонентами совокупных расходов. Объемы импорта и экспорта зависят, помимо всего прочего, от соотношения цен внутри страны и за границей. Так, если уровень цен в Соединенных Штатах поднимется по сравнению с ценами за рубежом, американские покупатели будут приобретать больше импортных товаров и меньше отечественных. И весь остальной мир будет покупать меньше американских товаров, что вызовет сокращение американского экспорта. Короче говоря, повышение уровня цен в США приведет к увеличению американского импорта и сокращению экспорта, то есть к уменьшению чистого экспорта (экспорт минус импорт) в общем объеме расходов на товары американского производства.

Вывод: при повышении уровня цен внутри страны **эффект импортных закупок** приводит к уменьшению совокупного спроса на отечественные товары и услуги. И наоборот, относительное снижение уровня цен в стране способствует сокращению импорта и увеличению экспорта и тем самым увеличению чистого экспорта в совокупном спросе



а) Модель совокупных расходов



б) Модель совокупного спроса — совокупного предложения

Рисунок 11-2. Построение кривой совокупного спроса на основе соотношения расходов и произведенного продукта

Благодаря эффектам богатства, процентной ставки и импортных закупок графики потребления, инвестиций и чистого экспорта, а следовательно, и совокупных расходов повышаются при снижении уровня цен и падают при его подъеме. Если совокупные расходы принимают значение $(C_a + I_g + X_n + G)_2$ при уровне цен P_2, то можно объединить этот уровень цен и равновесный объем производства ВВП$_2$, чтобы определить одну точку (2') на кривой совокупного спроса. Более низкий уровень цен – P_1 приводит к увеличению совокупных расходов до $(C_a + I_g + X_n + G)_1$ и дает на точку 1' на кривой совокупного спроса. Подобным же образом более высокий уровень цен P_3 смещает кривую совокупных расходов вниз до $(C_a + I_g + X_n + G)_3$, так что P_3 и ВВП$_3$ образуют еще одну точку 3' на кривой совокупного спроса.

Построение кривой совокупного спроса на основе модели совокупных расходов[1]

Нисходящую кривую совокупного спроса, показанную на рис. 11-1, можно построить непосредственно на основе модели совокупных расходов, разработанной в главах 9 и 10. На этом рисунке кривая совокупного спроса просто устанавливает связь между различными потенциальными уровнями цен и соответствующими объемами ВВП. Отметим, что модель совокупных расходов (рис. 11-2а) и кривую совокупного спроса (рис. 11-2б) можно совместить по вертикали, как это сделано на рис. 11-2, поскольку объемы производства в обеих моделях отложены на горизонтальной оси. Теперь мы может начать с графика совокупных расходов $(C_a + I_g + X_n + G)_2$. Уровень цен, соответствующий этому графику, равен P_2, что и отмечено на рисунке, чтобы напомнить нам об этом факте. На основе имеющейся информации на графике можно совместить равновесный реальный продукт, $ВВП_2$ и соответствующий ему уровень цен P_2. Это даст нам одну точку, а именно 2', на рис. 11-2б, где представлена кривая совокупного спроса.

Теперь предположим, что уровень цен равен P_1. При прочих равных условиях понижение цен до этого более низкого уровня приведет к: 1) повышению стоимости богатства, что вызовет увеличение потребительских расходов; 2) снижению процентной ставки, что вызовет рост инвестиционных расходов; 3) сокращению импорта и возрастанию экспорта, что вызовет увеличение расходов на чистый экспорт. График совокупных расходов сместится вверх от $(C_a + I_g + X_n + G)_2$ до, скажем, $(C_a + I_g + X_n + G)_1$, что приведет к установлению равновесия при $ВВП_1$. На рис. 11-2б мы видим это новое сочетание уровня цен и реального объема произведенного продукта, то есть P_1 и $ВВП_1$, в точке 1'.

Теперь допустим, что цены возросли от исходного уровня P_2 до P_3. Реальная стоимость богатства падает, процентная ставка растет, экспорт сокращается, а импорт увеличивается. Поэтому графики потребления, инвестиций и чистого экспорта сместятся вниз, сдвигая график совокупных расходов с $(C_a + I_g + X_n + G)_2$ до $(C_a + I_g + X_n + G)_3$, где реальный объем производства равен $ВВП_3$. Это позволит нам нанести третью точку на кривую совокупного спроса, а именно точку 3', в которой уровень цен составляет P_3, а реальный продукт – $ВВП_3$.

Подведем итоги. Снижение уровня цен смещает график совокупных расходов вверх и увеличивает реальный ВВП. Повышение уровня цен приводит к смещению графика совокупных расходов вниз, сокращая реальный ВВП. В результате образуются различные комбинации уровня цен и реального ВВП, графически соответствующие разным точкам, таким, как 1', 2' и 3', которые определяют положение конкретной нисходящей кривой совокупного спроса.

Детерминанты совокупного спроса

Мы уже знаем, что изменения уровня цен приводят к сдвигам уровня расходов внутренних потребителей, фирм, правительства, а также иностранных покупателей, которые дают возможность прогнозировать изменения реального ВВП. Повышение уровня цен *при прочих равных условиях* приведет к уменьшению спроса на реальный ВВП, а снижение этого уровня – к увеличению спроса на реальный ВВП. Эта взаимосвязь представлена на графике движением одной точки к другой по стабильной кривой совокупного спроса. Однако если одно или несколько из «прочих условий» меняется, то смещается вся кривая совокупного спроса. Эти «прочие условия» мы называем **детерминантами совокупного спроса**; именно они определяют положение кривой совокупного спроса.

Для того чтобы понять, какие факторы приводят к изменениям реального объема производства, следует отличать *изменения величины спроса на реальный внутренний продукт*, вызванные изменениями уровня цен, от *изменений совокупного спроса*, вызванных изменениями одной или нескольких детерминант совокупного спроса. Вспомним, что мы проводили такое различие в главе 3, когда рассматривали кривые спроса на отдельный товар.

Как показано на рис. 11-3, увеличение совокупного спроса представлено смещением кривой вправо – от AD_1 к AD_2. Этот сдвиг показывает, что при любом уровне цен реальный объем товаров и услуг, на который предъявляется спрос, возрастет по сравнению с прежним уровнем.

Уменьшение совокупного спроса представлено смещением кривой влево – от AD_1 к AD_3. Этот сдвиг указывает на то, что люди желают покупать меньше реального продукта, чем прежде, при любом уровне цен.

Подчеркнем еще раз: показанные на рисунке изменения совокупного спроса происходят в том случае, если изменяется один или несколько факторов, которые прежде считались постоянными. Эти детерминанты совокупного спроса, или *факторы изменения совокупного спроса*, перечислены в табл. 11-1. Давайте рассмотрим все элементы таблицы.

Потребительские расходы. Американские потребители могут изменить объем купленного реального

[1] Этот раздел предполагает знание модели совокупных расходов, которая рассматривалась в главах 9 и 10, поэтому те читатели, которые не знакомы с материалом этих глав, могут данный раздел пропустить.

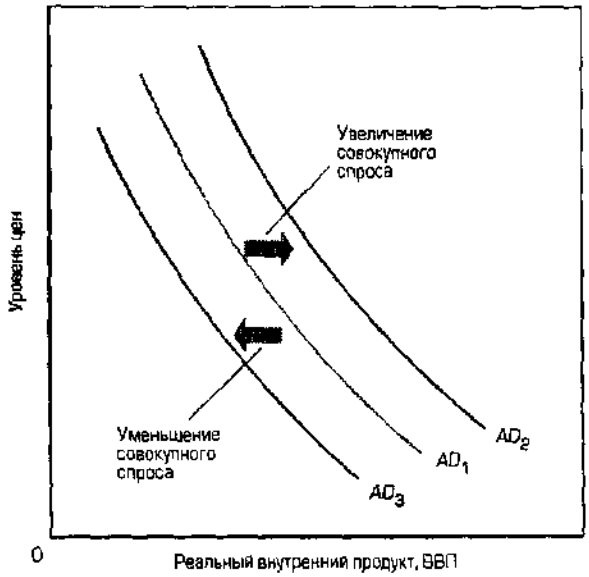


Рисунок 11-3. Изменения совокупного спроса

Изменение одной или нескольких детерминант совокупного спроса, перечисленных в табл. 11-1, приводит к изменению совокупного спроса. Увеличение совокупного спроса показано смещением кривой AD вправо – из положения AD_1 к AD_2, а уменьшение совокупного спроса смещением влево – от AD_1 к AD_3.

продукта отечественного производства независимо от изменений уровня цен. В таком случае смещается вся кривая совокупного спроса. Она сдвигается влево от AD_1 к AD_3, как показано на рис. 11-3, когда потребители покупают меньше товаров, чем раньше, при любом возможном уровне цен. И наоборот, кривая смещается вправо от AD_1 к AD_2, когда потребители приобретают больше товаров при любом возможном уровне цен.

Таблица 11-1. Детерминанты совокупного спроса: факторы, *смещающие кривую совокупного спроса*

1. Изменения потребительских расходов
   а. Благосостояние потребителей
   б. Ожидания потребителей
   в. Задолженность потребителей
   г. Налоги
2. *Изменения инвестиционных расходов*
   а. Процентные ставки
   б. Ожидаемые прибыли от инвестиций
   в. Налоги на бизнес
   г. Технология
   д. *Избыточные мощности*
3. Изменения государственных расходов
4. Изменения расходов на чистый экспорт
   а. Национальный доход в зарубежных странах
   б. Валютные курсы

Изменения одного или нескольких неценовых факторов могут повлиять на объем потребительских расходов и тем самым сместить кривую совокупного спроса. Как указано в табл. 11-1, к таким факторам относятся: благосостояние потребителей, их ожидания, задолженность и налоги.

Благосостояние потребителей. Богатство потребителей образуют активы, которыми потребители владеют: финансовые активы, такие, как акции и облигации, и материальные активы, например дома, земля. Резкое уменьшение реальной стоимости активов, имеющихся в распоряжении потребителей, побуждает их наращивать сбережения (покупать меньше товаров), с тем чтобы восстановить свое благосостояние на прежнем уровне. В результате сокращается объем потребительских расходов, что в свою очередь приводит к снижению совокупного спроса, то есть к смещению кривой совокупного спроса влево. Увеличение реальной стоимости богатства потребителей вызывает рост потребительских расходов при любом уровне цен. Таким образом, кривая совокупного спроса смещается вправо.

Важное соображение: в данном случае мы *не имеем в виду рассмотренный ранее эффект богатства*, или эффект реальных наличных средств, который предполагает постоянную кривую совокупного спроса и является следствием изменений уровня цен. Напротив, изменения реальной стоимости богатства, о которых здесь идет речь, не зависят от изменений уровня цен; это *неценовой фактор*, который смещает всю кривую совокупного спроса. Примером может служить резкое повышение курса акций, которое приводит к росту благосостояния потребителя даже при неизменном уровне цен. А резкое падение реальной стоимости домов и земли уменьшает благосостояние потребителей независимо от того, меняется ли общий уровень цен.

Ожидания потребителей. Изменения потребительских расходов могут быть вызваны ожиданиями потребителей относительно будущих перспектив. Когда люди ожидают увеличения в будущем своего реального дохода, они готовы тратить значительную часть своего нынешнего дохода. Текущие потребительские расходы в подобном случае возрастают (текущие сбережения сокращаются), и кривая совокупного спроса смещается вправо. Вместе с тем ожидание уменьшения в будущем реальных доходов ведет к сокращению текущих потребительских расходов, а следовательно, и к падению совокупного спроса.

Точно так же массовое ожидание новой волны инфляции увеличит сегодняшний совокупный спрос, поскольку потребители предпочитают делать покупки, не дожидаясь повышения цен. И наоборот, ожидание снижения цен в ближайшем будущем приведет к уменьшению сегодняшних потребитель-

ских расходов, так как люди, вероятно, с готовностью пожертвуют частью текущего потребления ради выгод, которые им может принести будущее снижение цен.

Задолженность потребителей. Высокий уровень задолженности, образовавшейся у потребителей в результате прежних займов и покупок в кредит, может заставить их сократить сегодняшние расходы, чтобы выплатить имеющиеся долги. Вследствие этого потребительские расходы сократятся, а кривая совокупного спроса сместится влево. И наоборот, когда потребительская задолженность относительно невелика, текущие потребительские расходы растут, что приводит к увеличению совокупного спроса.

Налоги. Снижение ставок индивидуального подоходного налога влечет за собой увеличение дохода, поступающего в распоряжение потребителей, и объема покупок, которые они делают при любом возможном уровне цен. Снижение налогов приводит к смещению кривой совокупного спроса вправо; увеличение налогов вызывает сокращение потребительских расходов и смещение кривой совокупного спроса влево.

Инвестиционные расходы. Инвестиционные расходы, то есть закупки инвестиционных товаров, – это вторая детерминанта совокупного спроса. Уменьшение объемов новых средств производства, которые фирмы готовы приобрести при любом возможном уровне цен, приведет к смещению кривой совокупного спроса влево. И наоборот, увеличение объемов инвестиционных товаров, которые фирмы готовы купить, приведет к увеличению совокупного спроса. Давайте рассмотрим факторы, способные вызвать изменение инвестиционных расходов, которые перечислены в табл. 11-1.

Процентные ставки. При прочих равных условиях увеличение процентной ставки, вызванное любым фактором, кроме изменения уровня цен, приведет к уменьшению инвестиционных расходов и сокращению совокупного спроса. В данном случае мы *не* имеем в виду так называемый эффект процентной ставки, который возникает в результате изменения уровня цен. Мы говорим об изменении процентной ставки вследствие, например, изменений объема денежной массы в стране. Увеличение денежной массы способствует снижению процентной ставки и тем самым увеличению объема капиталовложений. И наоборот, уменьшение денежной массы ведет к повышению процентной ставки и сокращению инвестиций.

Ожидаемые прибыли от инвестиции. Оптимистичные прогнозы ожидаемых прибылей на вложенный капитал увеличивают спрос на инвестиционные товары и тем самым смещают кривую совокупного спроса вправо. Например, предполагаемый рост потребительских расходов может породить благоприятные ожидания прибылей от возможных инвестиционных проектов. Если же перспективы на получение прибылей от будущих инвестиционных проектов довольно туманны из-за ожидаемого снижения потребительских расходов, то затраты на инвестиции сократятся. Следовательно, уменьшится и совокупный спрос.

Налоги на бизнес. Увеличение налогов на бизнес приведет к сокращению посленалоговых прибылей корпораций от капиталовложений, а следовательно, и к уменьшению инвестиционных расходов и совокупного спроса. И наоборот, сокращение налогов увеличит посленалоговые прибыли от капиталовложений, подстегнет инвестиционные расходы, а также подтолкнет кривую совокупного спроса вправо.

Технологии. Новые и усовершенствованные технологии стимулируют инвестиционные расходы и тем самым способствуют повышению совокупного спроса. Пример: последние достижения в микробиологии и электронике привели к созданию новых лабораторий и производственных мощностей, пригодных для применения новых технологий.

Избыточные мощности. Увеличение избыточных мощностей, то есть неиспользуемого наличного капитала, сдерживает спрос на новые инвестиционные товары и поэтому уменьшает совокупный спрос. У фирм, предприятия которых работают не на полную мощность, нет достаточных стимулов для строительства новых производственных единиц. Если же фирмы обнаруживают, что их избыточные мощности исчерпаны, они строят новые заводы и покупают больше оборудования. Следовательно, инвестиционные расходы увеличиваются и кривая совокупного спроса смещается вправо.

Государственные расходы. Стремление правительства покупать товары и услуги – это еще одна, третья, детерминанта совокупного спроса. Увеличение государственных закупок реального продукта при любом возможном уровне цен влечет за собой возрастание совокупного спроса до тех пор, пока налоговые сборы и процентные ставки остаются неизменными. Примером может служить решение правительства о расширении сети шоссейных дорог между штатами. И наоборот, уменьшение правительственных расходов, например сокращение государственного заказа на производство вооружений, ведет к уменьшению совокупного спроса.

Расходы на чистый экспорт. Последняя детерминанта совокупного спроса – расходы на чистый экспорт. Когда закупки американских товаров зарубежными потребителями изменяются независимо от уровня цен в США, кривая американского совокупного спроса смещается. Мы снова подчеркиваем – «независимо от изменений уровня цен внутри стра-

ны». Это позволяет провести четкую грань между такими изменениями и теми, что порождены эффектом импортных закупок. Последний объясняет, почему в результате изменения уровня цен в США экономика перемещается *вдоль* неизменной кривой совокупного спроса.

Говоря о рычагах, сдвигающих совокупный спрос, мы имеем в виду изменения чистого экспорта, вызванные не изменениями уровня цен, а другими факторами. Увеличение чистого экспорта (экспорт минус импорт), к которому привели эти «другие» факторы, смещает кривую совокупного спроса вправо. Логика этого утверждения такова. Во-первых, более высокий уровень американского экспорта создает более высокий *внешний спрос* на американские товары (спрос за рубежом). Во-вторых, сокращение американского импорта предполагает увеличение *внутреннего спроса* на товары отечественного производства.

Среди неценовых факторов, изменяющих объем чистого экспорта, в первую очередь надо назвать национальный доход зарубежных стран и валютные курсы.

Национальный доход зарубежных стран. Возрастание национального дохода иностранного государства увеличивает внешний спрос на американские товары и поэтому увеличивает совокупный спрос в США. Когда уровень доходов в зарубежных странах повышается, то их граждане получают возможность покупать большее количество товаров *как* отечественного, *так* и американского производства. Следовательно, американский экспорт растет вместе с повышением уровня национального дохода у торговых партнеров США. Уменьшение национального дохода за рубежом имеет противоположный результат: чистый объем американского экспорта сокращается, смещая кривую совокупного спроса влево.

Валютные курсы. Изменения курса доллара по отношению к другим валютам (см. гл. 6) также оказывают влияние на чистый экспорт, а следовательно, и на совокупный спрос. Предположим, что цена иены, выраженная в долларах, возрастает. Это означает, что *доллар обесценивается* по отношению к иене. То же самое можно выразить иначе: цена доллара, выраженная в иенах, падает, то есть *иена дорожает* (курс иены повышается). В результате нового соотношения доллара и иены японские потребители *смогут* получить больше долларов за определенную сумму иен, а потребители в Соединенных Штатах получат *меньше* иен за каждый доллар. Следовательно, для японских потребителей американские товары, оцененные в иенах, подешевеют. В то же время потребители в США смогут купить меньше японских товаров за определенную сумму долларов.

С точки зрения американского экспорта, например, джинсы производства США стоимостью 30 дол. теперь могут быть проданы за 2880 иен, а не за 3600 иен. А с точки зрения американского импорта японские часы могут стоить теперь 225 дол., а не 180 дол. В таких обстоятельствах американский экспорт возрастет, а импорт сократится. Это увеличение чистого экспорта в свою очередь ведет к росту совокупного спроса в США.

Вам следует рассмотреть противоположный сценарий, когда доллар дорожает (а иена обесценивается).

Краткое повторение 11-1

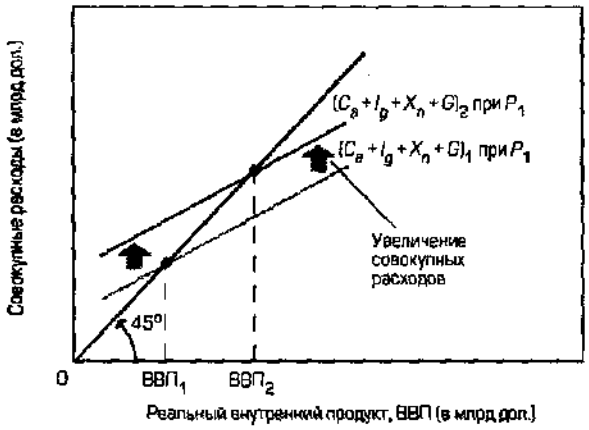
- Совокупный спрос отражает обратную зависимость между уровнем цен и величиной спроса на реальный внутренний продукт.
- Изменения уровня цен порождают эффекты богатства, процентной ставки и импортных закупок. Эти эффекты объясняют нисходящий характер кривой совокупного спроса.
- Изменения одной или нескольких детерминант совокупного спроса (см. табл. 11-1) изменяют спрос на реальный ВВП при любом уровне цен; они смещают кривую совокупного спроса.
- Увеличение совокупного спроса проявляется в смещении его кривой вправо, а сокращение – влево.

Сдвиги кривой совокупного спроса и модель совокупных расходов[2]

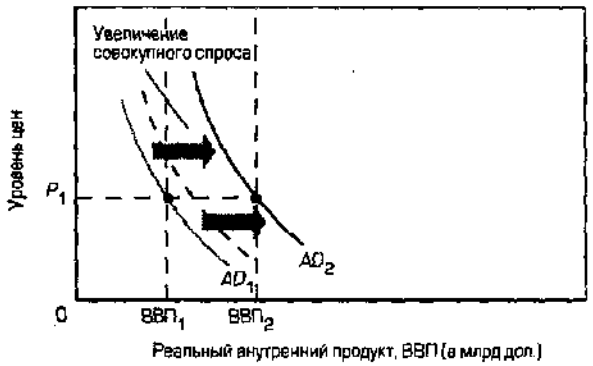
Детерминанты совокупного спроса, перечисленные в табл. 11-1, являются компонентами модели совокупных расходов, которая рассматривалась в главе 10. Когда один из этих компонентов изменяется, смещается и график совокупных расходов. Очень легко установить связь между смещением графика совокупных расходов и смещением кривой совокупного спроса.

Предложим, что уровень цен – величина постоянная. Обратимся к рис. 11-4, начиная с верхнего графика, и рассмотрим в первую очередь уровень совокупных расходов $(C_a+I_g+X_n+G)_1$, соответствующий реальному объему производства $ВВП_1$. Допустим, что, руководствуясь оптимистичными ожиданиями будущих перспектив, фирмы увеличили объемы своих инвестиций, что привело к смещению графика совокупных расходов вверх от $(C_a+I_g+X_n+G)_1$ до $(C_a+I_g+X_n+G)_2$. (Обозначения P_1 в

[2] Этот раздел предполагает знакомство с моделью совокупных расходов (гл. 9 и 10). Преподаватель может его опустить, если считает нужным опираться исключительно на модель совокупного спроса и совокупного предложения.



а) Модель совокупных расходов



б) Модель совокупного спроса – совокупного предложения

Рисунок 11–4. Сдвиги графика совокупных расходов и кривой совокупного спроса

На рис. а мы предполагаем, что какая-то из детерминант потребления, инвестиций или чистого экспорта, кроме изменения уровня цен, смещает график совокупных расходов от $(C_a+I_g+X_n+G)_1$ до $(C_a+I_g+X_n+G)_2$, увеличивая реальный ВВП от ВВП$_1$ до ВВП$_2$. На рис. б мы видим, что изменение совокупного спроса представлено сдвигом кривой вправо от AD_1 до AD_2 и соответствует увеличению реального объема производства в модели совокупных расходов. Факторы изменения совокупного спроса перечислены в табл. 11–1.

обоих случаях напоминают нам о том, что уровень цен считается неизменным.) В результате реальный объем производства под воздействием эффекта мультипликатора увеличивается от ВВП$_1$ до ВВП$_2$.

На нижнем графике первоначальное увеличение инвестиционных расходов показано горизонтальным отрезком между кривой AD_1 и пунктирной линией справа от него. Непосредственный эффект от увеличения инвестиций – это возрастание совокупного спроса на величину новых затрат. Действие мультипликатора увеличивает первоначальное изменение инвестиций в последующих циклах потребительских расходов и в конечном счете приводит к повышению совокупного спроса от AD_1 до AD_2. Равновесный реальный объем производства возрастает от ВВП$_1$ до ВВП$_2$, то есть происходит такое же многократное увеличение ВВП, как и на верхнем графике. *Первоначальное изменение объема инвестиций на верхнем графике привело к сдвигу кривой AD на нижнем графике. Она сместилась на длину горизонтального отрезка, равную величине изменения инвестиций, умноженной на мультипликатор.* В данном случае изменение реального ВВП происходит на постоянном уровне цен P_1. В общем виде это можно выразить так:

$$\text{Смещение кривой } AD = \text{Первоначальное изменение расходов} \times \text{Мультипликатор.}$$

СОВОКУПНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Совокупное предложение – *это шкала, графически изображаемая в виде кривой, которая показывает уровень производства реального внутреннего продукта при любом возможном уровне цен.* Повышение уровня цен создает для предпринимателей стимулы производить и предлагать к продаже дополнительные объемы продукции, в то время как снижение уровня цен приводит к сокращению объема производства. Следовательно, уровень цен и объем реального продукта, который фирмы выбрасывают на рынок, находятся в прямой, или положительной, зависимости друг от друга.

Кривая совокупного предложения

Представим себе на время, что кривая совокупного предложения состоит из трех отдельных сегментов, или отрезков. Кроме того, будем исходить из того, что сама кривая не смещается под воздействием изменения уровня цен.

Три сегмента кривой совокупного предложения принято называть: 1) горизонтальный; 2) промежуточный (восходящий); 3) вертикальный отрезки. Давайте исследуем эти три отрезка и объясним их экономический смысл. Вам эти объяснения должны быть уже знакомы, поскольку мы давали их, разбирая рис. 8-7. Форма кривой совокупного предложения отражает изменения, которые претерпевают производственные издержки в расчете на единицу продукции при увеличении или уменьшении объема ВВП. Из главы 8 мы знаем, что производственные издержки на единицу продукции определяются путем деления общей стоимости затрат (используемых ресурсов) на объем продукции. Други-

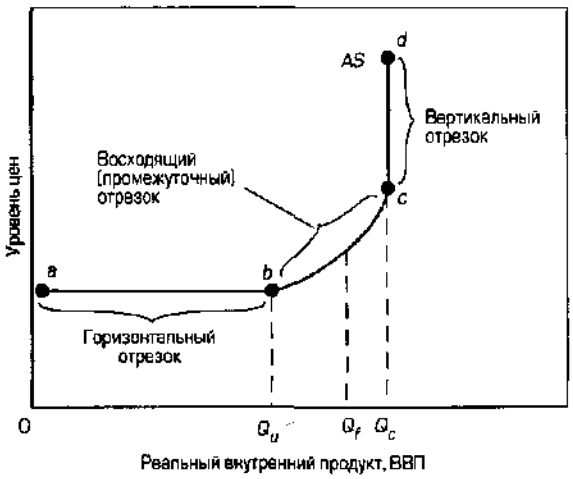


Рисунок 11-5. Кривая совокупного предложения

Кривая совокупного предложения отражает реальные объемы внутреннего продукта, произведенные при различных уровнях цен. Она состоит из трех сегментов: а) горизонтального отрезка, на котором объем внутреннего продукта изменяется при постоянном уровне цен; б) вертикального отрезка, на котором объем внутреннего продукта остается неизменным, достигнув уровня полной занятости ресурсов, и только уровень цен может меняться; в) промежуточного отрезка, где колебаниям подвержены и реальный объем производства, и уровень цен.

ми словами, производственные издержки в расчете на единицу продукции для данного объема производства представляют собой средние издержки производства этого объема продукции.

Горизонтальный отрезок. На рис. 11-5 точкой Q_f обозначен уровень производства при полной занятости, или потенциальный объем реального продукта. Вспомним, что, как мы выяснили в главе 8, при таком объеме производства устанавливается естественный уровень безработицы. Заметим, что на **горизонтальном отрезке** (*ab*) кривой совокупного предложения реальный объем производства существенно отстает от объема производства при полной занятости Q_f. Следовательно, горизонтальный отрезок отражает состояние глубокого спада, или депрессии, в котором пребывает экономика, а также значительную недозагрузку имеющихся машин, оборудования и рабочей силы. Эти незанятые ресурсы, как трудовые, так и материальные, можно привести в действие, не оказав при этом никакого или почти никакого давления на уровень цен. И когда объем производства, возрастая, выходит за пределы отрезка *ab*, это не приводит к возникновению дефицита или узких мест в производстве, которые могли бы вызвать повышение цен. Люди, лишенные работы на протяжении двух-трех месяцев, едва ли станут рассчитывать на повышение зарплаты, когда им предложат вернуться на рабочие места. Поскольку в подобных обстоятельствах трудовые и прочие ресурсы доступны производителям по твердым ценам, расширение производства не приведет к росту издержек и, следовательно, не возникнет причин для повышения цен на произведенную продукцию.

Кроме того, горизонтальный отрезок предполагает, что при сокращении реального объема производства цены на продукты и ресурсы не снижаются теми же темпами и в тех же масштабах. Это означает, что уровни реального производства и занятости упадут, а цены на продукты и заработная плата останутся неизменными. Фактически спад реального производства и занятости на этом отрезке *объясняется именно* негибкостью цен и заработной платы.

Вертикальный отрезок. На противоположном отрезке кривой мы видим, что экономика достигает уровня полной занятости ресурсов и соответствующего объема производства в точке Q_c. Никакое повышение уровня цен на этом **вертикальном отрезке** (*cd*) не приведет к увеличению реального объема производства, потому что экономика здесь уже работает на полную мощность. Отдельные фирмы могут попытаться расширить производство, но только путем «переманивания» ресурсов у других фирм, предлагая более высокие цены. Но в подобных обстоятельствах те ресурсы и тот дополнительный объем продукции, которые получит одна фирма, окажутся потеряны для другой. Это приведет к повышению цен на ресурсы (повысит издержки) и в конечном счете – цен на продукцию, но реальный объем производства останется неизменным.

Промежуточный (восходящий) отрезок. Наконец, на **промежуточном отрезке** (*bc*) между Q_u и Q_c увеличение реального объема производства сопровождается ростом уровня цен. Экономика в целом состоит из бесчисленного множества рынков продуктов и ресурсов, и полная занятость не устанавливается одновременно во всех секторах или отраслях экономики. Поэтому, когда реальный объем производства в экономике выходит за пределы отрезка $Q_u Q_c$, в высокотехнологичной отрасли, например компьютерной, может возникнуть нехватка квалифицированных кадров, в то время как в автомобильной или сталелитейной промышленности по-прежнему сохранится значительная безработица. Точно так же в отдельных отраслях может образоваться дефицит сырьевых ресурсов или другие узкие места. Для некоторых фирм, работающих практически с полной загрузкой своих производственных мощностей, расширение производства означает также, что им придется использовать устаревшее или малоэффективное оборудование. Привлечение дополнительного количества работников ведет к «перенаселению» на рабочих местах и как следствие к снижению

производительности труда, росту издержек на единицу продукции и цены произведенной продукции. Кроме того, при расширении производства на работу порой принимают недостаточно квалифицированных рабочих.

Когда уровень ВВП при полной занятости, соответствующий точке Q_f, достигнут, дальнейшее повышение цен может привести к временному увеличению реального объема производства. Из главы 8 мы знаем, что занятость и реальный ВВП могут превышать уровень производства при полной занятости до тех пор, пока экономика не достигнет максимального предела своих возможностей. Вспомним рис. 8-5, на котором фактический ВВП превышает ВВП при полной занятости, или потенциальный ВВП. В процветающей экономике может быть увеличена численность рабочей силы, продолжительности рабочего дня и рабочей недели. Кроме того, рабочие могут прибегнуть к совместительству, то есть работать в нескольких местах. Но когда абсолютно все возможности экономики достигли точки Q_c, кривая совокупного предложения становится вертикальной.

На промежуточном отрезке кривой совокупного предложения повышаются производственные издержки на единицу продукции, и для обеспечения рентабельности производства фирмам приходится назначать более высокие цены на свою продукцию. На этом отрезке увеличение реального объема производства сопровождается повышением уровня цен.

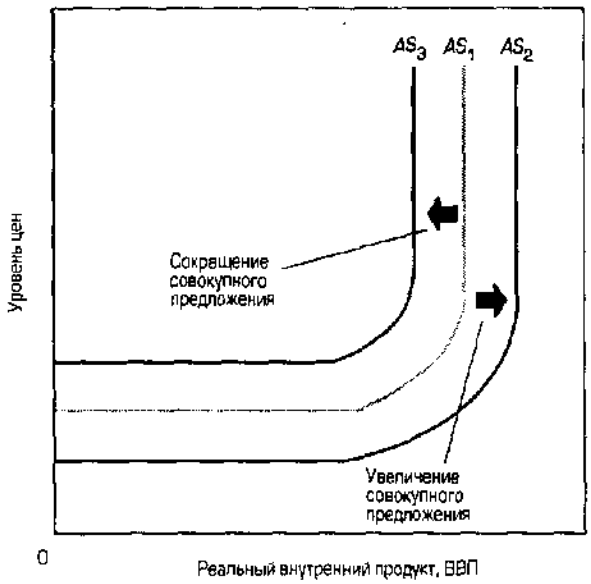


Рисунок 11-6. Изменения совокупного предложения

Изменение одной или нескольких детерминант совокупного предложения, перечисленных в табл. 11-2, приводит к изменениям совокупного предложения. Увеличение совокупного предложения представлено смещением кривой AS вправо от AS_1 к AS_2; сокращение совокупного предложения – смещением кривой AS влево от AS_1 к AS_3.

Детерминанты совокупного предложения

Наш анализ формы кривой совокупного предложения показал, что реальный объем производства увеличивается, когда экономика движется слева направо по горизонтальному и промежуточному отрезкам совокупного предложения. Эти изменения объема производства являются результатом *движения вдоль* кривой совокупного предложения, и их необходимо отличать от *сдвигов* самой кривой совокупного предложения. Иными словами, существующая кривая совокупного предложения устанавливает взаимосвязь уровня цен и реального объема производства *при прочих равных условиях*. Но когда одно или несколько из этих «прочих условий» изменяется, смещается сама кривая совокупного предложения.

Смещение кривой от AS_1 к AS_2 на рис. 11-6 указывает на *увеличение* совокупного предложения. В области промежуточного и вертикального отрезков происходит сдвиг кривой вправо, свидетельствующий о том, что весь предпринимательский сектор теперь будет производить больше продукции, чем прежде, при любом возможном уровне цен. Увеличение совокупного предложения на горизонтальном отрезке кривой можно рассматривать как снижение уровня цен на любом уровне производства (сдвиг кривой совокупного предложения вниз). В дальнейшем мы будем называть увеличение совокупного предложения сдвигом кривой «вправо». А смещение кривой от AS_1 к AS_3 – это сдвиг «влево», указывающий на *сокращение* совокупного предложения. Это означает, что теперь предпринимательский сектор будет производить меньше продукции, чем раньше, при любом уровне цен (или назначит более высокие цены на любой объем производства).

В табл. 11-2 перечисляются «прочие условия», при изменении которых кривая совокупного предложения смещается. Такие факторы называются **детерминантами совокупного предложения**, потому что все они, вместе взятые, «определяют», или устанавливают, положение кривой совокупного предложения. Эти детерминанты имеют одну общую черту: когда они меняются, то меняются и издержки производства в расчете на единицу продукции. Мы уже знаем, что решения, касающиеся объема предложения, фирмы принимают исходя из соотношения производственных издержек и прибылей. Предприниматели стремятся к извлечению прибыли, которая представляет собой разницу между ценой продукта и издержками производства единицы продукта. В ответ на повышение цен товаров, то есть

Таблица 11-2. Детерминанты совокупного предложения: факторы, смещающие кривую совокупного предложения

1. Изменения цен на ресурсы
а. Доступность внутренних ресурсов
a_1 земля
a_2 труд
a_3 капитал
a_4 предпринимательская способность
б. Цены на импортные ресурсы
в. Господство на рынке
2. Изменения производительности
3. Изменения правовых норм
а. Налоги на бизнес и субсидии
б. Государственное регулирование

на рост уровня цен, фирмы увеличивают реальный объем своего производства. А «узкие места» в производстве означают, что по мере расширения производства и приближения его к уровню полной занятости – а тем более при приближении этого уровня – производственные издержки на единицу продукции растут. Поэтому кривая совокупного предложения на промежуточном отрезке имеет восходящий характер.

Однако *помимо изменений реального объема производства существуют и другие факторы,* изменяющие величину издержек на единицу продукции (см. табл. 11-2). Когда один или несколько из этих факторов изменяется, то издержки производства на единицу продукции тоже меняются *при любом уровне цен*, а кривая совокупного предложения смещается. Снижение издержек на единицу продукции под влиянием этих факторов смещает кривую совокупного предложения вправо, а повышение издержек на единицу продукции смещает кривую совокупного предложения влево. *Когда издержки на единицу продукции изменяются не вследствие изменений реального объема производства, а по другим причинам, все фирмы, вместе взятые, изменяют объем своего производства при любом уровне цен.*

Давайте разберем, каким образом каждый из факторов, изменяющих совокупное предложение, которые перечислены в табл. 11-2, воздействует на величину издержек на единицу продукции и тем самым смещает кривую совокупного предложения.

Цены на ресурсы. Цены на ресурсы – в отличие от цен на готовую продукцию, из которых складывается общий уровень цен, – представляют собой важнейшую детерминанту совокупного предложения. При прочих равных условиях повышение цен на ресурсы приводит к увеличению издержек производства на единицу продукции и тем самым к сокращению совокупного предложения. Снижение цен на ресурсы приводит к противоположному результату. Цены на ресурсы зависят от ряда факторов.

Доступность внутренних ресурсов. В главе 2 мы отмечали, что кривая производственных возможностей общества сдвигается, доступных для использования ресурсов становится больше. Смещение кривой производственных возможностей вправо влечет за собой смещение кривой совокупного предложения тоже вправо. Увеличение предложения внутренних ресурсов снижает цены на них, и в результате уменьшаются издержки производства на единицу продукции. Следовательно, при любом уровне цен все фирмы будут производить и предлагать для продажи больше реального продукта, чем раньше. И наоборот, уменьшение предложения ресурсов приведет к росту цен на них и смещению кривой совокупного предложения влево.

Каким образом большая или меньшая доступность таких ресурсов, как земля, рабочая сила, капитал и предпринимательская способность, может воздействовать на кривую совокупного предложения и смещать ее? Попробуем разобраться в этом на нескольких примерах.

Земля. Доступных для использования земельных ресурсов может стать больше благодаря открытию новых месторождений полезных ископаемых, орошению, техническим новшествам, которые позволяют нам превратить то, что прежде не было «ресурсом», в ценные факторы производства. Увеличение предложения земельных ресурсов приводит к сокращению затрат (цены) на землю и тем самым к снижению издержек производства на единицу продукции. Например, вполне обоснованно ожидать, что недавнее открытие широко доступных материалов, которые при низких температурах обладают сверхпроводимостью, позволит снизить производственные издержки на единицу продукции, так как использование подобных материалов сокращает потери при передаче электроэнергии. Вследствие этого цена на электроэнергию падает, что способствует росту совокупного предложения.

Можно также привести два примера, свидетельствующих об уменьшении доступности земельных ресурсов: 1) широко распространенное во многих странах истощение подземных вод из-за ирригации; 2) уничтожение верхнего слоя почвы в результате интенсивного земледелия. В конечном счете каждый из этих факторов может поднять цены на ресурсы и тем самым сместить кривую совокупного предложения влево.

Труд. Около 75% производственных издержек предпринимательского сектора составляет заработная плата рабочим и служащим. Следовательно, при прочих равных условиях изменения размера заработной платы оказывают существенное влияние на величину издержек на единицу продукции и на положение кривой совокупного предложения. Увеличение численности доступных трудовых ресурсов

приводит к снижению цены на рабочую силу, а уменьшение их численности – к повышению этой цены. Можно привести несколько примеров. Так, приток женщин в состав рабочей силы США в последние два десятилетия приостановил рост заработной платы и тем самым способствовал увеличению совокупного предложения. Эмиграция трудоспособного населения из-за границы на протяжении всей истории Америки также увеличивала численность доступных трудовых ресурсов в США.

И наоборот, крупные людские потери Соединенных Штатов во время второй мировой войны привели к значительному сокращению трудовых ресурсов в послевоенные годы и тем самым к увеличению издержек производства на единицу продукции. В настоящее время эпидемия СПИДа грозит стране уменьшением предложения рабочей силы и, следовательно, сокращением совокупного предложения реального продукта.

Капитал. Совокупное предложение обычно возрастает, когда общество наращивает запасы капитала. Накопление капитала происходит в том случае, если общество откладывает большую часть своего дохода в качестве сбережений и затем направляет эти сбережения на покупку инвестиционных товаров. Улучшение качества капитала в не меньшей степени способствует снижению издержек производства и увеличению совокупного предложения. Так, со временем фирмы избавляются от низкокачественного оборудования и заменяют его новым, более совершенным.

И наоборот, совокупное предложение сокращается, если уменьшается объем и ухудшается качество накопленного капитала страны. Пример: в разгар Великой депрессии 30-х годов состав капитала в США заметно ухудшился, поскольку новых закупок было недостаточно для возмещения обычного текущего износа и полного выбытия устаревших предприятий и оборудования.

Предпринимательская способность. Наконец, отметим, что количество предприимчивых людей в экономике с течением времени изменяется, и поэтому кривая совокупного предложения смещается. Например, под воздействием средств массовой информации, которые в последнее время усиленно привлекают внимание к таким персонам, как Тед Тернер (*Ted Turner*) или Билл Гейтс (*Bill Gates*), то есть к тем, кто нажил состояние и достиг больших успехов благодаря своей предприимчивости, количество людей, проникнутых духом предпринимательства, вполне возможно, существенно возрастет. И если это случится, то кривая совокупного предложения может сместиться вправо.

Цены на импортные ресурсы. Точно так же как спрос на американские товары со стороны иностранцев вливается в совокупный спрос США, импорт ресурсов из-за рубежа вносит свой вклад в совокупное предложение Соединенных Штатов. Ресурсы независимо от их происхождения – то есть независимо от того, внутренние они или импортные, – увеличивают производственные возможности экономики. Импорт ресурсов снижает цены на ресурсы в США и тем самым сокращает издержки на единицу продукции в реальном объеме производства страны. Снижение цен на собственно импортные ресурсы обычно способствует увеличению совокупного предложения внутри страны, рост цен на эти ресурсы сокращает совокупное предложение.

Колебания валютных курсов меняют цены на импортные ресурсы. Предположим, что цена иностранной валюты в долларовом выражении упала, то есть стоимость доллара повысилась, благодаря чему у американских фирм появилась возможность получать больше иностранной валюты за каждый американский доллар. Это означает, что для американских производителей цена на импортные ресурсы, выраженная в долларах, понизилась. В этих условиях следует ожидать увеличения импорта зарубежных ресурсов со стороны американских фирм и снижения производственных издержек на единицу продукции на любом уровне производства. Такое снижение издержек на единицу продукции смещает кривую совокупного предложения вправо.

И наоборот, в случае увеличения долларовой цены на иностранную валюту, то есть в случае обесценения доллара, цены на импортные ресурсы повысятся. В результате этого американский импорт ресурсов сократится, издержки на единицу продукции взлетят вверх и кривая совокупного предложения сместится влево.

Господство на рынке. Ослабление или усиление господства на рынке, или рыночной монополии, которой обладают поставщики ресурсов, также может влиять на цены на ресурсы и совокупное предложение. *Господство на рынке* – это возможность устанавливать цены выше конкурентных. Убедительными примерами могут служить возникновение и крах рыночной монополии стран ОПЕК в течение последних 30 лет. Десятикратный рост цен на нефть, которого сумели добиться страны ОПЕК в 70-х годах, затронул и американскую экономику, взвинтил издержки производства на единицу продукции и сдвинул кривую совокупного предложения влево. Но последующее существенное ослабление господства на рынке стран ОПЕК в середине 80-х годов повлекло за собой снижение издержек производства и транспортировки продукции и, как прямое следствие, увеличение американского совокупного предложения.

Ослабление или усиление рыночной монополии профсоюзов тоже может повлиять на положение кривой совокупного предложения. Некоторые обозреватели считают, что заметное усиление влияния

профсоюзов в 70-х годах вызвало повышение зарплаты членов профсоюза и увеличило разрыв в заработках рабочих, входящих и не входящих в профсоюз. Это повышение зарплаты вполне могло увеличить издержки производства на единицу продукции и привести к смещению совокупного предложения влево. А в 80-х годах влияние профсоюзов в значительной степени ослабло. Поэтому во многих отраслях цена труда членов профсоюза упала, вызвав уменьшение издержек на единицу продукции. В результате этого совокупное предложение увеличилось.

Производительность. Производительность — это отношение реального объема национального производства к количеству использованных в нем ресурсов. Другими словами, **производительность** – это показатель среднего объема производства, или реальный объем производства, в расчете на единицу затрат:

$$\text{Производительность} = \frac{\text{Реальный объем производства}}{\text{Затраты}}.$$

Более высокая производительность означает, что из имеющегося объема ресурсов (затрат) экономика способна получить больший объем реального продукта.

Каким образом рост производительности влияет на кривую совокупного предложения? Прежде всего необходимо выяснить, как меняются производственные издержки на единицу продукции в результате изменений производительности. Предположим, что реальный продукт состоит из 10 единиц, количество ресурсов, необходимых для производства такого объема продукта, составляет 5 единиц, а цена каждой единицы ресурсов равна 2 дол. Производительность, то есть выпуск на единицу затрат, равна 2 (10/5). Издержки на единицу продукции для этого объема производства можно найти при помощи следующей формулы:

$$\begin{matrix}\text{Издержки производства на единицу продукции}\end{matrix} = \frac{\text{Общие издержки производства}}{\text{Количество единиц продукции}}.$$

В данном случае величина издержек на единицу продукции, полученная делением издержек производства в размере 10 дол. (2 дол. × 5 единиц ресурсов) на 10 единиц продукции, равна 1 дол.

Теперь предположим, что реальный объем производства удвоился, достигнув 20 единиц, а цена и количество ресурсов остались неизменными — а именно 2 дол. и 5 единиц. Это значит, что производительность возрастет с 2 (10/5) до 4 (20/5). Поскольку общие издержки производства остаются на уровне 10 дол. (2 дол. × 5 единиц ресурсов), то издержки на единицу продукции снизятся с 1 дол. до 50 центов (10 дол. стоимости ресурсов/20 единиц продукции).

Повышение производительности, означающее сокращение издержек на единицу продукции, смещает кривую совокупного предложения вправо; и наоборот, снижение производительности, которое выражается в росте издержек на единицу продукции, смещает кривую совокупного предложения влево.

В главе 19 мы увидим, что рост производительности является основным фактором, объясняющим долгосрочное увеличение совокупного предложения в Соединенных Штатах и соответствующий рост реального ВВП. Благодаря использованию большего количества механизмов и оборудования в расчете на одного рабочего, совершенствованию производственных технологий, появлению более подготовленной и квалифицированной рабочей силы, внедрению более эффективных организационных форм бизнеса, производительность растет, совокупное предложение увеличивается.

Организационно-правовые нормы. Изменение организационно-правовых норм, на основе которых действует весь предпринимательский сектор, может изменить величину издержек на единицу продукции и сместить кривую совокупного предложения. Такие изменения можно разбить на две категории: изменение налогов и субсидий; изменение масштабов регулирования.

Налоги и субсидии. Повышение налогов на бизнес, таких, как налог с оборота, акцизные сборы, налог на заработную плату, увеличивает издержки на единицу продукции и сокращает совокупное предложение в не меньшей степени, чем рост заработной платы. Пример: увеличение взносов в систему социального обеспечения (налога на заработную плату, взимаемого с нанимателей) повышает производственные издержки и сокращает совокупное предложение.

Субсидии бизнесу, то есть прямые правительственные платежи фирме или налоговые льготы, в свою очередь, уменьшают издержки производства и увеличивают совокупное предложение. Пример: в 70-х годах правительство субсидировало производителей электроэнергии, использующих альтернативные источники, такие, как ветер, сланцы или солнечная энергия. Цель этого состояла в том, чтобы сократить издержки производства и способствовать развитию источников энергии, которые могли бы заменить нефть и природный газ. В той степени, в какой эти субсидии достигли цели, кривая совокупного предложения сместилась вправо.

Государственное регулирование. В большинстве случаев государственное регулирование дорого обходится бизнесу. Исполнение правительственных

предписаний увеличивает издержки производства на единицу продукции и сдвигает кривую совокупного предложения влево. Сторонники дерегулирования экономики исходя из интересов предложения яростно доказывают, что, способствуя повышению эффективности и уменьшая объем канцелярской работы, присущей масштабному регулированию, дерегулирование снизит производственные издержки на единицу продукции. И наоборот, усиление регулирования приведет к повышению издержек производства и сокращению совокупного предложения. (*Ключевой вопрос 5.*)

Краткое повторение 11-2

- Кривая совокупного предложения состоит из трех отдельных отрезков: горизонтального, восходящего промежуточного и вертикального.
- На промежуточном отрезке издержки производства на единицу продукции, а следовательно, и уровень цен повышаются по мере приближения производства к уровню полной занятости (или превышения этого уровня).
- Изменение издержек производства на единицу продукции под воздействием определенных факторов (табл. 11-2), помимо изменений объема производства, приводит к смещению кривой совокупного предложения.
- Увеличение совокупного предложения демонстрирует сдвиг кривой вправо, а сокращение – влево.

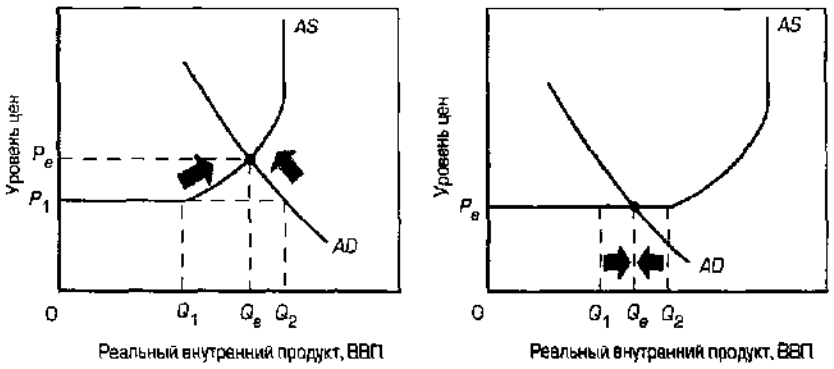
РАВНОВЕСИЕ: РЕАЛЬНЫЙ ОБЪЕМ ПРОИЗВОДСТВА И УРОВЕНЬ ЦЕН

В главе 3 мы видели, что пересечение кривых спроса на данный продукт и его предложения определяет равновесную цену и равновесный объем его производства. То же демонстрируют рис. 11-7а и 11-7б (*Ключевой график*): пересечение кривых совокупного спроса и совокупного предложения определяет **равновесный уровень цен и равновесный реальный объем внутреннего продукта.**

На рис. 11-7а, где кривая совокупного спроса пересекает кривую совокупного предложения на его промежуточном отрезке, равновесный уровень цен и равновесный реальный объем производства обозначены P_e и Q_e соответственно. Для того чтобы показать, почему P_e представляет собой равновесную цену, а Q_e – равновесный реальный объем производства, предположим, что уровень цен соответствует точке P_1, а не P_e. Кривая совокупного предложения показывает, что уровень цен P_1 побуждает фирмы производить реальный продукт в объеме не свыше Q_1. А какой объем реального продукта готовы приобрести внутренние потребители, фирмы и правительство, а также иностранные покупатели при уровне цен P_1? Кривая совокупного спроса отвечает на этот вопрос: Q_2. Конкуренция среди покупателей, которым при таком уровне спроса доступен реальный продукт в объеме лишь Q_1, взвинтит уровень цен до P_e.

Как показывают стрелки на рис. 11-7а, повышение уровня цен с P_1 до P_e заставит *производителей*

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК



а) Равновесие на промежуточном отрезке совокупного предложения

б) Равновесие на горизонтальном отрезке совокупного предложения

Рисунок 11-7. Равновесный уровень цен и равновесный реальный ВВП

Пересечение кривых совокупного спроса и совокупного предложения определяет равновесный уровень цен и равновесный реальный объем производства. На рис. а кривая совокупного спроса пересекает кривую совокупного предложения на промежуточном отрезке, где возможно изменение уровня цен, что исключает перепроизводство или недопроизводство товаров; на рис. б кривая совокупного спроса пересекает кривую совокупного предложения на горизонтальном отрезке, где движение к равновесному реальному объему производства не сопровождается изменением уровня цен.

увеличить объем производства с Q_1 до Q_e, а *потребителей* – уменьшить объем своих покупок с Q_2 до Q_e. Когда реальные объемы произведенного и купленного продукта сравняются, как это происходит на уровне P_e, в экономике наступит равновесие.

На рис. 11-7б кривая совокупного спроса пересекает кривую совокупного предложения на горизонтальном отрезке. В этом конкретном случае уровень цен *не играет* никакой роли в формировании равновесного реального объема производства. Чтобы понять, почему это происходит, сначала отметим, что на рис. 11-7б равновесная цена и равновесный реальный объем производства обозначены P_e и Q_e. Если предпринимательский сектор произведет больший объем продукта, например Q_2, им не удастся полностью его продать. Совокупного спроса не хватит, чтобы скупить на рынке весь этот объем продукта. Столкнувшись с нежелательными запасами товаров, фирмы сократят производство до равновесного уровня Q_e (что показано стрелкой, направленной влево), и рынок опустеет.

И наоборот, если фирмы произведут продукт в объеме лишь Q_1, их товарные запасы быстро истощатся, потому что объем продаж превысит объем производства. В ответ на это фирмы расширят производство, и объем произведенного продукта увеличится до равновесного уровня, что показано стрелкой, направленной вправо. (*Ключевые вопросы 4 и 7.*)

ИЗМЕНЕНИЯ РАВНОВЕСНОГО СОСТОЯНИЯ

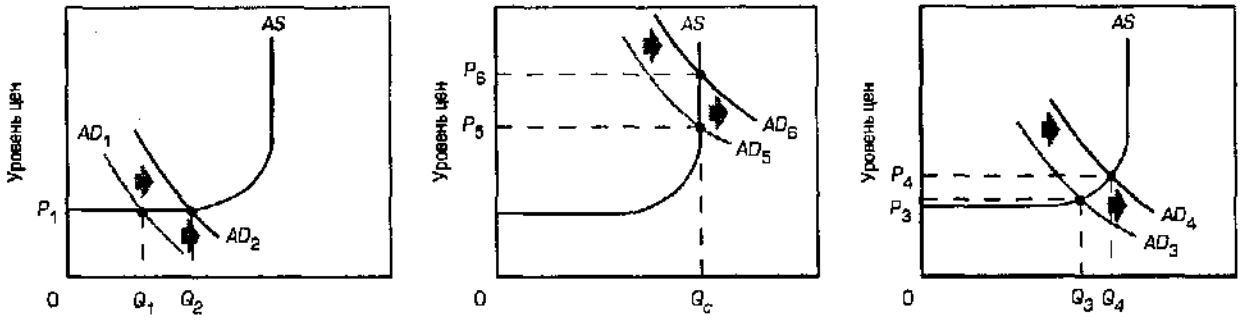
Теперь давайте разберемся, как смещение кривых совокупного спроса и совокупного предложения влияет на реальный объем производства и на уровень цен.

Смещение кривой совокупного спроса

Предположим, что домохозяйства, фирмы и правительство решили увеличить свои расходы. Это вызовет смещение кривой совокупного спроса вправо. В нашем перечне детерминант совокупного спроса (табл. 11-1) указаны некоторые возможные причины такого решения. Например, потребители стали более оптимистично оценивать будущую экономическую конъюнктуру. Эти радужные ожидания могут быть связаны с новыми технологическими достижениями в США, которые способны повысить конкурентоспособность американских товаров как на внутреннем, так и на мировом рынке, а следовательно, и увеличить реальные доходы в будущем. В результате потребители могут принять решение тратить большую (сберегать меньшую) часть своих текущих доходов. Также и фирмы могут ожидать, что будущая деловая конъюнктура даст возможность увеличить прибыли от нынешних инвестиций в новое оборудование. Поэтому для расширения производственных мощностей они увеличат свои инвестиционные расходы.

Как показано на рис. 11-8, конкретные последствия *увеличения* совокупного спроса зависят от того, на каком отрезке кривой совокупного предложения – горизонтальном, промежуточном или вертикальном – находится в данный момент экономика.

На горизонтальном отрезке (рис. 11-8а), для которого характерны высокий уровень безработицы и значительная незагруженность производствен-



а) Увеличение спроса на горизонтальном отрезке

б) Увеличение спроса на вертикальном отрезке

в) Увеличение спроса на промежуточном отрезке

Рисунок 11-8. Последствия увеличения совокупного спроса

Последствия увеличения совокупного спроса зависят от того, на каком отрезке кривой совокупного предложения оно происходит: а) увеличение совокупного спроса на горизонтальном отрезке приводит к увеличению реального объема производства, но не затрагивает уровень цен; б) на вертикальном отрезке увеличение совокупного спроса приводит к повышению уровня цен, но реальный объем производства не может превысить уровень полной занятости; в) увеличение совокупного спроса на промежуточном отрезке приводит к увеличению как реального объема производства, так и уровня цен. Увеличение совокупного спроса на рис. б и в указывает на инфляцию спроса.

ных мощностей, расширение совокупного спроса (от AD_1 до AD_2) приведет к существенному увеличению реального объема производства (от Q_1 до Q_2) и занятости без повышения уровня цен (P_1).

На вертикальном отрезке (рис. 11-8б), где трудовые ресурсы и капитал используются полностью, увеличение совокупного спроса (от AD_5 до AD_6) окажет воздействие только на уровень цен, повысив его от P_5 до P_6. Реальный объем производства останется на уровне Q_f.

На промежуточном отрезке (рис. 11-8в) расширение совокупного спроса (от AD_3 до AD_4) повлечет за собой *и* увеличение реального объема производства (от Q_3 до Q_4), *и* повышение уровня цен (от P_3 до P_4).

Повышение уровня цен, связанное с увеличением совокупного спроса как на вертикальном, так и на промежуточном отрезках кривой совокупного предложения, приводит к **инфляции спроса**. Это значит, что смещения кривой совокупного спроса «тянут за собой» вверх уровень цен.

Мультипликатор и изменения уровня цен[3]

Хорошенько подумав, мы поймем, что реальный ВВП на рис. 11-8в не увеличивается в той же степени, как на рис. 11-8а, даже если совокупный спрос возрастает на одинаковую величину. Рис. 11-9, на котором фактически совмещены рис. 11-8а и 11-8б, показывает сдвиг кривой совокупного спроса от AD_1 до AD_2 по горизонтальному отрезку кривой совокупного предложения. Иными словами, здесь представлена экономика в состоянии спада, страдающая от избытка незагруженных производственных мощностей и высокого уровня безработицы. Предпринимательский сектор готов производить больший объем продукта *при сложившемся уровне цен*. Любое исходное изменение величины расходов и вызванное им изменение совокупного спроса, усиленное действием мультипликатора, воплотится в изменении реального ВВП и уровня занятости, и при этом уровень цен останется неизменным. На горизонтальном отрезке кривой совокупного предложения мультипликатор действует «в полную силу».

Если же экономика находится на промежуточном либо вертикальном отрезке кривой совокупного предложения, любое исходное изменение совокупного спроса частично или полностью поглощается инфляцией и в силу этого *не* проявляется в увеличении реального объема производства и занятости. На рис. 11-9 сдвиг кривой совокупного спроса от AD_2 до AD_3 равнозначен сдвигу от AD_1 до AD_2, но рассмотрим, что происходит. Поскольку теперь мы

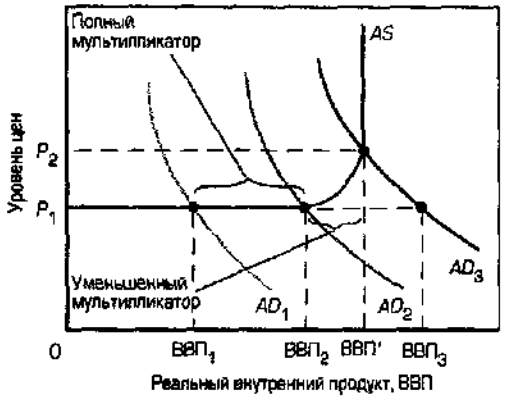


Рисунок 11-9. Инфляция и мультипликатор

Модель совокупного спроса и совокупного предложения показывает, как инфляция уменьшает величину мультипликатора. При увеличении совокупного спроса от AD_1 до AD_2 уровень цен остается неизменным, и мультипликатор действует в полную силу. Хотя совокупный спрос при сдвиге от AD_2 до AD_3 увеличивается на такую же величину, это увеличение отчасти «съедается» инфляцией (ростом цен от P_1 до P_2) и реальный объем производства возрастает с ВВП$_2$ лишь до ВВП'.

находимся на промежуточном отрезке кривой совокупного предложения, увеличение совокупного спроса отчасти «съедает» инфляция по мере роста уровня цен от P_1 до P_2. Реальный объем ВВП вырастает лишь до ВВП'. Если бы кривая совокупного предложения оставалась горизонтальной, то сдвиг от AD_2 до AD_3 вызвал бы рост реального объема производства до ВВП$_3$. Но инфляция сдерживает действие мультипликатора, ограничивая фактический рост производства точкой ВВП', то есть почти вдвое.

Из этого можно заключить, что *при любом исходном увеличении совокупного спроса вызванное им увеличение реального ВВП будет тем меньше, чем выше рост уровня цен*. Повышение уровня цен ослабляет действие мультипликатора.

Проследите за увеличением совокупного спроса на вертикальном отрезке (соответствующим сдвигу от AD_2 до AD_3), и вы убедитесь, что это увеличение расходов полностью поглощается инфляцией. Мультипликатор в этом случае равен нулю, так как реальный ВВП остается неизменным.

Эффект храповика?

А если совокупный спрос *уменьшается*? Наша модель предполагает, что на горизонтальном отрезке совокупного предложения объем реального ВВП уменьшается, а уровень цен остается неизменным. На вертикальном отрезке цены падают, а реальный объем производства держится на уровне полной

[3] Преподаватели, не включившие в курс обучения главы 9 и 10, могут использовать этот раздел как удобный повод для введения понятий ПСП (MPC), ПСС (MPS), мультипликатор.

занятости. На промежуточном отрезке в нашей модели и реальный объем производства, и уровень цен уменьшаются.

Но есть один важный, осложняющий ситуацию фактор, который вызывает серьезные сомнения в достоверности наших предположений о последствиях сокращения совокупного спроса на вертикальном и промежуточном отрезках. Обратное движение совокупного спроса – от AD_6 до AD_5 на рис. 11-8б и от AD_4 до AD_3 на рис. 11-8 – может *не* восстановить первоначальное равновесие, по крайней мере за короткий период времени. Сложность состоит в том, что цены на многие товары – как на продукты, так и на ресурсы – становятся «нерешительными», или негибкими, в направлении понижения. Некоторые экономисты усматривают в этом явлении инерционный эффект, **эффект храповика** (храповик – это механизм, который позволяет крутить колесо вперед, но не назад).

Графическая иллюстрация. Действие эффекта храповика описывает рис. 11-10. Если совокупный спрос увеличивается от AD_1 до AD_2, то экономика движется от равновесного состояния P_1Q_1 в точке *a* на горизонтальном отрезке к новому равновесному состоянию P_2Q_c в точке *b* на вертикальном отрезке. Но цены, однажды повысившись, уже не так легко снижаются, по крайней мере в течение короткого периода времени. Если совокупный спрос будет двигаться в обратном направлении и уменьшится от AD_2 до AD_1, экономика *не* возвратится в первоначальное состояние равновесия в точке *a*. Скорее сохранится новый, более высокий уровень цен P_2 (цены уже поднялись от P_1 до P_2), и поэтому сокращение совокупного спроса сдвинет экономику к состоянию равновесия в точке *c*. Уровень цен останется в точке P_2, а реальный объем производства снизится обратно до Q_2.

Первоначальное увеличение совокупного спроса и неэластичность цен в сторону понижения привели в действие механизм храповика, сдвинувший горизонтальный отрезок кривой совокупного предложения вверх от уровня цен P_1 до P_2. Исходная кривая совокупного предложения имела вид P_1abAS, а вид новой кривой – P_2cAS. График совокупного предложения асимметричен, поскольку, когда объем совокупного спроса увеличивается, горизонтальный отрезок смещается вверх легко и быстро, но когда совокупный спрос сокращается, этот отрезок смещается вниз чрезвычайно медленно или вовсе не смещается.

Причины. Отсутствие у цен гибкости в сторону понижения объясняется множеством причин.

1. Договоры о заработной плате. Зарплата, которая, как правило, составляет не менее 75% в общих издержках производства фирмы, не имеет свойства легко снижаться, по крайней мере в рамках некоторого временно́го периода. Из-за этого фирмам трудно снижать цены и оставаться рентабельными. Но почему заработная плата неэластична? Одна из причин состоит в том, что часть работников охвачена коллективными трудовыми соглашениями, в соответствии с которыми снижение зарплаты до истечения срока действия такого договора запрещено. Нередко подобные трудовые соглашения в основных отраслях промышленности заключаются на три года. А зарплата рабочих и служащих, не входящих в профсоюзы, обычно изменяется раз в год, а не поквартально или ежемесячно.

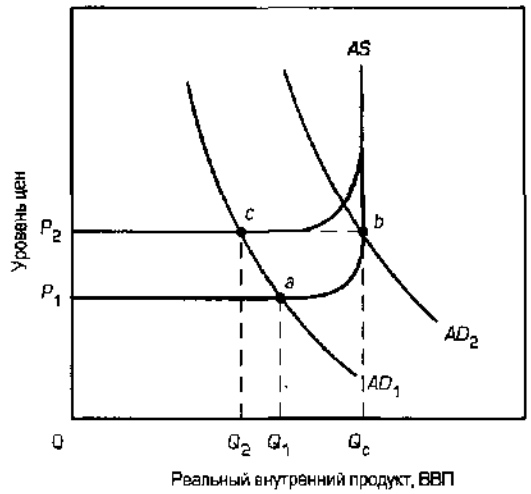


Рисунок 11-10. Эффект храповика

При увеличении совокупного спроса от AD_1 до AD_2 равновесное положение сместится от *a* до *b*, причем реальный объем внутреннего продукта возрастет от Q_1 до Q_c, а уровень цен – от P_1 до P_2. Но поскольку цены понижаются очень «неохотно», уменьшение совокупного спроса от AD_2 до AD_1 не возвратит экономику в исходное состояние равновесия в точке *a*, но возникнет новая точка равновесия *c*, в которой цены останутся на уровне P_2, а реальный объем производства упадет ниже своего первоначального уровня до Q_2. Эффект храповика изменяет вид кривой совокупного предложения от P_1abAS до P_2cAS.

2. Моральный дух и производительность труда. Неэластичность заработной платы может даже усилиться, если предприниматели *не захотят* снижать ставки. Этому можно дать двойственное объяснение. Уменьшение заработной платы вполне может оказать негативное влияние на моральное состояние рабочего, а следовательно, и на производительность труда (объем выработки на одного рабочего). С одной стороны, чем ниже заработная плата, тем меньше трудовые затраты на единицу продукции, а с другой – чем ниже производительность труда, тем больше трудовые затраты на единицу продукции. У нанимателя вполне может воз-

никнуть опасение, что вторая тенденция окажется сильнее первой и что низкие ставки заработной платы повысят, а не снизят трудовые затраты на единицу продукции.

3. Инвестиции в подготовку кадров. Большинство нанимателей «вкладывают капитал» в обучение своих работников и передачу им профессионального опыта. Решение снизить заработную плату в условиях сокращения совокупного спроса может обернуться для нанимателей потерей трудовых ресурсов, причем потерей более или менее непредсказуемой как по масштабам, так и по составу: уйти могут и высококвалифицированные, и относительно неквалифицированные работники. Когда высококвалифицированные работники находят себе новые рабочие места в других фирмах, их прежние наниматели лишаются той отдачи, которую должны были бы принести их инвестиции в обучение и подготовку кадров. С этой точки зрения куда более правильная стратегия для нанимателей поддерживать приемлемый уровень заработной платы и при необходимости увольнять работников, исходя из принципа старшинства, то есть в зависимости от их трудового стажа. Обычно чем меньше стаж увольняемого работника, тем ниже его квалификация и, соответственно, тем меньше средств вложил наниматель в его подготовку.

4. Минимальная заработная плата. Минимальная заработная плата представляет собой правовую базу, от которой зависят заработки наименее квалифицированных рабочих.

5. Монопольная власть. Во многих отраслях фирмы обладают достаточной монопольной властью, чтобы в течение некоторого времени – в период падения спроса – противостоять снижению цен. Изменяя цены, компании обычно несут так называемые *«расходы на меню»*. Происхождение этого названия лежит на поверхности: затраты на изготовление новых ресторанных меню – наиболее типичный вид таких расходов, но не единственный. С изменением цен связаны и другие подобные издержки – это расходы на оценку масштабов и продолжительности сдвига в спросе, переоценку товарно-материальных запасов, введение новых прейскурантов в компьютеры, печатание и рассылку новых каталогов и информирование покупателей о новых ценах, иногда через рекламу. Если расходы на меню слишком высоки, то фирмы предпочитают сохранять текущие цены даже при падении спроса. Кроме того, некоторые фирмы опасаются, что снижение цен развяжет «ценовую войну», когда конкуренты еще больше снизят цены. Следовательно, уменьшение совокупного спроса может на какое-то время привести к сокращению объема производства и занятости, но не к снижению цен.

Из рис. 8-3 видно, насколько неэластичны в сторону понижения были цены в начале Великой депрессии. Несмотря на катастрофический спад совокупного спроса в период с 1929 по 1933 г., фирмы – монополисты в производстве сельского оборудования, транспортных средств, в цементной, сталелитейной и других отраслях промышленности обладали большими возможностями, чтобы противодействовать снижению цен, выбрав в качестве альтернативы значительное сокращение производства и занятости.

Спорный вопрос. Не все экономисты убеждены в том, что эффект храповика действует и по сей день. Они указывают на ослабление профсоюзов в Соединенных Штатах и большое снижение зарплаты в нескольких базовых отраслях после спада 1981–1982 гг., что свидетельствует об усилении тенденции к понижению зарплаты (ее гибкости). Они также отмечают, что растущая иностранная конкуренция подорвала власть монополий, а вместе с ней и способность фирм противостоять снижению цен в условиях падения спроса. Но защитники эффекта храповика сомневаются в том, что недавние институциональные изменения поколебали основы системы, сложившейся за многие годы. С 1950 г. уровень цен падал только один раз – в 1955 г. Между тем экономика за этот период пережила восемь спадов (см. табл. 8-1).

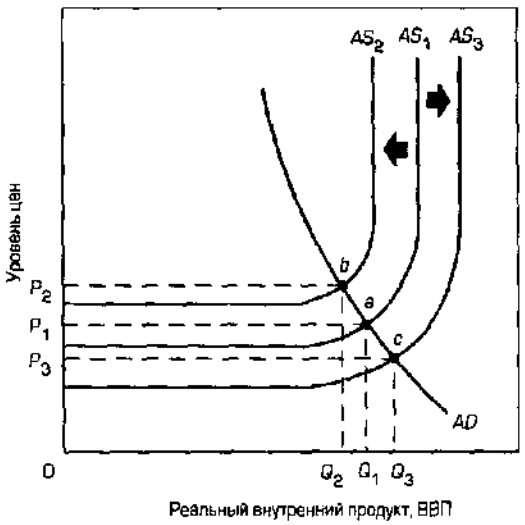


Рисунок 11-11. Последствия изменений совокупного предложения

Смещение кривой совокупного предложения влево от AS_1 до AS_2 приведет к инфляции издержек, при которой уровень цен повысится от P_1 до P_2. Реальный объем производства сократится от Q_1 до Q_2. Смещение кривой совокупного предложения вправо от AS_1 до AS_3 приведет к увеличению реального объема производства от Q_1 до Q_3 и снижению уровня цен от P_1 до P_3.

Смещение кривой совокупного предложения

Давайте рассмотрим две гипотетические ситуации, демонстрирующие, как влияют изменения совокупного предложения на равновесный уровень цен и на равновесный реальный объем производства.

Предположим, что зарубежные поставщики значительно подняли цены на нефть, импортируемую в США, как сделали страны ОПЕК в 1973–1974 гг. и еще раз в 1979–1980 гг. Рост цен на энергоресурсы охватил всю мировую экономику и взвинтил издержки производства и распределения фактически всех отечественных товаров и импортируемых ресурсов. Таким образом, издержки на единицу отечественной продукции возросли на всех уровнях производства. Кривая американского совокупного предложения сместилась влево – от AS_1 до AS_2 на рис. 11-11. Повышение уровня цен в этой ситуации очевидно отражает **инфляцию издержек** (см. гл. 8).

Сдвиг совокупного предложения влево имеет вдвойне негативные последствия. Когда совокупное предложение смещается от AS_1 до AS_2, реальный объем производства сокращается от Q_1 до Q_2, а уровень цен возрастает от P_1 до P_2. Это означает перемещение экономики из положения *a* в положение *b*, когда занятость сокращается и возникает инфляция.

Затем допустим, что один из факторов, перечисленных в табл. 11-2, изменяется таким образом, что совокупное предложение возрастает. Возможно, резко повышается производительность труда, не повлекшая, однако, за собой роста заработной платы рабочих. Или, например, благодаря либерализации иммиграционных законов увеличивается предложение трудовых ресурсов, что приводит к снижению ставок заработной платы. Или, наконец, снижаются налоги на бизнес, что сокращает издержки на единицу продукции (налог рассматривается бизнесом как издержки), смещая кривую совокупного предложения вправо. На рис. 11-11 в результате смещения совокупного предложения от AS_1 до AS_3 *реальный объем производства возрастает от* Q_1 *до* Q_3, и при условии эластичности цен и зарплаты уровень цен снижается от P_1 до P_3. Короче говоря, экономика сдвигается от точки *a* к точке *c*.

Смещение кривой совокупного предложения от AS_1 до AS_3 приводит к изменению уровня полной занятости ресурсов и соответствующего объема производства. Фактически этот сдвиг кривой свидетельствует об экономическом росте и указывает на увеличение производственного потенциала экономики. Воспользовавшись терминологией главы 2, можно сказать, что кривая производственных возможностей экономики сдвинулась вверх и вправо, что находит свое отражение в смещении кривой совокупного предложения вправо на рис. 11-11. (*Ключевой вопрос 9.*)

Краткое повторение п. 3

- **Равновесный уровень цен и равновесный реальный объем производства определяются пересечением кривых совокупного спроса и совокупного предложения.**
- **Увеличение совокупного спроса на восходящем и вертикальном отрезках кривой совокупного предложения вызывает инфляцию спроса.**
- **На краткосрочных временных отрезках уровень цен «неподвижен», или неэластичен, в сторону понижения.**
- **Сокращение совокупного предложения приводит к инфляции издержек.**
- **Увеличение совокупного предложения приводит к возрастанию реального объема производства и, следовательно, к экономическому росту.**

РЕЗЮМЕ

1. Для нашего исследования полезно объединить – или агрегировать – огромное количество отдельных товарных рынков в «составной» рынок, основными переменными которого служат уровень цен и реальный объем производства. Такое объединение можно осуществить при помощи экономической модели совокупного спроса и совокупного предложения.

2. Кривая совокупного спроса показывает реальные объемы производства, которые экономика готова приобрести при различных уровнях цен.

3. Нисходящий характер кривой совокупного спроса обусловлен эффектом богатства, или реальных наличных средств, эффектом процентной ставки и эффектом импортных закупок. Эффект богатства, или реальных наличных средств, показывает, что инфляция сокращает реальную стоимость, или покупательную способность, финансовых активов с фиксированной стоимостью, которыми владеют домохозяйства, и тем самым заставляет их урезать свои потребительские расходы. Эффект процентной ставки показывает, что при данном

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

ПОЧЕМУ В ЕВРОПЕ ТАКОЙ ВЫСОКИЙ УРОВЕНЬ БЕЗРАБОТИЦЫ?

Объясняется ли высокий уровень безработицы в Европе структурными проблемами или недостаточным совокупным спросом?

В последние несколько лет в ряде европейских стран была зафиксирована высокая безработица. Например, в 1994 г. во Франции она составляла 12,4%, в Великобритании – 9,5, в Италии – 11,6, а в Германии – 10,2%.

Почти все согласны с тем, что столь высокие показатели отчасти объясняются экономическим спадом, охватившим Европу в начале 90-х годов. Сокращение совокупного спроса привело к уменьшению реального ВВП и повышению уровня безработицы. Тем не менее до сих пор остается тайной, почему безработица в европейских странах была такой высокой до периода спада. В 1990 г. она составляла во Франции 9,1%, в Великобритании – 6,9 и в Италии – 7,0% (по сравнению с 5,5% в Соединенных Штатах). И почему безработица в Европе была гораздо выше, чем в США, даже в период экономического подъема? На эти вопросы есть два разных ответа.

1. Высокий естественный уровень безработицы. Многие экономисты считают, что высокие показатели безработицы в Европе объясняются главным образом высоким естественным уровнем безработицы. Одни представляют такую ситуацию, которую иллюстрирует рис. 11-7а, где совокупный спрос и совокупное предложение обеспечили реальный объем производства при полной занятости, Q_e. Но такой уровень производства сопровождается высокой фрикционной и структурной безработицей. Сторонники этой точки зрения полагают, что безработица, охватившая многие европейские страны в последние годы, объясняется высоким уровнем естественной безработицы, а не дефицитом совокупного спроса. Увеличение совокупного спроса вытолкнуло экономику этих стран за пределы уровня производства при полной занятости, вызвав инфляцию спроса.

К предполагаемым источникам высокой естественной безработицы относятся политика правительства и коллективные трудовые договоры, которые увеличили расходы фирм на рабочую силу и облегчили жизнь безработных. Примеры: высокая минимальная зарплата лишила фирмы стимула нанимать работников с низкой квалификацией; щедрые социальные пособия ослабили готовность людей браться за любую работу; из-за ужесточения правил, регулирующих процедуру увольнения, фирмы стали неохотно нанимать новых работников; введение ежегодных 30–40 дней оплачиваемых отпусков и праздников вызвало резкое повышение затрат на рабочую силу; прогулы привели к снижению производительности, а высокие расходы нанимателей на пособия по болезни, нетрудоспособности, выплату пенсий лишили их желания нанимать работников.

2. Дефицит совокупного спроса. Не все экономисты согласны с тем, что повышению естественного уровня безработицы в европейских странах способствовала политика правительства и профсоюзов. Виновником безработицы эти экономисты считают недостаточный совокупный спрос. Они рассматривают экономику европейских государств в свете рис. 11-7б, где реальный объем производства Q_e меньше, чем он был бы при более активном совокупном спросе. Они утверждают, что из-за страха перед инфляцией европейские правительства не приняли соответствующих фискальных и денежных мер (гл. 12 и 15) для увеличения совокупного спроса. По их мнению, увеличение совокупного спроса не привело бы к инфляции, поскольку у этих стран имелись значительные избыточные производственные возможности. А раз их экономика функционировала в пределах горизонтального отрезка кривой совокупного предложения, то сдвиг кривой совокупного спроса привел бы к росту объема производства и занятости, без повышения уровня инфляции.

Заключение: дискуссия о высоком уровне безработицы в Европе отражает разногласия по поводу положения кривых совокупного спроса европейских стран по отношению к уровню производства при полной занятости. Если эти кривые проходят через точку реального ВВП при полной занятости, как на рис. 11-7а, то высокие уровни безработицы называются естественными. Государственная политика должна быть направлена на сокращение минимальной зарплаты, оплачиваемого отпускного периода, социальных пособий, ослабление ограничений, касающихся увольнений, и т.д. Но если кривые совокупного спроса лежат слева от уровня производства при полной занятости, как на рис. 11-7б, то правительство должно предпринять более радикальные меры, такие, как снижение процентных ставок и налогов.

объеме денежной массы более высокий уровень цен повысит спрос на деньги, тем самым повышая процентную ставку и сокращая потребительские и инвестиционные расходы. Эффект импортных закупок предполагает, что повышение уровня цен в Соединенных Штатах по сравнению с другими странами сокращает долю чистого экспорта в американском совокупном спросе.

4*. Изменение уровня цен смещает график совокупных расходов благодаря эффектам богатства, процентной ставки и закупок за рубежом. Кривая совокупного спроса строится на основе модели совокупных расходов, но с учетом изменяющегося уровня цен; такая модель позволяет судить о воздействии изменений в уровне цен на график совокупных расходов и равновесного ВВП.

5. Детерминантами совокупного спроса служат расходы внутренних потребителей, фирм, правительства и иностранных покупателей. Изменения факторов, перечисленных в табл. 11-1, вызывают изменения расходов этих групп и смещают кривую совокупного спроса.

---

* Данный пункт резюме предполагает знание модели совокупных расходов, представленной в главах 9 и 10.

6*. Увеличение потребительских, инвестиционных расходов и чистого экспорта при постоянном уровне цен влечет за собой сдвиг графика совокупных расходов вверх, а кривой совокупного спроса вправо. Сокращение этих расходов приводит к противоположным результатам.

7. Кривая совокупного предложения показывает реальные объемы производства, которые предпринимательский сектор готов произвести при различных уровнях цен.

8. Форма кривой совокупного предложения зависит от того, что происходит с издержками на единицу продукции — а следовательно, и с ценами, которые должны позволить предприятиям покрыть расходы и получить прибыль, – при увеличении реального объема производства. На горизонтальном отрезке кривой высок уровень безработицы и незагруженности мощностей, поэтому расширение производства не влечет за собой повышения издержек на единицу продукции. На промежуточном отрезке, когда в производстве появляются «узкие места» и используются менее эффективное оборудование и менее квалифицированные рабочие, издержки на единицу продукции увеличиваются. Поэтому на этом отрезке при расширении реального объема производства должны повышаться цены. Вертикальный отрезок соответствует состоянию полной занятости ресурсов и загруженности мощностей; реальный объем производства находится на максимальном уровне, его уже нельзя увеличить, но в ответ на увеличение совокупного спроса поднимается уровень цен.

9. Как показано в табл. 11-2, детерминантами совокупного предложения служат цены на ресурсы, производительность и установленные организационно-правовые нормы. Изменения одного из этих факторов приводят к изменениям издержек производства на единицу продукции при любом объеме производства и тем самым к изменению положения кривой совокупного предложения.

10. Пересечение кривых совокупного спроса и совокупного предложения определяет равновесный уровень цен и равновесный реальный ВВП.

11. Повышение совокупного спроса: а) на горизонтальном отрезке увеличивает реальный объем производства и занятость, но не меняет уровня цен; б) на промежуточном отрезке увеличивает и реальный объем производства, и уровень цен; в) на вертикальном отрезке повышает уровень цен, но не изменяет реальный объем производства.

12. На промежуточном и вертикальном отрезках кривой совокупного предложения модель совокупного спроса и совокупного предложения показывает, что эффект мультипликатора ослабевает, потому что часть любого увеличения совокупного спроса «съедается» инфляцией.

13. Эффект храповика основан на том, что цены легко повышаются, но с трудом понижаются. Увеличение совокупного спроса повышает уровень цен, но при сокращении спроса нельзя ожидать падения цен за короткий период.

14. Сдвиг кривой совокупного предложения влево свидетельствует об увеличении издержек производства на единицу продукции и вызывает инфляцию издержек. Сдвиг кривой совокупного предложения вправо происходит вследствие снижения издержек производства на единицу продукции и влечет за собой увеличение реального объема производства.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Совокупный спрос (*aggregate demand*)
Эффект богатства, или реальных наличных средств (*wealth or real balances effect*)
Эффект процентной ставки (*interest-rate effect*)
Эффект импортных закупок (*foreign purchases effect*)
Детерминанты совокупного спроса (*determinants of aggregate demand*)
Совокупное предложение (*aggregate supply*)
Детерминанты совокупного предложения (*determinants of aggregate supply*)
Производительность (*productivity*)
Горизонтальный, вертикальный и промежуточный отрезки кривой совокупного предложения (*horizontal, vertical and intermediate ranges of aggregate supply curve*)
Равновесный уровень цен (*equilibrium price level*)
Равновесный реальный объем внутреннего продукта (производства) (*equilibrium real domestic output*)
Инфляция спроса (*demand-pull inflation*)
Эффект храповика (*ratchet effect*)
Инфляция издержек (*cost-push inflation*)

* Данный пункт резюме предполагает знание модели совокупных расходов, представленной в главах 9 и 10.

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Почему кривая совокупного спроса имеет нисходящий характер? Укажите, чем ваши аргументы отличаются от тех, которые вы приводили, объясняя направленность кривой спроса для одного товара.

2. Объясните форму кривой совокупного предложения, описав различия между горизонтальным, промежуточным и вертикальным отрезками.

3*. Подробно объясните смысл следующего утверждения: «Изменение уровня цен смещает кривую совокупных расходов, но не кривую совокупного спроса».

4. ***Ключевой вопрос.*** *Предположим, что параметры совокупного спроса и совокупного предложения в гипотетической экономике имеют следующие значения.*

Величина спроса на реальный внутренний продукт (в млрд дол.)	*Уровень цен (индекс цен)*	*Величина предложения реального внутреннего продукта (в млрд дол.)*
100	300	400
200	250	400
300	200	300
400	150	200
500	150	100

а. Используйте эти данные, чтобы построить кривые совокупного спроса и совокупного предложения. Каковы равновесный уровень цен и равновесный реальный объем производства в этой гипотетической экономике? Совпадает ли равновесный реальный объем производства с реальным объемом производства при полной занятости? Объясните свой ответ.

б. Почему уровень цен, равный 150, не является равновесным для этой экономики? А 250?

в. Предположим, что покупатели готовы приобрести дополнительный объем реального продукта на 200 млрд. дол. при любом уровне цен. Какие факторы способны привести к такому изменению совокупного спроса? Какими будут новые равновесный уровень цен и равновесный реальный объем производства? На каком отрезке кривой совокупного предложения — горизонтальном, промежуточном или вертикальном — произошло это изменение равновесия?

5. ***Ключевой вопрос.*** *Предположим, что в гипотетической экономике, которой посвящен вопрос 4, существует следующая зависимость между реальным объемом производства и объемом ресурсов, необходимых для этого производства.*

Количество ресурсов	Реальный внутренний продукт
150,0	400
112,5	300
75,0	200

* Вопросы, отмеченные звездочкой, предполагают знание модели совокупных расходов (см. гл. 9 и 10).

а. Каков уровень производительности в этой экономике?

б. Каковы издержки производства на единицу продукции, если цена единицы ресурса равна 2 дол.?

в. Предположим, что цена ресурса увеличивается с 2 до 3 дол. при неизменной производительности. Какими будут новые издержки производства на единицу продукции? В каком направлении сместится кривая совокупного предложения из-за повышения цены ресурса на 1 дол.? Какое влияние окажет смещение кривой совокупного предложения на уровень цен и на реальный объем производства?

г. Предположим, что цена ресурса не повысилась, а производительность выросла на 100%. Чему будут равны новые издержки производства на единицу продукции? Какое влияние окажет это изменение величины издержек на единицу продукции на кривую совокупного предложения? Какое влияние окажет данное изменение совокупного предложения на уровень цен и на реальный объем производства?

6. Если уровень цен в США (по сравнению с другими странами) повысится, приведет ли это к смещению кривой американского совокупного спроса? Если «да», то в каком направлении? Объясните свой ответ. Сместится ли кривая американского совокупного предложения вправо или экономика будет просто двигаться по существующей кривой совокупного предложения при обесценивании иностранных валют по отношению к доллару? Объясните свой ответ.

7. ***Ключевой вопрос.*** *Какое влияние окажут следующие факторы на совокупный спрос и совокупное предложение (в каждом случае пользуйтесь графиком, иллюстрирующим предполагаемое влияние одного из факторов на равновесный уровень цен и равновесный реальный объем производства при прочих равных условиях):*

а) широко распространившийся среди потребителей страх перед депрессией;

б) крупные закупки пшеницы Россией;

в) повышение акцизного налога на сигареты на 1%;

г) снижение процентной ставки при любом уровне цен;

д) сокращение федеральных расходов на здравоохранение;

е) ожидание стремительного подъема уровня цен;

ж) окончательный роспуск ОПЕК, вызвавший 50%-ное снижение цен на нефть;

з) 10%-ное снижение ставок индивидуального подоходного налога;

и) повышение производительности труда;

к) 12%-ное повышение номинальной заработной платы;

л) снижение курса доллара;

м) резкое сокращение национального дохода европейских торговых партнеров США;

н) уменьшение доли рабочей силы, объединенной в профсоюзы.

8. Какова связь между кривой производственных возможностей, рассмотренной в главе 2, и кривой совокупного предложения, рассмотренной в этой главе?

9. ***Ключевой вопрос. Какое влияние при прочих равных условиях окажут следующие факторы на равновесный уровень цен и на равновесный реальный объем производства:***

а) увеличение совокупного спроса на вертикальном отрезке кривой совокупного предложения;

б) увеличение совокупного предложения (при гибкости цен и заработной платы);

в) одинаковое увеличение как совокупного спроса, так и совокупного предложения;

г) сокращение совокупного спроса на горизонтальном отрезке кривой совокупного предложения;

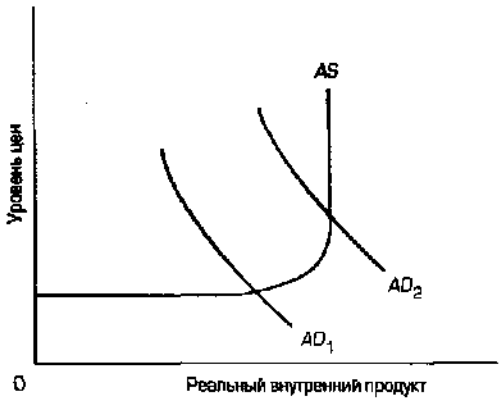
д) увеличение совокупного спроса и сокращение совокупного предложения;

е) сокращение совокупного спроса на промежуточном отрезке кривой совокупного предложения (при отсутствии у цен и заработной платы гибкости в сторону понижения).

10. Предположим, что при неизменном уровне цен происходит резкий рост инвестиционных расходов. Как бы вы показали этот рост на модели совокупных расходов? К каким последствиям он приведет? Как бы вы показали его на модели совокупного спроса и совокупного предложения? Какой отрезок кривой совокупного предложения имеет к этому непосредственное отношение?

11*. Объясните, каким образом нисходящая кривая совокупного предложения может ослабить эффект мультипликатора.

12. Предлагаемый график построен на допущении, что кривая совокупного спроса смещается от AD_1 в год 1 до AD_2 в год 2 и возвращается обратно к AD_1 в год 3. Найдите новое равновесное положение для года 3 при условии, что цены и заработная плата: а) абсолютно гибкие; б) абсолютно негибкие в сторону понижения. Какое из двух равновесных положений более предпочтительно? Какое более реально? Объясните, почему при увеличении совокупного спроса уровень цен может необратимо возрасти.



13. «Причиной безработицы может стать смещение влево совокупного спроса или совокупного предложения». Вы согласны? Объясните свой ответ. В каждом случае укажите воздействие на уровень цен.

14. («Последний штрих».) Каковы различные точки зрения на причины высокого уровня безработицы в Европе? Расскажите, какие практические последствия влечет за собой каждая из этих концепций.



В 1962 г. администрация Кеннеди внесла на обсуждение законопроект о снижении налоговых ставок без одновременного сокращения государственных расходов. Через два года при администрации Джонсона этот законопроект был введен в действие.

Во время Вьетнамской войны правительство Джонсона убедило Конгресс ввести 10%-ную надбавку к подоходному налогу с корпораций и граждан, то есть дополнительный налог для всех налогоплательщиков.

В 1990 г. администрация Буша приняла пакет законов о налогах и расходах, направленных на сокращение дефицита федерального бюджета на 500 млрд дол. в течение пяти лет.

Ровно через три года при администрации Клинтона высшая ставка индивидуального подоходного налога была повышена с 31 до 39,6%. Цель все та же — сокращение бюджетного дефицита.

Какова логика таких фискальных мер? Должно ли правительство всегда повышать налоги при увеличении своих расходов или сокращать государственные расходы при снижении налогов? При каких обстоятельствах правительство может намеренно создавать дефицит или положительное сальдо бюджета (бюджетный избыток)?

Вспомним, что домохозяйства и фирмы принимают решения о потреблении, инвестициях, а также импорте и экспорте, исходя из частного интереса (личной выгоды), и что следствием таких решений может стать экономический спад или инфляция. Правительство же, напротив, служит инструментом для общества в целом. В определенных пределах (и с некоторыми сложностями) решения правительства о расходах и налогообложении могут быть скорректированы так, чтобы оказать влияние на равновесный реальный ВВП в интересах общего благосостояния. В частности, как мы видели в главе 5, основная функция правительства заключается в стабилизации экономики. Эта цель достигается отчасти за счет манипулирования государственным бюджетом – государственными расходами и налоговыми поступлениями, — направленного на увеличение объема производства и занятости или снижение уровня инфляции.

В этой главе кратко рассматривается законодательная база, опираясь на которую правительство проводит стабилизационную политику; затем анализируются методы такой политики в модели совокупного спроса и совокупного предложения. Потом мы познакомимся с рядом факторов, которые автоматически приводят в соответствие государственные расходы и налоговые поступления в рамках экономических циклов. И наконец, мы обрисуем проблемы, недостатки и сложности в осуществлении государственной политики стабилизации.

ЗАКОНОДАТЕЛЬНАЯ БАЗА

Представление о том, что фискальные меры, предпринимаемые правительством, могут оказывать стабилизирующее воздействие на экономику, получило распространение в период Великой депрессии 30-х годов. С тех пор макроэкономическая теория внесла значительный вклад в разработку фискальных мероприятий.

Закон о занятости 1946 г. В 1946 г., когда в связи с завершением второй мировой войны обострилась проблема безработицы, федеральное правительство закрепило в законе меру своей ответственности за обеспечение экономической стабильности. **Закон о занятости 1946 г.** гласит:

> «Настоящим Конгресс США заявляет, что в сферу постоянно обновляемых политических задач и ответственности федерального правительства входит использование всех доступных средств, согласующихся с его общими целями и обязательствами и другими важнейшими аспектами национальной политики, с помощью и во взаимодействии с промышленностью, сельским хозяйством, профсоюзами, правительствами штатов и местными исполнительными органами, для координации и направления всех своих планов, функций и ресурсов на то, чтобы создавать и поддерживать условия, при которых будут обеспечены общественно полезные возможности занятости, включая самозанятость, для тех, кто способен, желает работать и ищет работу, и обеспечивать максимальную занятость, производство и покупательную способность».

Закон о занятости 1946 г. представляет собой важную веху в американском социально-экономическом законодательстве, поскольку он закрепляет обязанность федерального правительства предпринимать меры, используя денежную и фискальную политику, для поддержания экономической стабильности.

Совет экономических консультантов и Объединенный экономический комитет. Ответственность за реализацию целей закона лежит на исполнительной власти. Президент США обязан представлять ежегодный доклад о текущем состоянии экономики, в котором формулируются политические рекомендации по экономической стабилизации. В соответствии с этим законом были также созданы **Совет экономических консультантов** (СЭК), призванный оказывать помощь и давать рекомендации президенту по экономическим вопросам, и *Объединенный экономический комитет* (ОЭК) Конгресса США, который рассматривает широкий круг экономических проблем общенационального значения. В качестве советчика президенту и «разведывательного подразделения в вечной войне против экономического цикла» СЭК и его аппарат собирают и анализируют экономическую информацию и используют ее, во-первых, для составления прогнозов; во-вторых, для формулирования программ и выработки политики, направленных на реализацию Закона о занятости; в-третьих, для оповещения президента, Конгресса и широкой общественности о проблемах и мерах, имеющих отношение к состоянию национальной экономики.

ДИСКРЕЦИОННАЯ ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

Дискреционная фискальная политика – это сознательное манипулирование налогами и государственными расходами, осуществляемое Конгрессом для изменения реального ВВП и уровня занятости, контроля за инфляцией и стимулирования экономического роста. Термин «дискреционный» означает, что налоги и государственные расходы изменяются *по усмотрению* федерального правительства. Следовательно, это происходит не автоматически, а только с согласия Конгресса.

Для простоты мы исходим из допущения, что государственные закупки не увеличивают и не сокращают частные расходы. Кроме того, мы предполагаем, что фискальная политика оказывает влияние только на совокупный спрос; она никак – ни намеренно, ни случайно – не воздействует на совокупное предложение. Оба допущения отпадут, когда мы будем анализировать сложности и недостатки фискальной политики в реальной экономике.

Сначала мы рассмотрим фискальную политику в двух ситуациях: в период спада и при инфляции спроса.

Стимулирующая фискальная политика

В период спада возникает необходимость в **стимулирующей фискальной политике**, то есть политике, направленной на экономический рост. Рассмотрим рис. 12-1, где мы предполагаем, что резкое снижение инвестиционных расходов привело к смещению кривой совокупного спроса в экономике от AD_1 до AD_2. (Пока не обращайте внимание на стрелки и нисходящую пунктирную линию.) Возможно, перспективы получения прибылей от инвестиционных проектов стали более туманными, поэтому инвестиционные расходы и совокупный спрос значительно сократились. В результате этого реальный ВВП уменьшился с 505 млрд дол. – величины, близкой к уровню производства при полной занятости, – до 485 млрд дол. Это падение реального производства на 20 млрд дол. сопровождалось ростом безработицы, поскольку для производства меньшего объема продукции требуется меньше рабочей силы. Такая

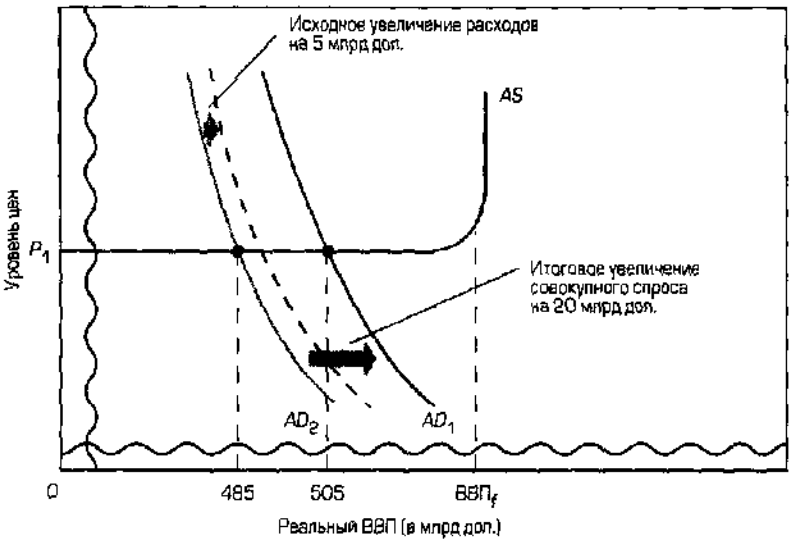


Рисунок 12-1. Стимулирующая фискальная политика

Стимулирующая фискальная политика направлена на ослабление или корректировку экономических спадов и состоит в расширении совокупного спроса путем увеличения государственных расходов, снижения налогов, способствующего росту частных расходов, или некоторого сочетания этих мер. На этом рисунке увеличение государственных расходов на 5 млрд дол. или уменьшение индивидуальных налогов на 6,67 млрд дол. (= увеличению потребления на 5 млрд дол.) приводит к возрастанию совокупного спроса от AD_2 до AD_1, а реального ВВП – на 20 млрд дол.

экономика находится в фазе спада с сопутствующей ему циклической безработицей.

Что в этих обстоятельствах должно предпринять федеральное правительство? У него есть три основные возможности проведения фискальной политики: 1) увеличение государственных расходов; 2) сокращение налогов; 3) сочетание первых двух вариантов. Если федеральный бюджет сбалансирован, то фискальная политика в период спада должна быть направлена на создание **бюджетного дефицита**, то есть на превышение государственных расходов над налоговыми поступлениями.

Увеличение государственных расходов. При прочих равных условиях увеличение государственных расходов приведет к смещению кривой совокупного спроса вправо, как показано на рис. 12-1, – от AD_2 до AD_1. Чтобы понять, почему это происходит, предположим, что для ослабления спада правительство выделяет дополнительные 5 млрд дол. на строительство шоссейных дорог, систем спутниковой связи и федеральных тюрем. Мы представляем эти дополнительные 5 млрд дол. государственных расходов горизонтальным отрезком между AD_2 и пунктирной нисходящей линией, расположенной справа от AD_2. При *любом* уровне цен реальный объем производимого продукта, на который предъявлен спрос (величина спроса), становится на 5 млрд дол. больше, чем до увеличения государственных расходов.

Но кривая совокупного спроса смещается вправо, до AD_1, то есть спрос увеличивается больше чем на 5 млрд дол. дополнительных государственных расходов. Это происходит потому, что эффект мультипликатора приумножает первоначальное изменение спроса с каждым следующим циклом новых потребительских расходов. Если ПСП в экономике составляет 0,75, то простой мультипликатор равен 4. Кривая совокупного спроса сдвигается вправо на расстояние, в 4 раза превышающее длину отрезка, который представляет увеличение государственных расходов на 5 млрд дол. Данное увеличение совокупного спроса происходит в пределах горизонтального отрезка кривой совокупного предложения, поэтому мультипликатор действует в полную силу и реальный объем производства возрастает в 4 раза. Заметьте, что реальный объем производства подскочил до 505 млрд дол., то есть возрос на 20 млрд дол. по сравнению с уровнем 485 млрд дол., наблюдавшимся во время спада. Одновременно сокращается безработица, так как фирмы вновь нанимают работников, уволенных в период спада.

Снижение налогов. Есть и альтернативный путь: для того чтобы кривая совокупного спроса сдвинулась вправо от AD_2 до AD_1, правительство может снизить налоги. Предположим, правительство сократило индивидуальный подоходный налог на 6,67 млрд дол., в результате чего располагаемый доход увеличился на такую же величину. Потребление возрастет на 5 млрд дол. (= ПСП 0,75 × 6,67 млрд дол.), а сбережения увеличатся на 1,67 млрд дол. (= ПСС 0,25 × 6,67 млрд дол.). В данном случае горизонтальный отрезок между AD_2 и пунктирной нисходящей линией на рис. 12-1 представляет исходное увеличение потребительских расходов, равное 5 млрд дол. Мы опять говорим о «первоначальном», или «исходном», увеличении потребительских расходов, потому что благодаря эффекту мультипликатора оно возрастает в последующих циклах расходов. Кривая совокупного спроса сдвинется вправо на величину, в 4 раза превышающую первоначальное увеличение потребления на 5 млрд дол., обусловленное сниже-

нием налогов. Реальный ВВП возрастет на 20 млрд дол. – с 485 млрд до 505 млрд дол., – а это означает, что мультипликатор равен 4. Соответственно увеличится и занятость.

Несомненно, вы заметили, что для одинакового сдвига кривой совокупного спроса вправо снижать налоги надо на бóльшую сумму, чем увеличивать государственные расходы. Это объясняется тем, что какая-то доля сокращения налогов вызывает увеличение *сбережений*, а не потребления. *Чтобы увеличить первоначальное потребление на определенную сумму, правительство должно снизить налоги на величину, превышающую эту сумму.* При ПСП, равной 0,75, для будущего увеличения потребления на 5 млрд дол. налоги должны быть сокращены на 6,67 млрд дол., поскольку 1,67 млрд дол. идет на сбережения (а не на потребление). Если бы ПСП составляла, скажем, 0,6, то для первоначального увеличения потребления на 5 млрд дол. налоги надо было бы сократить на 8,33 млрд дол. Чем меньше величина ПСП, тем большее снижение налогов требуется для того, чтобы добиться определенного увеличения потребления и определенного сдвига кривой совокупного спроса.

Сочетание увеличения государственных расходов и снижения налогов. Правительство может одновременно увеличивать государственные расходы и сокращать налоги, чтобы вызвать желаемый первоначальный рост расходов и в конечном счете увеличить совокупный спрос и реальный ВВП. В экономике, представленной на рис. 12-1, государство могло бы увеличить свои расходы на 1,25 млрд дол. и в то же время снизить налоги на 5 млрд дол. Удостоверьтесь в том, что такое сочетание приведет к искомому результату – первоначальному увеличению расходов на 5 млрд дол.

Если вы знакомы с материалом, изложенным в главах 9 и 10, рассмотрите три возможных варианта фискальной политики в свете анализа рецессионного разрыва, связанного с моделью совокупных расходов (рис. 10-8). Вспомните также из главы 11, что сдвиг кривой совокупного спроса вправо непосредственно связан со смещением кривой совокупных расходов вверх. (*Ключевой вопрос 2.*)

Сдерживающая фискальная политика

Когда возникает инфляция спроса, для контроля за ней необходима ограничительная, или **сдерживающая, фискальная политика**. Рис. 12-2 привлекает наше внимание к вертикальному отрезку кривой совокупного предложения. Во-первых, допустим, что сдвиг кривой совокупного спроса от AD_3 до AD_4 на вертикальном отрезке кривой совокупного предложения повысил уровень цен с P_3 до P_4. (Пока не обращайте внимания на указывающие влево стрелки и пунктирную линию.) Это увеличение совокупного спроса может быть, например, результатом резкого роста инвестиционных расходов или чистого экспорта. Если правительство собирается контролировать инфляцию, то его фискальные меры должны носить совершенно иной характер по сравнению с теми, которые оно применяло для борьбы со спадом. В подобном случае правительство может: 1) сократить государственные расходы; 2) повысить налоги; 3) использовать два первых варианта в сочетании. Когда экономика сталкивается с инфляцией спроса, фискальная политика должна быть направлена на создание **бюджетного избытка**, то есть на превышение налоговых поступлений над государственными расходами.

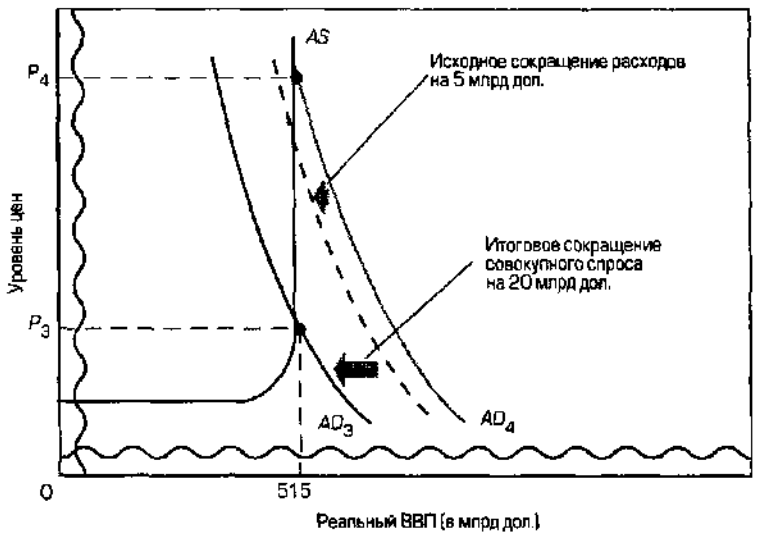


Рисунок 12-2. Сдерживающая фискальная политика

Сдерживающая фискальная политика направлена на борьбу с инфляцией. Она заключается в уменьшении совокупного спроса посредством сокращения государственных расходов, повышения налогов или некоторого сочетания этих двух мер. В данном случае уменьшение государственных расходов на 5 млрд дол. или повышение налогов на 6,67 млрд дол. (= сокращению потребления на 5 млрд дол.) сдерживает инфляцию спроса.

Сокращение государственных расходов. Правительство может сократить свои расходы для замедления темпов или полной ликвидации инфляции, что изображено на рис. 12-2, где горизонтальный отрезок между AD_4 и пунктирной линией указывает на сокращение государственных расходов на 5 млрд дол. Это уменьшение расходов сместит кривую совокупного спроса влево от AD_4 до AD_3, если процесс действия мультипликатора будет завершен. При условии, что цены обладают гибкостью к понижению, они возвратятся на уровень P_3, то есть на уровень до начала инфляции. Реальный объем производства останется на уровне максимальных производственных возможностей – 515 млрд дол.

В реальной экономике цены «устойчивы» к понижению, поэтому, чтобы сдержать инфляцию, надо помешать росту уровня цен, а не пытаться снижать их до прежнего уровня. Обычно инфляция спроса постоянно сдвигает кривую совокупного спроса вправо. Следовательно, цель фискальной политики – остановить эти сдвиги, а не восстанавливать прежний, более низкий уровень цен. Тем не менее рис. 12-2 выявляет основной принцип: сокращение государственных расходов может сдержать инфляцию спроса.

Повышение налогов. Точно так же как правительство снижает налоги для увеличения потребительских расходов, оно может прибегнуть к повышению налогов для сокращения потребительских расходов. Если ПСП в экономике составляет 0,75, как на рис. 12-2, правительство должно повысить налоги на 6,67 млрд дол., чтобы потребление уменьшилось на 5 млрд дол. При повышении налогов на 6,67 млрд дол. сбережения сократятся на 1,67 млрд дол. (ПСС 0,25 × 6,67 млрд дол.), и это сокращение сбережений по определению не является уменьшением расходов. Но повышение налогов на 6,67 млрд дол. *приведет* к сокращению потребительских расходов на 5 млрд дол. (ПСП 0,75 × 6,67 млрд дол.), что выражено отрезком между кривой AD_4 и пунктирной линией слева от нее. Благодаря эффекту мультипликатора совокупный спрос сместится влево на 20 млрд дол. при любом уровне цен (мультипликатор (равный 4) × 5 млрд дол.), а уровень цен упадет с P_4 до P_3. Это обеспечит контроль за инфляцией спроса.

Сочетание сокращения государственных расходов и повышения налогов. Для уменьшения совокупного спроса и контроля за инфляцией правительство может прибегнуть к сочетанию сокращения государственных расходов и повышения налогов. Чтобы проверить себя, определите, почему сокращение государственных расходов на 2 млрд дол. *в сочетании* с повышением налогов на 4 млрд дол. приведет к смещению кривой совокупного спроса от AD_4 до AD_3.

Кроме того, если вы знакомы с материалом, изложенным в главах 9 и 10, вы сможете объяснить три варианта фискальной политики в свете концепции инфляционного разрыва, разработанной в модели совокупных расходов (см. рис. 10-8). Вспомните из главы 11, что сдвиги кривой совокупного спроса влево соответствуют смещению кривой совокупных расходов вниз. (*Ключевой вопрос 3.*)

Финансирование дефицитов и ликвидация избытков

Влияние бюджетного дефицита на экономический рост зависит от источников его финансирования. А дефляционное воздействие бюджетного избытка зависит от того, как им распорядится правительство.

Займы или выпуск новых денег. Существуют два различных способа, которыми федеральное правительство может финансировать дефицит: за счет займов у населения (посредством продажи процентных бумаг) или за счет выпуска новых денег для его кредиторов. Воздействие на совокупные расходы будет в каждом случае разным.

*1. **Заимствование.*** Если правительство выходит на денежный рынок и размещает здесь свои займы, оно вступает в конкуренцию с частными предпринимателями за привлечение финансовых средств. Этот дополнительный спрос на финансы вызовет рост равновесного уровня процентной ставки. Величина инвестиционных расходов обратно пропорциональна ставке процента. Следовательно, правительственное заимствование, способствуя повышению уровня процентной ставки, может «вытеснить» с рынка часть расходов частных инвесторов и чувствительных к уровню процента потребительских расходов.

*2. **Создание денег.*** Если государственные расходы дефицитного бюджета финансируются за счет выпуска новых денег, вытеснения частных инвестиций можно избежать. Федеральные расходы могут возрастать, не оказывая пагубного воздействия на инвестиции или потребление. *Создание новых денег представляет собой более благоприятный для экономического роста способ финансирования дефицитных расходов по сравнению с расширением займов.*

Погашение долга или бездействующий бюджетный избыток. Вызванная избыточным спросом инфляция требует со стороны правительства таких фискальных мер, которые могли бы сформировать бюджетный излишек. Однако антиинфляционный эффект подобного излишка зависит от того, как правительство им распорядится.

*1. **Погашение долга.*** Поскольку федеральное правительство США имеет накопленную задолжен-

ность в размере 4,6 трлн дол., понятно, что ему приходится использовать излишек бюджетных средств для погашения долга. Эта мера, однако, может несколько снизить антиинфляционное воздействие такого излишка. Выкупая свои долговые обязательства у населения, правительство направляет свои избыточные налоговые поступления обратно на денежный рынок, вызывая тем самым снижение процентной ставки и стимулируя инвестиции и потребление.

2. Изъятие из обращения. С другой стороны, правительство может добиться большего антиинфляционного воздействия своего бюджетного избытка, просто аккумулируя эти избыточные средства в своих руках и исключив любое их дальнейшее использование. Изъятие избытка из обращения означает, что правительство «урезает» общую покупательную способность экономики и до некоторой степени сдерживает ее. Если избыточные налоговые поступления не вливаются обратно в экономику, то тем самым исключается возможность расходования даже некоторой части бюджетного избытка. Таким образом, эти избыточные средства ни при каких обстоятельствах не смогут оказать инфляционное давление на экономику и ослабить дефляционное воздействие бюджетного избытка как такового. Следовательно, мы можем заключить, что *полное изъятие из обращения бюджетного избытка представляет собой более сдерживающую меру по сравнению с использованием этих средств для погашения государственного долга.*

Варианты политики: государственные расходы или налоги?

Какое из средств борьбы с экономическим спадом и инфляцией более предпочтительно – государственные расходы или налоги? Ответ на этот вопрос в значительной степени зависит от субъективной точки зрения на то, насколько велик государственный сектор.

«Либеральные» экономисты, которые считают, что государственный сектор должен быть достаточно велик для того, чтобы устранять разнообразные погрешности в действии рыночной системы (см. гл. 5), возможно, порекомендуют расширять совокупные расходы в периоды спада за счет увеличения государственных закупок *и* ограничивать совокупные расходы в периоды роста инфляции за счет повышения налогов. Обе меры предполагают расширение или по крайней мере сохранение существующих размеров государственного сектора.

«Консервативные» экономисты, считающие, что государственный сектор слишком велик и неэффективен, вероятно, станут выступать за увеличение совокупных расходов в периоды спада за счет снижения налогов *и* за сокращение совокупных расходов в периоды роста инфляции за счет ограничения государственных расходов.

Активной фискальной политике, направленной на стабилизацию экономики, может, таким образом, сопутствовать как расширение, так и сокращение государственного сектора.

Краткое повторение 12–1

✦ **Закон о занятости 1946 г. вменяет в обязанность федеральному правительству обеспечение «максимальных занятости, производства и покупательной способности».**

✦ **Фискальная политика – это целенаправленное манипулирование государственными расходами и налоговыми поступлениями со стороны Конгресса для обеспечения полной занятости, стабильности цен и экономического роста.**

✦ **Правительство прибегает к стимулирующей фискальной политике, которая проявляется в смещении кривой совокупного спроса вправо, для поощрения расходов и увеличения реального объема производства. Эта политика предполагает увеличение государственных расходов, снижение налогов или сочетание обеих мер.**

✦ **Сдерживающая фискальная политика, которая проявляется в смещении кривой совокупного спроса влево, направлена на борьбу с инфляцией спроса. Она предполагает сокращение государственных расходов, повышение налогов или сочетание обеих мер.**

✦ **Воздействие фискальной политики на экономический рост зависит от источников финансирования бюджетного дефицита; сдерживающий эффект фискальной политики зависит от того, как правительство распоряжается бюджетным избытком.**

НЕДИСКРЕЦИОННАЯ ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА: ВСТРОЕННЫЕ СТАБИЛИЗАТОРЫ

Изменения уровней государственных расходов и налогов происходят в определенной степени автоматически. Такой автоматический, или *встроенный, стабилизатор* не учитывался при рассмотрении дискреционной фискальной политики, поскольку до сих пор мы строили свой анализ на допущении аккордного налога, который обеспечивает одинаковые по величине налоговые поступления на любом уровне ВВП. Использование встроенного стабилизатора объясняется тем, что в реальности налоговая система обеспечивает изъятие такого *чистого налога*[1]

[1] С настоящего момента под термином «налог» будет подразумеваться чистый налог.

(чистый налог равен общей величине налоговых поступлений за вычетом трансфертных платежей и субсидий), *который изменяется прямо пропорционально величине ВВП.*

Практически все налоги приносят больше налоговых поступлений по мере роста ВВП. В частности, индивидуальный подоходный налог имеет прогрессивные ставки и по мере роста ВВП обеспечивает более чем пропорциональные приросты налоговых поступлений. Кроме того, с ростом ВВП и увеличением объема закупок товаров и услуг возрастают поступления от налога на прибыль корпораций, налога с оборота и акцизов. И точно так же увеличивается сбор налога на заработную плату, когда экономический рост создает новые рабочие места. Напротив, в случае сокращения ВВП налоговые поступления из всех этих источников падают.

Трансфертные платежи (или «отрицательные налоги») ведут себя прямо противоположным образом. Выплаты пособий по безработице, социальному обеспечению, субсидий фермерам – все подобного рода платежи *сокращаются* в периоды экономического роста и *возрастают* в периоды спада производства.

Автоматические, или встроенные, стабилизаторы

Рис. 12-3 может служить хорошей иллюстрацией того, как налоговая система усиливает достигнутую автоматически стабильность. Государственные расходы (G) в этой схеме считаются величиной постоянной и независимой от размера ВВП; некоторый конкретный уровень этих расходов утверждается Конгрессом. Но Конгресс *не* определяет *уровень* налоговых поступлений; он определяет лишь налоговые *ставки*. Величина же налоговых поступлений измеряется в том же направлении, что и уровень ВВП, которого реально достигает экономика. Прямую зависимость налоговых поступлений от уровня ВВП отражает восходящая линия T.

Экономический смысл. Экономический смысл этой прямой взаимосвязи налоговых поступлений и величины ВП становится очевидным в свете двух обстоятельств.

1. Налоги сокращают расходы и совокупный спрос.

2. С точки зрения стабильности сокращение расходов желательно, когда экономика движется к инфляции, и напротив, в периоды резкого падения деловой активности желательно увеличивать расходы.

Другими словами, налоговая система, изображенная на рис. 12-3, обеспечивает некоторую стабильность в экономике, автоматически вызывая изменения величины налоговых поступлений и, следовательно, изменения в государственном бюджете, которые противодействуют одновременно и инфляции, и безработице. **Встроенный стабилизатор** – это *любое воздействие, которое увеличивает дефицит государственного бюджета (или сокращает его избыток) в периоды спада и увеличивает его избыток (или уменьшает дефицит) в периоды инфляции без каких-либо специальных шагов со стороны политиков.*

С ростом ВВП в периоды процветания налоговые поступления *автоматически* возрастают и – поскольку они сокращают расходы – сдерживают экономический подъем. Иными словами, по мере продвижения экономики к более высокому уровню ВВП налоговые поступления автоматически увели-

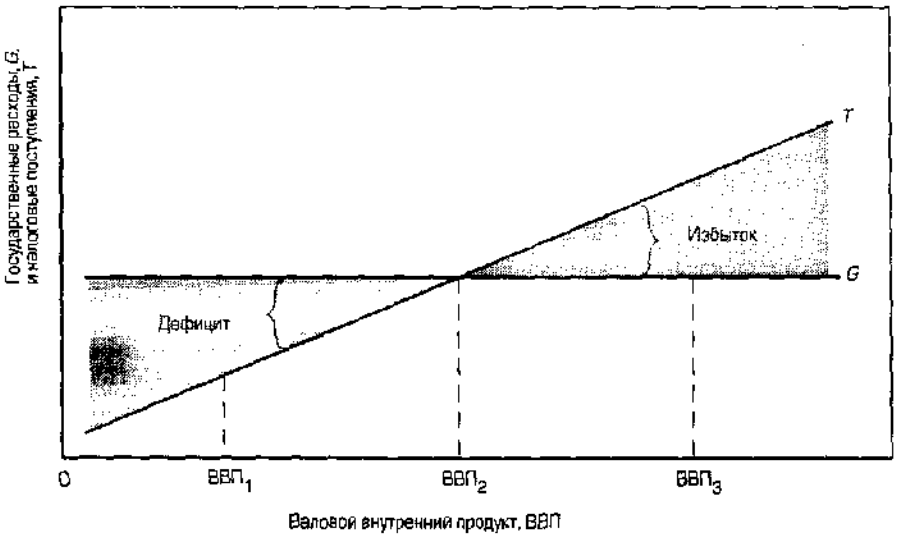


Рисунок 12-3. Достигнутая автоматически стабильность

Если объем налоговых поступлений изменяется прямо пропорционально величине ВВП, то бюджетный дефицит, который, как правило, автоматически образуется в периоды спада, помогает его преодолеть. Напротив, бюджетный избыток, автоматически возникающий в периоды экономического роста, содействует преодолению возможной инфляции.

чиваются и способствуют ликвидации дефицита бюджета и созданию бюджетного излишка.

Напротив, когда ВВП сокращается в периоды спада, налоговые поступления *автоматически* уменьшаются, что ведет к росту расходов и тем самым смягчает экономический спад. То есть с понижением уровня ВВП налоговые поступления также падают и подталкивают государственный бюджет от излишка к дефициту. Из рис. 12-3 видно, что на низком уровне национального дохода $ВВП_1$ автоматически создается благоприятный для экономического роста бюджетный дефицит; а на высоком и, возможно, инфляционном уровне $ВВП_3$ автоматически формируется сдерживающий бюджетный излишек.

Прогрессивная налоговая система. Рис. 12-3 отчетливо демонстрирует, что величина автоматически возникающих бюджетных дефицитов и излишков, а следовательно, и достигнутая стабильность зависят от восприимчивости налогов к изменениям уровня ВВП. Если налоговые поступления стремительно меняются вслед за изменениями ВВП, то наклон линии T на рисунке будет крутым и вертикальный отрезок между T и G, то есть размер дефицитов или излишков, большим. Если же при изменении уровня ВВП налоговые поступления меняются очень мало; то наклон линии будет пологим, а достигнутая автоматически стабильность – незначительной.

Наклон линии T на рис. 12-3 зависит от характера действующей налоговой системы. При **прогрессивной налоговой системе**, то есть если средняя налоговая ставка (= налоговые поступления/ВВП) повышается пропорционально ВВП, наклон линий T будет больше, чем при пропорциональной или регрессивной системе. При **пропорциональной налоговой системе** средняя налоговая ставка остается неизменной по мере возрастания ВВП; при **регрессивной налоговой системе** средняя налоговая ставка понижается с ростом ВВП. При прогрессивной и пропорциональной налоговых системах налоговые поступления с ростом ВВП будут увеличиваться, а при регрессивной системе они могут возрастать, уменьшаться или оставаться неизменными по мере роста ВВП. Но вы должны понять следующее: *чем прогрессивнее налоговая система, тем больше степень достигнутой стабильности экономики.*

Изменения в государственной политике и законодательстве, которые определяют прогрессивность системы чистых налогов (налоги минус трансферты и субсидии), оказывают влияние на степень достигнутой автоматически стабильности. Например, в 1993 г. администрация Клинтона повысила высшую предельную ставку индивидуального подоходного налога с 31 до 39,6%, а ставку налога на прибыль корпораций на 1 процентный пункт – до 35%. Это повышение налоговых ставок в целом усилило прогрессивность налоговой системы, несколько укрепив достигнутую автоматически стабильность экономики.

Встроенная экономическая стабильность, обеспечиваемая налоговой системой, смягчает остроту колебаний в рамках деловых циклов. Однако встроенные стабилизаторы способны лишь уменьшить, но *не* устранить крупные изменения равновесного ВВП. Поэтому для преодоления инфляции или экономических спадов, если эти явления приобретают сколько-нибудь существенные масштабы, от правительства могут потребоваться дискреционные фискальные меры, то есть изменение налоговых ставок или величины государственных расходов.

Бюджет при полной занятости

Достигнутая автоматически стабильность, то есть изменение величины налоговых поступлений в прямой зависимости от ВВП, означает, что избыток или дефицит текущего, или **фактического, бюджета** в любом конкретном году не свидетельствует о фискальной политике правительства. Вот доказательство. Допустим, что экономика находится на уровне полной занятости при $ВВП_f$ (рис. 12-4), а фактический бюджетный дефицит представлен вертикальным отрезком ab. Теперь представим себе, что инвестиционные расходы сократились, вызвав спад производства до уровня $ВВП_f$. Предположим, что правительство не принимает никаких дискреционных мер. Поэтому линии G и T остаются в том положении, которое показано на графике. По мере продвижения экономики к $ВВП_f$ налоговые поступления сокращаются и, если государственные расходы остаются неизменными, дефицит возрастет от ab (= ed) до ec, то есть на величину dc. Возникший **циклический дефицит** dc, названный так, поскольку он связан с экономическим циклом, является не результатом определенных антициклических фискальных мер правительства, а скорее побочным продуктом фискального бездействия в тот период, когда экономика скатывалась к спаду.

Анализируя данные о бюджетных дефицитах и избытках прошлых лет, мы не можем получить полного представления о фискальной политике правительства – о том, правильно ли Конгресс управлял расходами и налогами. Дефицит или избыток фактического бюджета указывает не только на возможные дискреционные фискальные решения о расходах и налогах (о чем свидетельствует положение линий G и T на рис. 12-4), но также и на уровень ВВП (то есть фиксирует текущее положение экономики на горизонтальной оси рис. 12-4). Поскольку налоговые поступления изменяются в зависимости от ВВП, то трудность сравнения дефицитов и избытков за любые два года состоит в том, что уровни ВВП в эти годы могут быть разными. На рис. 12-4 дефицит фактического бюджета в году 2 ($ВВП_2$)

отличается от дефицита в году 1 ($ВВП_f$) только потому, что ВВП в году 2 ниже, чем в году 1.

Решение проблемы. Экономисты решают эту проблему сравнения бюджетных дефицитов в разные годы делового цикла, вводя понятие бюджета при полной занятости. **Бюджет при полной занятости**, который называют также *структурным бюджетом, позволяет оценить, каким был бы дефицит или избыток федерального бюджета при существующем уровне налогов и государственных расходов, если бы экономика в течение года функционировала при полной занятости.* На рис. 12-4 дефицит при полной занятости, или **структурный дефицит**, одинаков в году 1 и в году 2 ($ab = ed$). Такой дефицит был бы в году 2 даже при отсутствии спада в экономике. Он называется структурным, потому что отражает взаиморасположение линий G и T вне зависимости от состояния экономики.

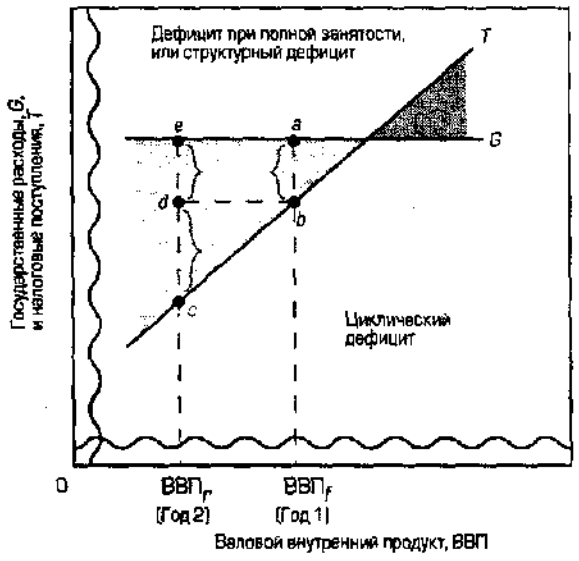


Рисунок 12-4. Дефицит при полной занятости (структурный) и циклический дефицит

Дефицит фактического бюджета в любом конкретном году состоит из дефицита при полной занятости (или структурного дефицита) и циклического дефицита. *Дефицит при полной занятости, или структурный дефицит*, представляет собой разницу между государственными расходами и налоговыми поступлениями при объеме производства в условиях полной занятости ($ВВП_f$). В данном случае этот дефицит действительно существует, поскольку при $ВВП_f$ государственные расходы превышают налоговые поступления. *Циклический дефицит* возникает на более низком, чем при полной занятости, уровне производства ($ВВП_r$). При $ВВП_f$ структурный дефицит равен ab, а циклический – нулю. При $ВВП_r$ структурный дефицит равен ed (= ab), а циклический – dc.

В году 2 дефицит фактического бюджета превышает дефицит при полной занятости (или структурный) на dc. Это величина циклического бюджетного дефицита. Чтобы ликвидировать циклический дефицит dc, правительство должно принять меры, возвращающие экономику на уровень производства при полной занятости, то есть к $ВВП_f$. По иронии судьбы для этого надо временно увеличить дефицит при полной занятости, или структурный дефицит, принимая дискреционные фискальные меры, направленные на экономический рост. Это значит, что правительство должно снизить налоги (сместить линию T вниз) или увеличить государственные расходы (сместить линию G вверх), чтобы экономика продвинулась от $ВВП_r$ к $ВВП_f$. Когда начнется экономический подъем, правительство сможет (если захочет) ликвидировать структурный дефицит, повысив налоговые ставки (сместив линию T вверх) или сократив государственные расходы (сместив линию G вниз).

Еще раз подчеркиваем: дискреционная фискальная политика заключается в целенаправленном *изменении* дефицита при полной занятости (или структурного дефицита), но не в изменении циклического дефицита. Поскольку дефицит фактического бюджета состоит из структурного и циклического дефицитов, по нему нельзя судить о фискальной политике правительства.

Исторические сравнения. На рис. 12-5 сопоставляются бюджет при полной занятости и фактический бюджет, выраженные как доля ВВП, за ряд лет начиная с 1959 г. В течение многих лет фактические бюджетные дефициты или избытки отличались по величине от дефицитов или избытков бюджета при полной занятости. Для того чтобы оценить дискреционную фискальную политику правительства, нужно отвлечься от фактического бюджета и проследить за изменениями *бюджета при полной занятости* в конкретные годы или за определенный период. К примеру, в 1965–1968 и 1981–1986 гг. проводилась фискальная политика, направленная на экономический рост, что нашло отражение в быстром увеличении дефицита бюджета при полной занятости. Фискальная политика в 1959, 1969, 1973 и 1987 гг. была сдерживающей.

Обратите также внимание на то, что после 1981 г. дефицит бюджета при полной занятости, или структурный дефицит, особенно возрос. Основная доля дефицита фактического бюджета в 80-е и в начале 90-х годов сложилась не за счет циклического дефицита, который возникает в результате автоматического сокращения налоговых поступлений при ВВП ниже уровня полной занятости. Основным источником этого фактического дефицита скорее стал структурный дисбаланс между государственными расходами и налоговыми поступлениями, вызванный значительным снижением в 80-е годы на-

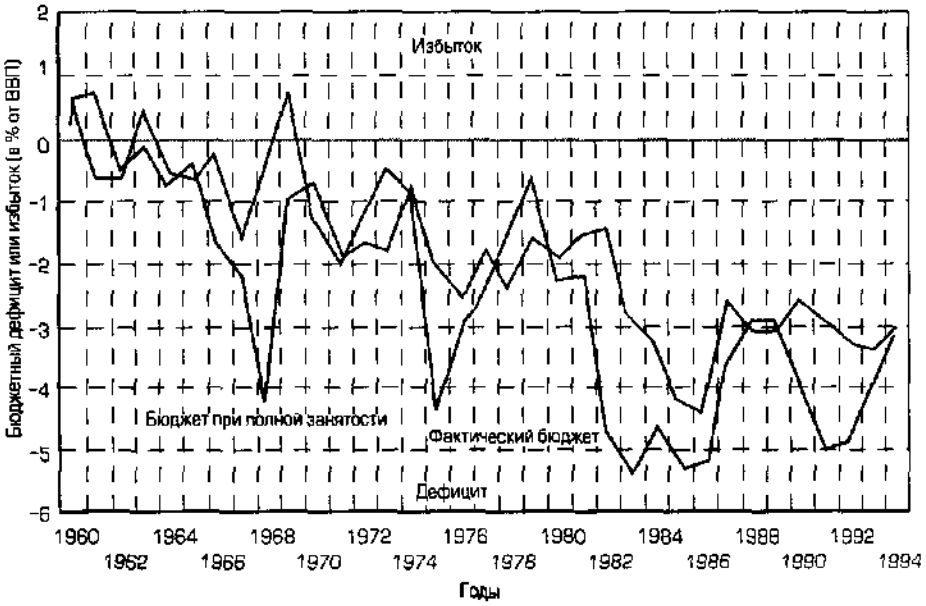


Рисунок 12-5. Бюджет при полной занятости и фактический бюджет

Дефициты и излишки бюджета при полной занятости (или структурного бюджета) отличаются по своим размерам от дефицитов и излишков фактического бюджета. Дефициты или излишки бюджета при полной занятости служат более надежным показателем фискальной политики правительства, чем фактические излишки или дефициты.

логовых ставок и одновременным увеличением государственных расходов. Типичным примером может служить 1989 г. Хотя экономика в этом году достигла полной занятости, структурный бюджет, или бюджет при полной занятости, по-прежнему оставался весьма дефицитным.

Значительный дефицит бюджета при полной занятости сохранился и в 90-х годах. В этот период американское правительство практически отказалось от антициклической фискальной политики, пытаясь сократить крупный структурный дефицит. Размер этого дефицита был настолько велик, что его финансирование вызвало резкий рост процентной ставки и угрожало масштабным вытеснением с рынка частных инвестиций. Ниже мы вкратце разберем ситуацию, сложившуюся в тот период. Функции по стабилизации экономики в 90-е годы практически полностью перешли к национальному центральному банку — Федеральной резервной системе. Этот институт и проводимая им политика станут предметом нашего обсуждения в главах 13–15, а бюджетный дефицит и государственный долг мы рассмотрим в главе 18. (*Ключевой вопрос 7.*)

Как видно из раздела «Международный ракурс» 12-1, проблема бюджетного дефицита присуща не только Соединенным Штатам.

Краткое повторение 12-2

✦ *Налоговые поступления автоматически возрастают в периоды экономического подъема и сокращаются в периоды спада; трансфертные платежи, напротив, автоматически сокращаются в периоды экономического роста и увеличиваются в периоды спада.*

✦ *Автоматические изменения налогов и трансфертов укрепляют достигнутую стабильность экономики.*

✦ *В бюджете при полной занятости сравниваются государственные расходы и налоговые поступления, достижимые в условиях полной занятости; такой бюджет представляет собой более полезный инструмент оценки фискальной политики, чем фактический бюджет.*

✦ *Дефицит бюджета при полной занятости называется также структурным дефицитом в отличие от циклического дефицита.*

ПРОБЛЕМЫ, НЕДОСТАТКИ, СЛОЖНОСТИ

К сожалению, существует огромная разница между фискальной политикой на бумаге и фискальной политикой на практике. Поэтому совершенно необходимо рассмотреть специфические проблемы, с которыми может столкнуться правительство при реализации своей фискальной политики.

Временные проблемы

С осуществлением фискальной политики связаны некоторые временные проблемы.

1. Разрыв восприятия. Под разрывом восприятия подразумевается промежуток времени между нача-

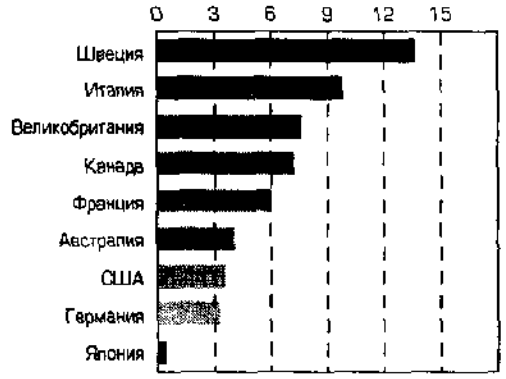


МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 12-1

Бюджетные дефициты в некоторых странах как доля их ВВП

В 1993 г. все крупные промышленно развитые страны имели бюджетные дефициты, но в процентном отношении к ВВП эти дефициты существенно отличались друг от друга. В одних случаях это были в основном циклические дефициты, а в других – главным образом дефициты при полной занятости (или структурные дефициты).

Бюджетный дефицит как доля ВВП (в %), 1993 г.



Источник: Организация экономического сотрудничества и развития.

лом спада или инфляции и тем моментом, когда происходит осознание этих явлений. Исключительно трудно точно предсказать будущий характер экономической активности. Хотя такие инструменты экономического прогнозирования, как индекс опережающих показателей (см. «Последний штрих» к этой главе), дают представление о направлении развития экономики, порой проходит 4–6 месяцев, пока инфляция или спад, набиравшие силу в этот период, проявятся в соответствующей статистике и будут осознаны.

2. Административный разрыв. Колеса демократического управления крутятся довольно медленно. Обычно значительный промежуток времени отделяет момент, когда приходит понимание необходимости фискальных мер, от того момента, когда эти меры на самом деле принимаются. У Конгресса иногда уходит так много времени на корректировку фискальной политики, что экономическая ситуация успевает полностью измениться и предлагаемые меры становятся совершенно неподходящими.

3. Функциональный разрыв. Кроме того, существует также разрыв между тем моментом, когда Конгресс принимает решение о фискальных мерах, и временем, когда эти меры начнут оказывать воздействие на производство, занятость или уровень цен. Если ставки налогов можно изменить довольно быстро, то фактическое осуществление государственных расходов на общественные работы – такие, как сооружение плотин, автострад и т.д. – требует длительного планирования и еще более продолжительного строительства соответствующих объектов. Поэтому такие расходы приносят весьма сомнительную пользу в качестве средства преодоления коротких – скажем, от 6 до 18 месяцев – спадов. Из-за проблем подобного рода дискреционная фискальная политика все в большей степени ориентируется на изменение налогов.

Политические проблемы

Фискальные меры формируются на политической арене, и это во многом затрудняет их применение для стабилизации экономики.

1. Прочие цели. Вспомните, что экономическая стабильность – это *не* единственная цель государственной политики в области расходов и налогообложения. Правительство занимается также обеспечением населения общественными товарами и услугами и перераспределением доходов (см. гл. 5). Классический пример: во время второй мировой войны государственные расходы на товары военного назначения резко возросли, что оказало сильное и устойчивое инфляционное давление на экономику в начале 40-х годов. Просто победа над нацистской Германией и Японией была более приоритетной целью по сравнению с поддержанием стабильности цен.

2. Финансы штатов и местных органов власти. Фискальная политика правительств штатов и местных органов власти часто носит проциклический характер: они не принимают мер против спада или инфляции. В отличие от федерального правительства большинство правительств штатов и местных органов власти обязано соблюдать требования конституции или других законодательных актов о сбалансированности их бюджетов. Так же как домохозяйства и частные предприятия, правительства штатов и местные органы власти увеличивают свои расходы в периоды экономического подъема и сокращают их в периоды спада. Во время Великой депрессии 30-х годов бóльшая часть прироста федеральных расходов полностью перекрывалась сокращением расходов местных властей и правительств штатов. В период спада 1990–1991 гг. многим правительствам штатов и местным властям пришлось повысить налоговые ставки, ввести новые налоги и сократить расходы, чтобы компенсировать уменьшение налоговых поступлений, кото-

рое было вызвано сокращением личных доходов и расходов граждан.

3. Пристрастие к стимулирующим мерам? В политических интересах бюджетный дефицит порой преподносится как нечто весьма привлекательное, а бюджетный излишек, напротив, воспринимается довольно болезненно. Это значит, что в обществе в какой-то момент может возникнуть политическая предрасположенность к дефициту, другими словами, в фискальной политике может возобладать пристрастие к стимулирующим рост инфляционным мерам. Снижение налогов очень популярно в политическом плане, так же как и наращивание государственных расходов, особенно если избирательные округа конкретных политиков получают от этого выигрыш. Повышение же налогов обычно вызывает недовольство избирателей, да и сворачивание государственных расходов – мера довольно рискованная для политиков. Например, для сенатора из сельскохозяйственного штата голосование за повышение налогов и против аграрных субсидий равносильно политическому самоубийству.

4. Политический деловой цикл? Некоторые экономисты утверждают, что цель, которую преследуют политики, – это вовсе не защита интересов национальной экономики, а скорее собственное переизбрание на новый срок. Отдельные экономисты даже высказывают предположение о существовании ***политического делового цикла***, то есть цикла, имеющего политическое происхождение. Они заявляют, что политические деятели могут манипулировать фискальной политикой ради получения максимальной поддержки со стороны избирателей, даже если их фискальные решения оказывают *дестабилизирующее* воздействие на экономику. С этой точки зрения фискальная политика, как мы ее описали, может быть извращена ради политических интересов и потому стать причиной экономических колебаний.

Предполагается, что население при голосовании на выборах принимает во внимание экономические условия. Власть предержащие будут наказаны на избирательных участках, если экономика находится в депрессивном состоянии; если же экономика процветает, они будут вознаграждены. Следовательно, по мере приближения срока выборов правящая администрация (поддерживаемая Конгрессом, который тоже настроен на предстоящие выборы) прибегнет к снижению налогов и увеличению государственных расходов. Эти шаги не только будут весьма популярны сами по себе, но и высвободят такие силы в экономике, которые в конечном итоге подтолкнут все ключевые экономические показатели в нужном направлении. Увеличатся объем производства и реальный доход, снизится уровень безработицы, а уровень цен останется относительно стабильным. В результате находящиеся у власти политики смогут воспользоваться такой необыкновенно благоприятной экономической обстановкой как средством в их борьбе за переизбрание.

Но после выборов продолжающийся экономический рост проявится в большей степени в повышении цен и в меньшей – в увеличении реальных доходов. Нарастающее общественное недовольство инфляцией подтолкнет политиков к проведению сдерживающей фискальной политики. Точнее говоря, в результате сокращения государственных расходов и повышения налогов, направленных на сдерживание инфляции, будет искусственно вызван экономический спад, который смело можно снабдить ярлыком «сделано в Вашингтоне». Причем этот спад отнюдь не повредит тем, кто находится у власти, поскольку следующие выборы предстоят еще через два или три года, а большинство избирателей формируют свое отношение к администрации по состоянию экономики примерно за год до выборов. А спад фактически создает новую стартовую площадку, с которой опять может быть запущена фискальная политика, призванная дать импульс новому экономическому подъему в период следующей избирательной кампании.

Это возможное извращение фискальной политики – явление очень тревожное, но также и очень трудно доказуемое. Хотя эмпирические данные весьма неоднозначны, есть некоторые свидетельства в поддержку этой политической теории экономического цикла.

Эффект вытеснения

Теперь давайте переключим наше внимание с практических проблем применения фискальной политики на основные недостатки фискальной политики как таковой. Сущность **эффекта вытеснения** состоит в том, что стимулирующая (дефицитная) фискальная политика способствует росту процентных ставок и сокращению инвестиционных расходов, таким образом ослабляя или полностью подрывая стимулирующий эффект фискальной политики.

Предположим, что экономика находится в состоянии спада и правительство прибегает к дискреционным фискальным мерам, увеличивая государственные расходы. Для этого правительство выходит на денежный рынок с целью финансирования дефицита. Следующее за этим возрастание спроса на деньги повышает процентную ставку, то есть цену за заимствование денег. Поскольку расходы изменяются обратно пропорционально процентной ставке, некоторые инвестиции будут отвергнуты, или вытеснены[2].

[2] В числе вытесненных могут оказаться также некоторые чувствительные к уровню процента потребительские расходы, например на покупку автомобилей.

Хотя лишь немногие подвергают сомнению описанную логическую схему, но масштабы эффекта вытеснения остаются предметом оживленных дискуссий. Например, некоторые экономисты считают, что в случае высокой безработицы это вытеснение будет незначительным. Рациональное зерно такой позиции состоит в том, что в условиях спада стимулы, создаваемые увеличением государственных расходов, могут улучшить ожидания будущих прибылей у предпринимателей, что является важной детерминантой инвестиционных расходов. А значит, инвестиционные расходы не обязательно сократятся — они могут даже увеличиться, хотя ставка процента возрастет.

Другое важное соображение касается денежной политики, которую мы будем детально анализировать в следующих главах. Правительственные органы, ведающие денежной политикой, могут увеличить предложение денег в достаточной степени, чтобы покрыть вызванный дефицитом дополнительный спрос на деньги. В этом случае равновесная процентная ставка не должна измениться и эффект вытеснения будет нулевым. В 80-е годы финансовые органы ограничивали предложение денег, и, как следствие этого, эффект вытеснения, порожденный большими дефицитами 80-х годов, скорее всего, был весьма значительным. Для сравнения, в 60-е годы финансовые ведомства были решительно настроены стабилизировать процентную ставку. Следовательно, они увеличивали предложение денег в ответ на повышение процентной ставки, вызванное правительственными займами. В результате вытеснение было не столь велико.

Компенсирующие сбережения

Некоторые экономисты выдвигают такую теорию: расходы дефицитного бюджета покрываются равновеликим увеличением частных сбережений. Люди якобы знают, что сегодняшние дефицитные расходы в конечном счете обернутся повышением налогов для них самих или их наследников. Поэтому они увеличивают свои сбережения (сокращают текущее потребление) в преддверии этих более высоких налогов. Бюджетный дефицит — *государственное расходование сбережений* — вызовет увеличение *частных сбережений*. Эта концепция, впервые выдвинутая английским экономистом Давидом Рикардо в начале XIX в., называется **теоремой эквивалентности Рикардо**. Говоря более формализованным языком, это теорема гласит, что финансирование дефицита за счет заимствований оказывает такое же ограниченное влияние на ВВП, как и финансирование путем повышения существующих налогов.

На рис. 12-1 показано, что рост расходов за счет увеличения государственных расходов или снижения налогов частично или полностью компенсируется сокращением потребления, вызванным ростом сбережений. Поэтому совокупный спрос и реальный ВВП не увеличиваются, как предполагалось. Фискальная политика оказывается совершенно неэффективной или крайне слабой.

Хотя исследования, связанные с этой теорией, все еще проводятся, экономисты, идущие в основном русле современной науки, отвергают ее как нереалистичную и противоречащую практике. Они указывают на то, что крупные бюджетные дефициты 80-х годов сопровождались относительным *сокращением*, а не увеличением объема сбережений.

Совокупное предложение и инфляция

Наши рассуждения о сложностях и недостатках фискальной политики до сих пор были связаны исключительно со спросом. Теперь обратимся к проблемам предложения. При восходящей кривой совокупного предложения потенциальное воздействие стимулирующей фискальной политики на реальный объем производства и занятость в какой-то степени может быть ослаблено инфляцией. Мы это подчеркивали еще на рис. 11-9.

Графическое изображение эффекта вытеснения и инфляции

Давайте рассмотрим воздействие вытеснения и инфляции на фискальную политику с помощью рис. 12-6. Предположим, что безынфляционный реальный ВВП при максимальном использовании производственных возможностей и ресурсов составляет 515 млрд дол., как показано на рис. 12-6а. Для упрощения из нашей кривой совокупного предложения исключен промежуточный отрезок, отражающий реальное состояние экономики. Уровень цен остается неизменным вплоть до точки полного использования производственных возможностей и ресурсов. Когда экономика достигает этой точки, основное значение на кривой *AS* приобретает вертикальный отрезок, и потому дальнейшее повышение совокупного спроса будет чисто инфляционным.

Мы начнем с совокупного спроса на уровне AD_1, который дает нам равновесный реальный объем производства 495 млрд дол. Теперь предположим, что правительство принимает фискальные меры, ориентированные на экономический рост, которые приводят к сдвигу кривой совокупного спроса вправо на 20 млрд дол. — к AD_2. Таким образом, экономика достигает безынфляционного уровня ВВП, созданного при максимальном использовании производственных возможностей и ресурсов, который равен 515 млрд дол. Из наших предшествующих рассуждений о дискреционной фискальной поли-

тике (рис. 12-1) известно, что увеличение государственных расходов на 5 млрд дол. или сокращение налогов на 6,67 млрд дол. приведет к такому значительному росту при условии, что мультипликатор равен 4. Если нет никаких перевешивающих или осложняющих факторов, то благодаря такой стимулирующей фискальной политике в чистом виде экономика будет двигаться от спада к уровню производства при максимальном использовании ресурсов и возможностей и значительному увеличению занятости.

На рис. 12-6б ситуация несколько усложнена – добавлен эффект вытеснения. В то время как фискальная политика направлена на экономический рост и сдвиг совокупного спроса от AD_1 до AD_2, часть инвестиций может оказаться вытесненной, так что совокупный спрос установится на уровне AD'_2. Равновесный ВВП возрастет только до 505 млрд дол., а не до искомых 515 млрд дол. *Эффект вытеснения может ослабить воздействие фискальной политики.*

На рис. 12-6в мы переходим к более реалистичной кривой совокупного предложения, в которую включен промежуточный отрезок. Мы отвлекаемся здесь от эффекта вытеснения и предполагаем, что стимулирующая фискальная политика успешно справляется с перемещением совокупного спроса от AD_1 до AD_2. Если бы кривая совокупного предложения выглядела, как на рис. 12-6а и 12-6б, полная занятость не достигалась бы при ВВП, равном 515 млрд дол., а цены оставались бы на уровне P. Но мы обнаруживаем, что на восходящем промежуточном отрезке кривой совокупного предложения часть прироста совокупного спроса «подавляется» более высокими ценами, в результате чего реальный ВВП возрастает на меньшую величину. В частности, уровень цен повышается от P_1 до P_2 и реальный объем производства увеличивается только до 505 млрд дол.

Таким образом, кривая совокупного спроса на рис. 12-6в сдвигается от AD_1 до AD_2, но наличие восходящего отрезка на кривой AS означает, что мы движемся вверх вдоль AD_2 от уровня цен P_1 до P_2. В реальной экономике ориентированная на спрос фискальная политика, цель которой – достижение полной занятости, не способна избежать воздействия тех факторов, которые определяются восходящим отрезком кривой совокупного предложения (*Ключевой вопрос 9.*)

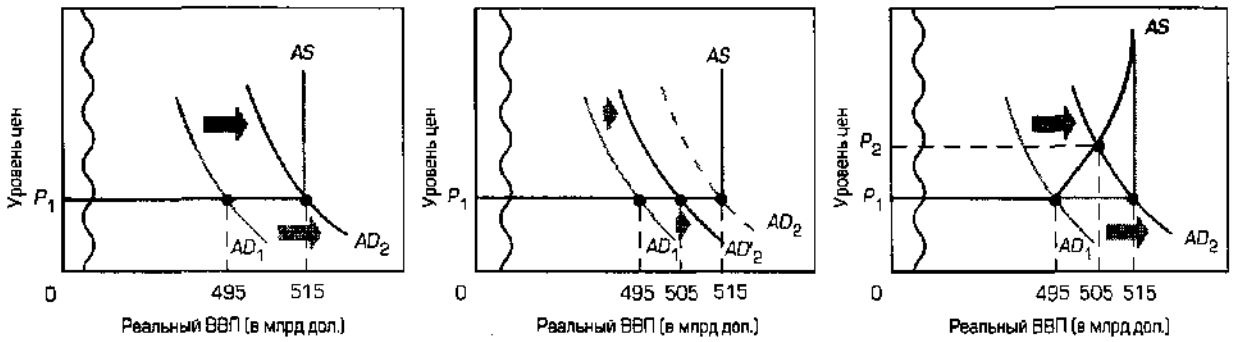
Фискальная политика в открытой экономике

Дополнительные сложности возникают, когда мы осознаем, что национальная экономика представляет собой часть мировой экономики.

Колебания зарубежного происхождения. События, происходящие за границей, и экономическая поли-

Рисунок 12-6. Фискальная политика: эффекты вытеснения, чистого экспорта и инфляции

Используя упрощенную кривую совокупного предложения, мы видим на рис. а ничем не усложненное и полномасштабное действие фискальной политики в чистом виде. На рис. б предполагается, что некоторая часть частных инвестиций вытесняется стимулирующей фискальной политикой, так что воздействие самой этой политики ослабляется. На рис. в более реалистичная кривая совокупного предложения напоминает нам о том, что, когда экономика находится на промежуточном отрезке кривой совокупного предложения, часть воздействия стимулирующей фискальной политики проявляется скорее в росте инфляции, чем в увеличении реального производства и занятости. Наконец, на рис. г – который аналогичен рис. б – мы предполагаем, что фискальная политика вызывает рост процентной ставки, а это привлекает в США иностранный финансовый капитал. В результате доллар повышается в цене и американский чистый экспорт сокращается, ослабляя, таким образом, результативность фискальной политики.



а) Фискальная политика в чистом виде

б) Фискальная политика и эффект вытеснения

в) Фискальная политика и инфляция

г) Фискальная политика и эффект чистого экспорта

тика зарубежных стран, которые затрагивают американский чистый экспорт, влияют и на экономику США в целом. Национальные экономики подвержены воздействию непредсказуемых международных *колебаний совокупного спроса*, которые способны изменить ВВП страны и обесценить мероприятия внутренней фискальной политики.

Например, предположим, что мы ожидаем спада и изменили правительственные расходы и налоги таким образом, чтобы увеличить совокупный спрос и ВВП, не вызывая при этом инфляцию (как при смещении от AD_1 до AD_2 на рис. 12-6а). Теперь допустим, что экономика наших крупнейших торговых партнеров начинает неожиданно и энергично расти. Возросшие занятость и доходы в этих странах обернутся ростом закупок американских товаров. Американский чистый экспорт увеличивается, совокупный спрос возрастает слишком быстро, и мы сталкиваемся с проблемой инфляции спроса. Если бы мы заранее знали о столь значительном увеличении чистого экспорта, мы бы не стали применять стимулирующие фискальные меры в таком масштабе. Дело в том, что все более активная интеграция национальной экономики в мировое хозяйство приносит с собой *сложности* взаимозависимости наряду с *выгодами* участия в специализации и торговле.

Эффект чистого экспорта. **Эффект чистого экспорта**, который передается через международную торговлю, также может ослабить эффективность фискальной политики. Наш анализ эффекта вытеснения мы завершили выводом о возможном повышении процентных ставок под воздействием стимулирующей фискальной политики, что вызывает сокращение *инвестиций* и подрывает результативность самой этой политики. Теперь нам нужно убедиться, как повлияет рост процентных ставок на *чистый экспорт* (экспорт минус импорт).

Давайте предположим, что мы проводим стимулирующую фискальную политику, которая вызывает повышение процентных ставок. Более высокие процентные ставки привлекут финансовый капитал из-за рубежа, где процентные ставки не изменились. Но зарубежным финансовым инвесторам для приобретения американских ценных бумаг потребуются доллары США. Мы знаем, что увеличение спроса на товар – в данном случае на доллары – повышает его цену. Таким образом, цена долларов, выраженная в иностранных валютах, возрастет, то есть доллар подорожает.

Как удорожание доллара повлияет на чистый экспорт США? Поскольку в результате этого удорожания для покупки американских товаров потребуется больше единиц иностранной валюты, в восприятии остального мира американский экспорт станет дороже. Следовательно, он будет сокращаться. Наоборот, американцы, которые теперь смогут обменивать свои доллары на большее количество

Таблица 12-1. Фискальная политика и эффект чистого экспорта

(1) *Стимулирующая фискальная политика*	*(2)* *Сдерживающая фискальная политика*
Проблема: спад, замедленный рост	*Проблема*: инфляция
↓	↓
Стимулирующая фискальная политика	Сдерживающая фискальная политика
↓	↓
Повышение внутренней процентной ставки	Снижение внутренней процентной ставки
↓	↓
Увеличение внешнего спроса на доллары	Сокращение внешнего спроса на доллары
↓	↓
Удорожание доллара	Обесценение доллара
↓	↓
Сокращение чистого экспорта (уменьшение совокупного спроса отчасти подавляет воздействие стимулирующей фискальной политики)	Увеличение чистого экспорта (увеличение совокупного спроса отчасти подавляет воздействие сдерживающей фискальной политики)

единиц иностранной валюты, станут покупать больше импортных товаров. Следовательно, в результате сокращения американского экспорта и одновременного увеличения импорта чистые экспортные расходы в США уменьшатся и воздействие стимулирующей фискальной политики будет отчасти нейтрализовано[3].

Вернемся к нашему анализу совокупного спроса и предложения на рис. 12-6б, теперь уже обозначенном как рис. 12-6г, который поможет уяснить этот вопрос. Стимулирующая фискальная политика, направленная на увеличение совокупного спроса от AD_1 до AD_2, может повысить уровень внутренних процентных ставок и в конечном счете сократить чистый экспорт в результате действия только что описанного механизма. Сокращение чистого экспорта как компонента совокупного спроса отчасти перекроет воздействие стимулирующей фискальной политики. Кривая совокупного спроса переместится от AD_1 до AD'_2, а не до AD_2, и равновесный ВВП возрастет с 495 млрд до 505 млрд дол., а *не* до 515 млрд дол. Следовательно, эффект чистого экспорта, порождаемый фискальной политикой, присоединяется к временным, политическим проблемам, эффекту вытеснения, эффекту Рикардо и инфляции, осложняющим «управление» совокупным спросом.

В табл. 12-1 обобщены последствия эффекта чистого экспорта, вызванные фискальной полити-

[3] Удорожание доллара также снижает долларовую цену на иностранные ресурсы, которые ввозятся в Соединенные Штаты, например на импортную нефть. Вследствие этого совокупное предложение увеличивается, что может отчасти уравновесить описанный здесь сдерживающий эффект чистого экспорта.

кой. В частности, в столбце (1) подведен итог нашим предыдущим рассуждениям (*см. также рис. 12-6г*). Но при этом необходимо помнить, что эффект чистого экспорта имеет двоякую направленность. Понижая внутреннюю процентную ставку, *сдерживающая* фискальная политика *увеличивает* чистый экспорт. С этой точки зрения вам необходимо проследить ход рассуждений, отраженный в столбце (2) табл. 12-1, и соотнести их с моделью совокупного спроса и совокупного предложения.

Краткое повторение 12-3

✦ Временны́е разрывы и политические проблемы осложняют фискальную политику.

✦ Эффект вытеснения показывает, что стимулирующая фискальная политика может увеличить процентную ставку и сократить инвестиционные расходы.

✦ Очень немногие экономисты согласны с теоремой эквивалентности Рикардо, которая гласит, что расходы дефицитного бюджета создают ожидания повышения налогов в будущем и поэтому все люди по отдельности сберегают один доллар на каждый доллар ожидаемых налогов.

✦ Восходящий отрезок кривой совокупного предложения означает, что воздействие стимулирующей фискальной политики может быть частично ослаблено инфляцией.

✦ Фискальная политика может быть ослаблена эффектом чистого экспорта, который проявляется через изменение: а) процентной ставки; б) стоимости доллара на мировом рынке; в) величины экспорта и импорта.

Фискальная политика, ориентированная на предложение

Мы видели, как движение вдоль кривой совокупного предложения может осложнить проведение фискальной политики. Теперь давайте обратимся к возможной более тесной связи между фискальной политикой и совокупным предложением. Экономисты признают, что фискальная политика – особенно изменение налогов – *может* изменить совокупное предложение и, следовательно, повлиять на воздействие фискальной политики на соотношение уровня цен и реального объема производства.

Допустим, что на рис. 12-7 совокупный спрос и совокупное предложение представлены соответственно кривыми AD_1 и AS_1, так что равновесный ВВП находится в точке Q_1 при уровне цен P_1. Предположим также, что уровень безработицы в точке Q_1 правительство сочло слишком высоким и поэтому прибегло к стимулирующей фискальной политике в форме снижения налогов. Воздействие такой меры на спрос состоит в увеличении совокупного спроса AD_1 до, скажем, AD_2. Этот сдвиг повышает величину реального ВВП до Q_2, но также ведет к росту цен до P_2.

Как снижение налогов может повлиять на величину совокупного предложения? Некоторые экономисты – так называемые сторонники экономики предложения – убеждены, что снижение налогов ведет к сдвигу кривой совокупного предложения вправо.

1. Сбережения и инвестиции. Более низкие налоги увеличивают размер дохода после уплаты налогов и таким образом увеличивают сбережения домохозяйств. Точно так же снижение налогов на бизнес повышает рентабельность инвестиций. Короче говоря, снижение налогов увеличивает объемы сбережений и инвестиций, увеличивая тем самым норму накопления капитала. Таким образом, масштабы нашей «национальной фабрики» – наших производственных мощностей – возрастают более быстрыми темпами, чем прежде.

2. Стимулы к труду. Снижение индивидуального подоходного налога увеличивает также посленалоговую величину заработной платы, то есть цену труда, и, следовательно, усиливает стимулы к труду. Многие из тех, кто все еще не входит в состав рабочей силы, будут стремиться предложить свои услуги при более высокой зарплате после уплаты налогов.

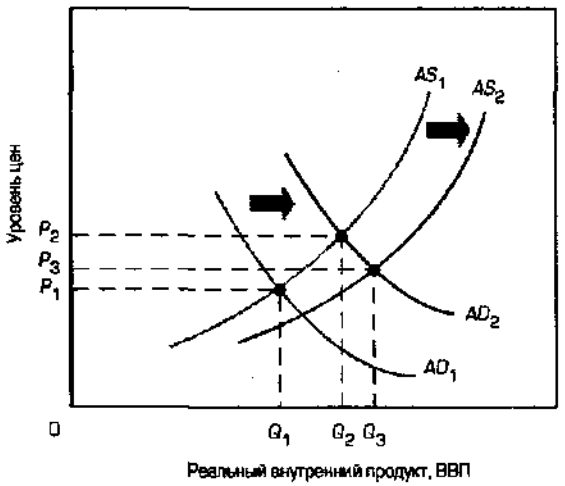


Рисунок 12-7. *Воздействие фискальной политики на предложение*

Традиционно считается, что снижение налогов приводит к росту совокупного спроса от AD_1 до AD_2, увеличивая одновременно реальный внутренний продукт (от Q_1 до Q_2) и уровень цен (от P_1 до P_2). Если снижение налогов оказывает благоприятное воздействие на предложение, то совокупное предложение смещается вправо от AS_1 до AS_2. Это позволяет достичь даже более высокого уровня производства (Q_3 по сравнению с Q_2) и меньшего роста уровня цен (P_3 по сравнению с P_2).

Те же, кто уже входит в состав рабочей силы, согласятся на более продолжительную рабочую неделю и на сокращение отпусков.

3. Готовность к риску. Снижение ставок налога – это также хороший импульс тем, кто берет на себя риск. Частные лица и предприниматели с гораздо большей готовностью станут рисковать своими усилиями и финансовым капиталом, внедряя новые производственные технологии и новые продукты, если сниженные налоговые ставки обещают им в будущем более высокую посленалоговую отдачу.

Короче говоря, воздействуя по всем этим каналам, снижение налогов переместит кривую совокупного спроса вправо – от AS_1 до AS_2 на рис. 12-7, что снизит инфляцию и обеспечит дальнейший рост реального ВВП.

Сторонники экономики предложения признают также, что снижение налоговых *ставок* не обязательно должно приводить к сокращению налоговых *поступлений*. В действительности снижение налоговых ставок, способствуя значительному увеличению объема производства и дохода, может даже повлечь за собой рост налоговых поступлений. Эта расширившаяся налоговая база способна обеспечить рост налоговых поступлений даже при более низких ставках. В то время как согласно традиционным и широко распространенным взглядам снижение налоговых ставок приводит к сокращению налоговых поступлений и росту дефицита бюджета, концепция экономики предложения предполагает, что снижение налоговых ставок может быть организовано таким образом, чтобы обеспечить рост налоговых поступлений и сокращение дефицита.

Распространенный скептицизм. Большинство экономистов с большой осторожностью относятся к описанным выше последствиям снижения налогов в трактовке экономики предложения, особенно принимая во внимание опыт применения этой концепции в 80-х годах. Во-первых, критики считают, что ожидаемое позитивное воздействие снижения налогов на побуждения к труду, сбережения и инвестиции, а также готовность к риску на самом деле не столь сильны, как надеются сторонники экономики предложения. Во-вторых, любые сдвиги кривой совокупного предложения вправо носят долгосрочный характер, то есть занимают длительное время, тогда как воздействие на спрос проявляется в экономике практически сразу.

РЕЗЮМЕ

1. Ответственность правительства за достижение и поддержание полной занятости закреплена в Законе о занятости 1946 г. Для помощи президенту в проведении политики, направленной на реализацию целей этого закона, был создан Совет экономических консультантов (СЭК).

2. Увеличение государственных расходов вызывает рост совокупного спроса и равновесного ВВП, а сокращение этих расходов ведет к противоположным результатам. Повышение налогов вызывает сокращение, а снижение налогов – увеличение совокупного спроса и равновесного ВВП. Следовательно, фискальная политика, ориентированная на рост государственных расходов и снижение налогов, то есть на создание бюджетного дефицита, подходит для борьбы с экономическим спадом. А такие меры, как сворачивание государственных расходов и повышение налогов, то есть формирование бюджетного избытка, – это элементы фискальной политики, пригодной для устранения отрицательных последствий инфляции спроса.

3. Достигнутая автоматически стабильность связана с тем, что чистые налоговые поступления изменяются пропорционально уровню ВВП. В периоды спада в государственном бюджете автоматически формируется дефицит, оказывающий стабилизирующее влияние на экономику; в периоды подъема в бюджете автоматически образуется антиинфляционный избыток. Встроенный стабилизатор сглаживает, но не устраняет нежелательные изменения ВВП.

4. Бюджет при полной занятости, или структурный бюджет, показывает, каким был бы дефицит или избыток федерального бюджета, *если бы* экономика в течение года функционировала в условиях полной занятости. Бюджет при полной занятости – намного более значимый показатель ориентации фискальной политики правительства, чем фактический бюджет (фактический бюджетный дефицит или избыток).

5. Принятие и последующая реализация соответствующей фискальной политики сопряжены с некоторыми вопросами и проблемами. Вот наиболее важные из них. а. Возможно ли сделать выработку и реализацию фискальной политики более своевременными, чтобы обеспечить ее максимальную эффективность в сглаживании экономических колебаний? б. Может ли общество рассчитывать на то, что Конгресс принимает именно такую фискальную политику, которая соответствует экономической ситуации? в. Стимулирующий эффект фискальной политики может быть значительно ослаблен, если она вытесняет долю частных инвестиций. г. Действительно ли люди увеличивают свои сбережения в преддверии будущего повышения налогов, которое, по их мнению, последует за расходами дефицитного бюджета? д. Положительное воздействие стимулирующей фискальной политики может быть отчасти поглощено инфляцией. е. Фискальная политика может оказаться неэффективной или неподходящей в результате непредвиденных событий в мировой экономике. Кроме того, фискальная политика может ускорить изменения валютных курсов, что ослабляет эффект этой политики. ж. Сторонники экономики предложения утверждают, что традиционная фискальная политика не в состоянии учитывать воздействие изменения налогов на совокупное предложение.

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

ОПЕРЕЖАЮЩИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Одним из инструментов, которыми пользуются политики для прогнозирования будущего направления изменения реального ВВП, служит месячный индекс группы переменных, предсказывавших изменения ВВП в прошлом.

«Индекс опережающих показателей снижается третий месяц подряд – возникли опасения спада». «Индекс опережающих показателей снова ползет вверх». «Спад на фондовом рынке тянет вниз индекс опережающих показателей». Такого рода заголовки регулярно появляются в газетах. В центре этих статей – средневзвешенный, или сводный, индекс Министерства торговли, включающий 11 экономических переменных, которые в прошлом достигали своего пика или минимального значения, опережая соответствующие переломы делового цикла. Следовательно, изменения индекса опережающих показателей обеспечивают информацию о будущем направлении развития экономики и таким образом могут сократить длительность «разрыва восприятия», связанного с реализацией макроэкономической политики.

Давайте рассмотрим эти 11 компонентов индекса опережающих показателей с точки зрения прогноза *сокращения* ВВП, помня о том, что их изменения в противоположном направлении будут предсказывать прирост ВВП.

1. Средняя продолжительность рабочей недели. Сокращение средней продолжительности рабочей недели производственных рабочих в обрабатывающих отраслях указывает на сокращение в будущем объема выпуска продукции обрабатывающей промышленности и ВВП.

2. Первичные заявки на получение пособий по безработице. Увеличение числа первичных заявок на получение пособий по безработице связано с падением уровня занятости и, следовательно, с сокращением производства.

3. Новые заказы на поставку потребительских товаров. Сокращение числа заказов, полученных производителями на поставку потребительских товаров, предшествует сокращению будущего производства, то есть сокращению ВВП.

4. Цены на фондовом рынке. Падение цен на акции часто является отражением ожидаемого сокращения объема продаж корпораций и снижения их прибылей. Более того, падение цен на акции снижает благосостояние потребителей, побуждая их сокращать свои расходы. Кроме того, заниженная рыночная стоимость акций делает менее привлекательным для фирм выпуск новых акций как средства привлечения капитала для инвестиций. Следовательно, снижение цен на акции может вызвать падение совокупного спроса и ВВП.

5. Контракты и заказы на новые машины и оборудование. Сокращение объема заказов на производственное оборудование и другие инвестиционные товары означает уменьшение в будущем совокупного спроса и внутреннего производства.

6. Лицензии на строительство жилья. Сокращение числа полученных лицензий на строительство нового жилья

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Закон о занятости 1946 г. (*Employment Act of 1946*)
Совет экономических консультантов (*Council of Economic Advisers*)
Дискреционная фискальная политика (*discretionary fiscal policy*)
Стимулирующая фискальная политика (*expansionary fiscal policy*)
Бюджетный дефицит (*budget deficit*)
Сдерживающая фискальная политика (*contractionary fiscal policy*)
Прогрессивная, пропорциональная и регрессивная налоговые системы (*progressive, proportional and regressive tax systems*)
Бюджетный избыток (*budget surplus*)
Встроенный стабилизатор (*built-in stabilizer*)
Фактический бюджет (*actual budget*)
Циклический дефицит (*cyclical deficit*)
Бюджет при полной занятости (*full-employment budget*)
Структурный дефицит (*structural deficit*)
Политический деловой цикл (*political business cycle*)
Эффект вытеснения (*crowding-out effect*)
Теорема эквивалентности Рикардо (*Ricardian equivalence theorem*)
Эффект чистого экспорта (*net export effect*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Какова основная цель Закона о занятости 1946 г.? Какова роль Совета экономических консультантов (СЭК) в свете этого закона?

2. ***Ключевой вопрос.*** *Предположим, что гипотетическая экономика, где ПСП равна 0,8, переживает жестокий спад. На сколько следует увеличить государственные расходы, чтобы кривая совокупного спроса сместилась вправо на 25 млрд дол.? На сколько надо снизить налоги, чтобы совокупный спрос возрос на такую же величину? В чем разница? Определите, при каком сочетании увеличения государственных расходов и снижения налогов можно добиться аналогичного результата.*

3. ***Ключевой вопрос. Какие варианты фискальной политики, пригодной для устранения инфляции спроса, есть в распоряжении правительства? Используя***

предсказывает будущее сокращение инвестиций и, следовательно, очевидную вероятность снижения ВВП.

7. Оптовая торговля. Хотя это и звучит несколько парадоксально, но улучшение деятельности оптовых торговцев по своевременному снабжению покупателей служит свидетельством сокращающегося спроса со стороны бизнеса и потенциального падения ВВП.

8. Изменение портфеля заказов на товары длительного пользования. Снижение стоимости портфеля заказов на продукцию обрабатывающей промышленности длительного пользования означает сокращение совокупного спроса и, следовательно, последующее сокращение ВВП.

9. Изменение цен на некоторые виды сырья. Снижение цен на некоторые наиболее чувствительные виды сырья часто предшествует падению внутреннего производства.

10. Предложение денег. Сокращение предложения денег (денежной массы) обычно связано с падением ВВП. (Компоненты предложения денег и их роль в макроэкономика являются предметом гл. 13–16.)

11. Индекс потребительских ожиданий. Ослабление уверенности потребителей, которое находит отражение в этом индексе, рассчитанном Исследовательским центром Мичиганского университета, предвещает сокращение потребительских расходов и последующее падение внутреннего производства.

Необходимо отметить, что ни один из этих факторов *в отдельности* не может надежно предсказать будущее развитие экономики. Бывают месяцы, когда, например, один или два из этих показателей снижаются, в то время как все остальные растут. Скорее изменения *средневзвешенного*, или сводного, индекса, состоящего из всех 11 компонентов, давали в прошлом предварительные сведения о направлении изменений ВВП. Принято считать, что если на протяжении трех месяцев подряд происходит падение или повышение данного индекса, то вся экономика вскоре будет развиваться в том же направлении.

Хотя сводный индекс во многих случаях совершенно правильно предупреждал о колебаниях экономики, он вовсе не безупречен. Временами индекс давал ложные предсказания о спадах, которые так и не сбывались. В других случаях спады так скоро следовали за изменением в направлении движения индекса, что у политических деятелей не хватало времени, чтобы воспользоваться «предварительным» сообщением. Более того, порой структурные изменения экономики приводили к тому, что существующий индекс не срабатывал, и вызывали необходимость его пересмотра.

С учетом этих оговорок индекс опережающих показателей лучше всего рассматривать как полезный, но не абсолютно надежный информационный инструмент, который власти должны использовать с большой осторожностью при определении макроэкономической политики.

модель совокупного спроса и совокупного предложения, покажите, как воздействуют фискальные меры на уровень цен. Как вы думаете, какой вариант фискальной политики предпочтет «консервативный» экономист? А «либеральный»?

4. (Для студентов, знакомых с материалом гл. 9 и 10.) Используя модель совокупных расходов, покажите, каким образом фискальная политика правительства может привести к ликвидации как рецессионного, так и инфляционного разрывов (рис. 10-8). Используя понятие мультипликатора сбалансированного бюджета, объясните, как равное увеличение G и T может привести к ликвидации рецессионного разрыва и как равное уменьшение G и T может привести к ликвидации инфляционного разрыва.

5. Оцените, *верны* или *неверны* следующие утверждения, и в каждом случае обоснуйте свой ответ.

а. Стимулирующая фискальная политика в период депрессии окажет более положительное воздействие на реальный ВВП, если правительство прибегнет к займам для финансирования бюджетного дефицита, чем если оно для этой цели выпустит новые деньги.

б. Сдерживающая фискальная политика в период жестокой инфляции будет более эффективной, если правительство сохранит бюджетный избыток, чем если использует его на оплату части своих прошлых долгов.

6. Объясните принцип действия встроенных (или автоматических) стабилизаторов. Чем различаются пропорциональная, прогрессивная и регрессивная налоговые системы с точки зрения достигнутой автоматически стабильности экономики?

7. ***Ключевой вопрос.*** *Дайте определение понятия «бюджет при полной занятости» и объясните его смысл. Чем он отличается от «фактического бюджета»? Какова разница между структурным дефицитом и циклическим дефицитом? Предположим, что экономика, представленная на рис. 12-4, функционирует на безынфляционном уровне производства при полной занятости $ВВП_f$. Чему равен структурный дефицит в этой экономике? А циклический дефицит? Следует ли правительству повысить налоги или сократить государственные расходы, чтобы ликвидировать этот структурный дефицит? Чем оно рискует, принимая такое решение?*

8. В 1990 и 1991 гг. дефицит фактического бюджета США значительно возрос, а дефицит бюджета при полной занятости оставался относительно стабильным. Можете ли вы дать этому логическое объяснение?

9. ***Ключевой вопрос.*** *Кратко сформулируйте и оцените проблему временны́х разрывов при проведении фискальной политики. Объясните понятие политического делового цикла. Что такое эффект вытеснения и какое*

отношение он имеет к фискальной политике? В каком смысле эффект чистого экспорта подобен эффекту вытеснения? Как вы думаете, увеличивают ли люди свои сбережения в преддверии повышения налогов в будущем, к которому, по их ожиданиям, неизбежно приведет осуществляемая правительством стимулирующая фискальная политика?

10. В свете вашего ответа на вопрос 9 объясните следующее утверждение: «Хотя фискальные меры очевидно полезны для борьбы с крайними проявлениями жестокого спада и инфляции спроса, с их помощью невозможно "настроить" экономику на уровень безынфляционного реального ВВП при полной занятости и в течение неопределенного срока поддерживать ее в таком состоянии».

11. Прокомментируйте следующее утверждение: «Экономисты, идущие в русле современных теорий, сосредоточивают свое внимание на влиянии снижения налоговых ставок на совокупный спрос; экономисты, ориентирующиеся на предложение, подчеркивают влияние на совокупное предложение». Какими путями снижение налогов может увеличить совокупное предложение? Если уменьшение налогов настолько полезно для экономики, почему вообще не свести их к нулю?

12. Используя рис. 12-3 в качестве основы для вашего ответа, объясните, каким будет стабилизирующее или дестабилизирующее воздействие фискальной политики в случае принятия конституционной поправки, требующей ежегодного балансирования бюджета.

13. Используя рис. 12-4, объясните, почему намеренное увеличение дефицита при полной занятости (или структурного дефицита), благодаря которому экономика продвигается от $ВВП_r$ к $ВВП_f$, может привести к сокращению фактического дефицита. Предлагая снизить налоги в начале 60-х годов, президент Кеннеди заявил: «Парадоксально, но факт, что сегодня налоговые ставки слишком высоки, а налоговые поступления слишком низки, и самый разумный способ их долгосрочного увеличения — снизить налоговые ставки прямо сейчас». Свяжите эту цитату с вашим предыдущим ответом.

14. Задание повышенной сложности (для студентов, знакомых с материалом гл. 9 и 10.) Предположим, что в условиях полного отсутствия налогов шкала потребления в экономике выглядит следующим образом.

ВВП (в млрд дол.)	*Потребление (в млрд дол.)*
100	120
200	200
300	280
400	360
500	440
600	520
700	600

а. Постройте график потребления и определите величину ПСП.

б. Предположим теперь, что вводится система единовременных (регрессивных) налогов, которая обеспечивает правительству 10 млрд дол. налоговых поступлений на любом уровне ВВП. Рассчитайте налоговую ставку для каждого уровня ВВП. Постройте итоговый график потребления и сравните значения ПСП и мультипликатора с их значениями на доналоговом графике потребления.

в. Предположим теперь, что вместо регрессивной системы введена пропорциональная налоговая система с 10%-ной ставкой налога. Рассчитайте параметры нового графика потребления, постройте его и отметьте значения ПСП и мультипликатора.

г. Наконец, вводится прогрессивная налоговая система, в которой ставка налога равна нулю при уровне ВВП 100 млрд дол., 5% — при 200 млрд дол., 10% — при 300 млрд дол., 15% — при 400 млрд дол. и т.д. Определите и постройте новый график потребления, выделяя воздействие этой налоговой системы на величину ПСП и мультипликатора.

д. Объясните, почему пропорциональная и прогрессивная налоговые системы усиливают стабильность экономики в отличие от регрессивной системы. Продемонстрируйте это на графике, аналогичном рис. 12-3.

15. («Последний штрих».) Что такое сводный индекс опережающих экономических показателей и какое отношение он имеет к дискреционной фискальной политике?

ЧАСТЬ ТРЕТЬЯ

Деньги, банковское дело и кредитно-денежная политика

13

ДЕНЬГИ И БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

«Деньги околдовывают людей. Из-за них они мучаются, ради них они трудятся. Они изобретают самые хитроумные способы получить их и самые изощренные способы потратить их. Деньги – единственный товар, из которого нельзя извлечь пользу иначе, чем избавившись от них. Они не накормят вас, не оденут, не дадут приюта и не развлекут до тех пор, пока вы не истратите или не инвестируете их. Они обладают для вас ценностью только в тот момент, когда вы отказываетесь от обладания ими. Люди почти все сделают ради денег, и деньги почти все сделают для людей. Деньги – это пленительная, нескончаемая и переменчивая загадка»[1].

Деньги – необычайно интересная сфера экономики, важнейший раздел экономической науки. Деньги представляют собой нечто гораздо большее, чем простой инструмент, облегчающий работу экономики. Исправно действующий денежный механизм – это та кровеносная система, в которой происходит кругооборот доходов и расходов, олицетворяющий, в сущности, всю экономику. Хорошо работающая денежная система способствует как полной занятости, так и эффективному использованию ресурсов. Плохо функционирующая денежная система может стать причиной резких колебаний уровня производства, занятости и цен в экономике, *а также* разрушить налаженную структуру распределения ресурсов.

В этой главе мы рассмотрим природу и функции денег, а также основные институты американской банковской системы. Глава 14 посвящена методам, которыми отдельный коммерческий банк и банковская система в целом могут изменять объем денежной массы в экономике (предложение денег). В главе 15 мы обсудим, каким образом центральные банки пытаются регулировать денежное предложение, с тем чтобы обеспечить полную занятость и стабильность уровня цен.

Начнем мы с обзора функций денег. Затем переключим внимание на денежную массу (денежное предложение), поставив довольно сложный вопрос: что является деньгами в нашей экономике? Мы рассмотрим, что лежит в основе денежного предложения в Соединенных Штатах, объясним, что представляет собой спрос на деньги. Совместив денежное предложение и спрос на деньги, мы опишем и объясним, как функционирует денежный рынок. И наконец, проанализируем институциональную структуру американской финансовой системы и проблемы, возникающие в ней в последнее время.

ФУНКЦИИ ДЕНЕГ

Что такое деньги? Деньги – это то, что деньги делают. Все, что выполняет функции денег, и есть деньги. Существует три функции денег.

1. Средство обращения. Во-первых и прежде всего, деньги служат **средством обращения**; их удобно использовать для купли-продажи товаров и услуг. Рабочий

[1] Federal Reserve Bank of Philadelphia. Creeping Inflation// Business Review. August, 1957. P. 3.

пекарни едва ли захочет, чтобы с ним расплачивались, например, 200 булками в неделю. Владелец пекарни также не захочет получать, допустим, свежую рыбу за свои булки. Деньги же легко принимаются в качестве средства платежа. Это удобное общественное изобретение, позволяющее расплачиваться с владельцами ресурсов и производителями таким «товаром» (деньгами), который может быть использован для покупки любого из общего набора товаров и услуг, имеющихся на рынке. Как средство обращения деньги позволяют обществу избежать неудобств и сложностей бартерного обмена. Кроме того, обеспечивая удобный способ обмена товарами, деньги дают обществу возможность воспользоваться преимуществами географической специализации и разделения труда между людьми (см. рис. 4-1).

2. **Мера стоимости.** Деньги служат также **мерой стоимости.** Общество использует денежную единицу в качестве эталона для соизмерения относительных стоимостей разнородных продуктов и ресурсов. Подобно тому как мы измеряем расстояние в милях или километрах, мы оцениваем стоимость товаров и услуг в денежном выражении. Благодаря денежной системе нам не надо выражать цену каждого продукта через все другие продукты, на которые его можно было бы обменять; нам не приходится выражать цену скота зерном, цветными карандашами, сигаретами, автомобилями «шевроле» или круассанами.

Использование денег в качестве общего знаменателя означает, что цену любого продукта достаточно выразить *только* в денежных единицах. Это позволяет покупателям и продавцам легко сравнивать стоимости различных товаров и ресурсов. Такое сравнение облегчает людям принятие рациональных решений. В главе 7 мы говорили об использовании денег как меры стоимости для определения объема ВВП. В качестве меры стоимости деньги используются и в сделках с будущими платежами. Долговые обязательства всех видов также измеряются в денежном выражении.

3. **Средство сбережения.** Наконец, деньги служат **средством сбережения**. Поскольку деньги — наиболее ликвидный из всех активов (то есть такой, который легче всего истратить), они являются очень удобной формой хранения богатства. Деньги, которые вы положили в сейф или внесли на чековый счет в банк, останутся доступны для вас и месяц, и даже год спустя — когда бы у вас ни возникла потребность в них. В большинстве случаев владение деньгами не приносит денежного дохода, в отличие от владения богатством в форме реальных активов (недвижимого имущества) или бумажных активов (таких ценных бумаг, как акции, облигации и т.д.). Однако деньги имеют то преимущество, что фирма или домохозяйство могут безотлагательно использовать их для удовлетворения любого финансового обязательства.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ДЕНЕГ

Теоретически все, что в принципе применимо в качестве средства обращения, *и есть* деньги. В человеческой истории роль средства обращения играли такие предметы, как китовый ус, щетина слоновьих хвостов, круглые камни, гвозди, рабы (да-да, и люди!), крупный рогатый скот, пиво, сигареты, кус-

Таблица 13-1. Альтернативные определения денег для экономики США: М1, М2, М3

Определение или категория денег		Абсолютный объем (в млрд дол.)	Доля (в %) М1	М2	М3
Наличность (металлические и бумажные деньги)		347	30	10	8
плюс	Чековые депозиты	805*	70	22	19
равно	М1	1152	100		
плюс	Бесчековые сберегательные депозиты, включая депозитные счета денежного рынка	1186		33	28
плюс	Небольшие срочные депозиты	895*		25	21
плюс	Взаимные фонды денежного рынка	362		10	9
равно	М2	3595		100	
плюс	Крупные срочные депозиты	652*			15
равно	М3	4247			100

* Включая менее значимые в количественном отношении компоненты.

Источник: Federal Reserve Bulletin. December, 1994. P. A14 (данные на сентябрь 1994 г.).

ки металла. Как мы увидим ниже, в современной экономике в качестве денег используются долговые обязательства государства, коммерческих банков и других финансовых институтов.

Определение денег: *M*1

Ни среди экономистов, ни среди государственных должностных лиц нет единства мнений о том, из каких отдельных элементов состоит денежная масса в экономике. Денежная масса в узком смысле, обозначаемая символом *M*1, состоит из двух элементов:

1) наличные денежные средства, то есть металлические и бумажные деньги, которыми располагают все экономические субъекты за исключением банковских структур;

2) чековые депозиты, то есть вклады в коммерческих банках, различных сберкассах или других сберегательных учреждениях, на которые могут быть выписаны чеки[2].

Металлические и бумажные деньги являются долговыми обязательствами государства и государственных ведомств. Текущие счета (чековые депозиты) представляют собой обязательства коммерческих банков и сберегательных учреждений. Давайте вкратце остановимся на компонентах денежной массы *M*1 (табл. 13-1).

Наличность: металлические и бумажные деньги. Металлические деньги — от медных пенни до серебряных долларов — это мелкая разменная монета, составляющая лишь малую часть денежной массы: в настоящее время — всего 2 или 3% в общем объеме денежного предложения *M*1, равном 1152 млрд дол. Металлические деньги — это «удобные деньги», позволяющие нам совершать любые виды мелких покупок.

Все металлические деньги, имеющие хождение в Соединенных Штатах, — это **символические деньги**. Это означает, что **действительная стоимость** — стоимость металлического слитка, из которого собственно и сделана монета, — меньше нарицательной стоимости монеты. Это позволяет предотвратить переплавку символических денег с целью их прибыльной продажи в качестве золотых или серебряных слитков. Если бы, например, каждая 50-центовая монета содержала в себе серебро стоимостью 75 центов, то было бы очень выгодно переплавить ее и продать в виде слитка. Несмотря на незаконность подобных действий, 50-центовые монеты быстро исчезли бы из обращения. В этом состоит один из потенциальных недостатков товарных денег. Если их ценность как товара превысит их ценность как денег, то они прекратят свое существование в качестве средства обращения.

Бумажные деньги составляют около 28% денежной массы *M*1 в экономике. Все 323 млрд дол. бумажных денег представлены в форме **банкнот Федеральной резервной системы**, то есть банкнот, которые выпущены Федеральным резервным банком с разрешения Конгресса. Кинув беглый взгляд на любые американские деньги, вы заметите слева в верху на лицевой поверхности банкноты надпись *Federal Reserve Note* и знак выпустившего ее резервного банка под надписью в кружке.

Чековые депозиты. Деньги в форме чековых депозитов (текущих вкладов) получили в США наибольшее распространение, поскольку это и безопасная, и удобная форма. Вам едва ли придет в голову, возвращая долг, набить конверт банкнотами и монетами, скажем, на 4896,47 дол. и бросить его в почтовый ящик. Но вместе с тем нет ничего необычного в том, чтобы выписать чек на крупную сумму и послать этот чек по почте. Человек, получающий по чеку наличные деньги, должен для этого сперва индоссировать его (расписаться на оборотной стороне); затем тот, кто выписал чек, получает его обратно погашенным в качестве заверенной расписки, подтверждающей выполнение обязательства. Поскольку выдача чека также требует передаточной подписи (индоссамента), кража или потеря чековой книжки не столь драматична, как потеря того же количества наличных денег. Кроме того, во многих случаях удобнее выписать чек, чем транспортировать и пересчитывать крупные суммы наличных. В силу всех этих причин *деньги безналичного расчета* стали основной формой денег в американской экономике. В долларовом выражении 90% всех сделок осуществляется с помощью чеков.

Может показаться странным, что текущие счета являются частью денежной массы. Но это легко объяснимо: чеки, которые есть не что иное, как средство передачи собственности на вклады в банках и других финансовых учреждениях, широко используются в качестве средства обращения. На самом деле в оплату мелких покупок чеки принимаются не столь широко, как наличные, в чем легко удостовериться, остановившись практически на любой автозаправочной станции. Но при крупных покупках продавцы с готовностью принимают чеки в качестве средства платежа. Более того, при необходимости люди могут незамедлительно обратить свои чековые вклады в бумажные и металлические деньги; поэтому чеки, выписанные на такие вклады, совершенно равнозначны наличным средствам.

Таким образом:

Деньги, *M*1 = Наличные деньги + Чековые депозиты.

[2] В дальнейшем, разбирая определения денег, мы не будем останавливаться подробно на некоторых менее важных в количественном отношении компонентах денежной массы, с тем чтобы не погрязнуть в мелочах. Так, например, в состав *M*1 входят дорожные чеки. Более полные определения читатель найдет в статистическом приложении к любому из последних выпусков Бюллетеня Федерального резервного банка (*Federal Reserve Bulletin*).

Финансовые институты, принимающие чековые вклады. Табл. 13-1 показывает, что **чековые депозиты (вклады)** – это крупнейший компонент денежной массы *M*1. На рис. 13-4 мы увидим, как много финансовых институтов в США предлагает услуги по размещению чековых депозитов.

*1. **Коммерческие банки.*** Такие банки составляют основу системы. Они принимают вклады от домохозяйств и фирм и используют свои финансовые ресурсы для предоставления множества разнообразных видов ссуд. Ссуды коммерческих банков служат для предпринимателей и фермеров источником краткосрочного оборотного капитала, для потребителей – способом финансирования покупки автомобилей, других товаров длительного пользования и т.п.

*2. **Сберегательные учреждения.*** Коммерческие банки дополняются множеством других финансовых институтов – ссудо-сберегательными ассоциациями, взаимно-сберегательными банками и кредитными союзами, – которые все вместе называются **сберегательными учреждениями. Ссудо-сберегательные ассоциации** и **взаимно-сберегательные банки** размещают сбережения домохозяйств и фирм, которые затем используются, помимо прочего, для финансирования жилищных ипотек. **Кредитные союзы** принимают вклады от своих «членов» – обычно группы людей, работающих в одной компании, – и предоставляют эти средства для финансирования покупок в рассрочку.

Чековые депозиты в банках и сберегательных учреждениях называют по-разному: вклад до востребования; счет с обращающимся приказом об изъятии средств, или счет НАУ (*negotiable order of withdrawal* (*NOW*) *account*); счет с автоматическим переводом средств, или счет АТС (*automatic transfer service* (*ATS*) *account*); чековый паевой счет. Но несмотря на такое разнообразие названий, все эти вклады сходны в одном: вкладчики могут выписывать на них чеки в любой момент и на любую сумму по собственному усмотрению.

Оговорка. Наше определение денег требует уточнения: наличные средства и чековые депозиты, принадлежащие правительству (Казначейству), федеральным резервным банкам, коммерческим банкам или иным финансовым институтам, исключаются из *M*1 и других показателей денежной массы.

Бумажный доллар, которым располагает некая Салли Соренсон, очевидно, представляет только 1 дол. денежного предложения (денежной массы). Но если мы станем принимать во внимание доллары, находящиеся в распоряжении банков, то тот же самый 1 дол., помещенный в банк, придется учесть как 2 дол.: 1 дол. на текущем счете Салли Соренсон и еще 1 дол. наличных денег, который мирно покоится в банковском сейфе. Этой проблемы двойного счета удается избежать, если не включать наличные деньги, хранящиеся в банках (и вновь вложенные ими в федеральные резервные или коммерческие банки), в объем совокупной денежной массы.

Исключение из денежной массы наличных средств, находящихся в распоряжении правительства, и вкладов до востребования, которыми оно владеет, – это несколько более произвольное решение. Такое исключение позволяет нам точнее оценить объем денежной массы и уровень расходов частного сектора экономики вне зависимости от расходов, вызванных политикой правительства.

«Почти деньги»: *M*2 и *M*1

«Почти деньги» – это высоколиквидные финансовые активы, такие, как бесчековые сберегательные счета, срочные депозиты и краткосрочные государственные ценные бумаги, которые хотя и не функционируют непосредственно как средство обращения, но легко и без риска финансовых потерь обращаются в наличность или чековые депозиты. Так, вы можете при необходимости снять наличные деньги с **бесчекового сберегательного счета** в коммерческом банке или сберегательном учреждении. Или же вы можете потребовать перевода средств с бесчекового сберегательного счета на текущий счет.

Быстро можно изъять средства с **депозитного счета денежного рынка**. Такие счета предлагают банки и сберегательные учреждения, аккумулирующие индивидуальные вклады для приобретения краткосрочных ценных бумаг. Депозитные счета денежного рынка приносят процентный доход, требуют минимального резервного остатка при изъятии средств и ограничивают допустимую периодичность такого изъятия.

Срочные вклады, как и предполагает их название, становятся доступны для изъятия лишь по истечении их срока. Например, вкладчик может изъять 90-дневные или 6-месячные вклады без уплаты штрафа только по истечении указанного срока. Хотя срочные вклады обладают несколько меньшей ликвидностью, чем бесчековые сберегательные счета, но по истечении оговоренного срока их тоже можно обратить в наличность или перевести на текущий счет.

Кроме того, вы можете, просто воспользовавшись телефоном, приобрести долю (акцию) **взаимного фонда денежного рынка**. Подобную услугу оказывают финансовые инвестиционные компании, которые сосредоточивают в своих руках средства индивидуальных держателей акций для приобретения краткосрочных кредитных инструментов, таких, как депозитные сертификаты или ценные бумаги правительства США.

Определение денег: *M*2. Официальные кредитно-денежные ведомства предлагают еще одно, более широкое определение денег:

Деньги, $M2$ = $M1$ + Бесчековые сберегательные счета + Депозитные счета денежного рынка + Мелкие (меньше 100 тыс. дол.) срочные депозиты + Взаимные фонды денежного рынка.

Другими словами, в категорию $M2$ входят: средства обращения (наличные средства и чековые депозиты), составляющие $M1$, *плюс* такие компоненты, как бесчековые сберегательные депозиты, депозитные счета денежного рынка, небольшие срочные депозиты и индивидуальные счета взаимных фондов денежного рынка. Эти компоненты денежной массы можно легко и без потерь обратить в наличность или чековые депозиты. В табл. 13-1 показано, что с добавлением бесчековых сберегательных депозитов, депозитных счетов денежного рынка, небольших срочных депозитов и взаимных фондов денежного рынка объем денежного предложения $M2$ возрастает до 3595 млрд дол. в сравнении с более узкой категорией $M1$, составляющей 1152 млрд дол.

Определение денег: $M3$. В третьем «официальном» определении денег, $M3$, признается тот факт, что крупные (свыше 100 тыс. дол.) срочные депозиты, которыми в форме депозитных сертификатов обычно владеют предпринимательские структуры, тоже легко обращаются в чековые депозиты. У таких сертификатов существует свой рынок, и их можно продать (ликвидировать) в любой момент, хотя это и сопряжено с риском возможных потерь. Добавление этих крупных срочных депозитов к категории $M2$ дает нам еще более широкое определение денег:

Деньги, $M3$ = $M2$ + Крупные (свыше 100 тыс. дол.) срочные депозиты.

Вновь обратившись к табл. 13-1, мы обнаружим, что объем денежного предложения $M3$ составляет 4247 млрд дол.

Существуют и другие несколько менее ликвидные активы, в частности некоторые государственные ценные бумаги (например, казначейские векселя и сберегательные облигации США), которые также легко перевести в категорию $M1$. При огромном многообразии существующих активов подобного типа различия между ними с точки зрения ликвидности (или обратимости в деньги) весьма незначительны.

Какое из определений денег нам следует принять? Простейшее определение $M1$ охватывает лишь те компоненты, которые *прямо* и *непосредственно* используются в качестве средства обращения. Вот почему на этот показатель чаще всего ссылаются, говоря о денежной массе (денежном предложении). Однако для некоторых целей экономисты предпочитают пользоваться более широким определением $M2$. К примеру, именно $M2$ служит одной из 11 прогнозных переменных, составляющих индекс опережающих показателей (см. «Последний штрих» гл. 12). А что касается $M3$, еще более широкого определения денег, то оно настолько всеохватно, что многие экономисты вообще ставят под вопрос его полезность.

В наших дальнейших рассуждениях и исследованиях используется узкое определение денег $M1$, если иное не оговорено специально. Важнейшие принципы, относящиеся к $M1$, применимы также к $M2$ и $M3$, просто потому что $M1$ – это базовый элемент, на котором строятся эти более широкие показатели.

«Почти деньги»: скрытый смысл

Значение категории «почти деньги» определяется несколькими взаимосвязанными факторами.

1. Поведение при расходовании средств. Эти высоколиквидные активы влияют на поведение людей при потреблении и сбережении. Вообще говоря, чем больше у людей финансового богатства в форме «почти денег», тем больше их готовность тратить свой денежный доход.

2. Стабильность. Взаимообратимость «почти денег» и денег может повлиять на стабильность экономики. Например, когда экономический цикл вступает в фазу инфляционного процветания, перевод бесчековых вкладов в чековые депозиты или наличность увеличивает объем денежной массы, что может привести к росту инфляции. Такой перевод усложняет для официальных кредитно-денежных ведомств задачу контроля за денежным предложением и уровнем экономической активности.

3. Политика. Принятие того или иного определения денег имеет важное значение для целей денежной политики. Например, вполне возможна ситуация, когда денежное предложение, измеряемое показателем $M1$, остается постоянным, тогда как выраженное через $M2$ – возрастает. При этом если официальные кредитно-денежные ведомства сочтут уместным расширить денежное предложение, то принятие узкого определения $M1$ потребует конкретных действий по увеличению объема наличности и чековых депозитов. Принятие же более широкого определения $M2$ будет означать, что желаемое расширение денежного предложения уже происходит и никаких особых мероприятий не требуется. *(Ключевой вопрос 5.)*

Кредитные карточки

Вы можете спросить, почему в наших рассуждениях об определении денег мы совсем не уделяем внимания кредитным карточкам, таким, как *Visa*, *Master Card*, *American Express*, *Discover* и многие другие. В конце концов, кредитные карточки – удобное средство расчета за покупки. Ответ состоит в том, что кредитные карточки на самом деле *не* деньги, а скорее средство получения краткосрочной ссуды в

коммерческом банке или другом финансовом учреждении, выпустившем карточку.

Когда вы приобретаете, допустим, свитер по кредитной карточке, выпустивший ее банк возместит магазину стоимость покупки. А затем вы возместите эту сумму банку. За оказываемые услуги вы будете платить ежегодный взнос, а если вы предпочитаете расплачиваться с банком в рассрочку, то вам придется вносить процентные платежи значительных размеров. Кредитные карточки — это просто способ отсрочить или отложить оплату на короткое время. Ваша покупка свитера на самом деле не завершена до тех пор, пока вы не оплатите свой счет по кредитной карточке.

Однако кредитные карточки — как, впрочем, и все другие формы кредита — позволяют людям и фирмам «экономить» на использовании денег. Кредитные карточки дают вам возможность заключать сделки, держа меньше денег в форме наличности и чековых вкладов. Иначе говоря, они помогают вам синхронизировать ваши расходы и доходы, уменьшая тем самым необходимость в хранении наличных денег и чековых депозитов.

Краткое повторение 13-1

- Деньги служат средством обращения, мерой стоимости и средством сбережения.
- Согласно узкому определению денег М1, в эту категорию входят наличные средства и чековые депозиты.
- В настоящее время сберегательные учреждения наравне с коммерческими банками предлагают несколько разновидностей счетов, на которые можно выписывать чеки.
- Определение денег М2 охватывает категорию М1 плюс бесчековые сберегательные депозиты, депозитные счета денежного рынка, небольшие (меньше 100 тыс. дол.) срочные депозиты и взаимные фонды денежного рынка. В М3 входит М2 плюс крупные (свыше 100 тыс. дол.) срочные депозиты.

ЧТО ЛЕЖИТ В ОСНОВЕ ДЕНЕЖНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ?

Это деликатный вопрос; любой сколько-нибудь полный ответ на него, скорее всего, войдет в противоречие с нашими прежними представлениями о деньгах.

Деньги как долговые обязательства

Основные компоненты денежного предложения — бумажные деньги и чековые депозиты — представляют собой долговые обязательства, или обещания заплатить. *Бумажные деньги — это находящиеся в обращении долговые обязательства федеральных резервных банков. Чековые депозиты — это долговые обязательства коммерческих банков или сберегательных учреждений.*

Бумажные наличные деньги и чековые депозиты не имеют подлинной стоимости. Пятидолларовый вексель — это просто листок бумаги, а чековый депозит — всего лишь запись в бухгалтерской книге. Что же касается металлических денег, то, как мы уже знаем, их подлинная стоимость меньше номинальной. И государство не намерено обменивать имеющиеся у вас бумажные деньги на что-нибудь более осязаемое, вроде золота. Мы предпочитаем «управлять» денежным предложением. Наши кредитно-денежные ведомства стараются обеспечить необходимое для определенного уровня деловой активности количество денег в обращении, что способствует достижению полной занятости, стабильности цен и «здоровых» темпов экономического роста.

По мнению большинства экономистов, управлять денежным предложением куда благоразумнее, чем привязывать его к золоту или другим товарам, предложение которых произвольно изменчиво. Существенное увеличение золотого запаса страны в результате открытия новых месторождений или применения принципиально новых способов добычи золота могло бы увеличить денежное предложение до размеров, далеко превышающих количество денег, необходимое для достижения уровня деловой активности, соответствующее полной занятости, и тем самым вызвать инфляцию. И наоборот, сокращение добычи золота, случавшееся в истории, могло бы уменьшить денежное предложение в стране до той точки, где экономическая активность задыхается, возникает безработица и темпы роста замедляются.

Важно, что бумажные деньги нельзя обратить в определенное количество золота и других драгоценных металлов, их можно обменять лишь на другие денежные знаки. Государство готово заменить 5-долларовую купюру точно такой же, но с другим серийным номером. Это единственное, чего вам удалось бы добиться, если бы вы потребовали у правительства выкупить часть имеющихся у вас денег. Точно так же и чековые деньги обмениваются не на золото, а только на бумажные деньги, которые, как мы только что видели, государство не возмещает ничем осязаемым.

Стоимость денег

Если наличные деньги и чековые депозиты не обладают внутренними свойствами, придающими им стоимость, *и* если они не опираются на золото или

другие драгоценные металлы, тогда почему они деньги? Что обеспечивает 20-долларовой банкноте или 100-долларовому чековому счету именно эту стоимость? Более или менее полный ответ на этот вопрос состоит из трех пунктов.

1. **Приемлемость.** Наличные денежные средства и чековые депозиты являются деньгами по той простой причине, что люди принимают их в качестве денег. В давно установившейся деловой практике наличность и чековые вклады выполняют основную функцию денег: они принимаются в качестве средства обращения. Допустим, вы обмениваете в магазине одежды купюру в 20 дол. на рубашку или блузу. Почему торговец принимает этот листок бумаги в обмен на товар? Торговец принимает бумажные деньги, поскольку он уверен, что другие тоже готовы их принять в обмен на товары или услуги. Торговец знает, что с помощью бумажных денег можно приобрести услуги клерка, закупить товары у оптовика, внести арендную плату за магазин и т.д. Каждый из нас принимает деньги в обмен на что-то, поскольку уверен, что они в любой момент могут быть обменены на реальные блага и услуги.

2. **Законное платежное средство.** Наша уверенность в приемлемости бумажных денег отчасти опирается на закон: государство объявило наличные деньги **законным средством платежа**. Это значит, что бумажные деньги должны приниматься при возврате долга, в противном случае кредитор теряет право как на получение процентов, так и на преследование должника за неуплату в законном порядке. Проще говоря, бумажные доллары принимаются в качестве денег просто потому, что правительство заявляет: доллары – это деньги. В американской экономике **бумажные деньги**, по существу, являются **неразменными**, они – деньги потому, что так провозгласило государство, а не потому, что их можно обратить в какой-либо драгоценный металл. Всеобщая приемлемость наличных денег опирается также на готовность государства принимать их при уплате налогов и других обязательств по отношению к нему.

Однако не стоит переоценивать возможности государства. Факт широкой приемлемости бумажной наличности гораздо важнее для придания этим листкам бумаги функций денег, чем государственный декрет о признании их законным платежным средством. В самом деле, государство ведь не объявляло чеки законным платежным средством, но тем не менее они успешно обслуживают значительную долю оборота товаров, услуг и ресурсов. Хотя, конечно, тот факт, что государственное агентство – Федеральная корпорация страхования депозитов (ФКСД) – страхует депозиты коммерческих банков и ссудо-сберегательных ассоциаций, вносит свой вклад в готовность людей и фирм использовать чековые депозиты в качестве средства обращения.

3. **Относительная нехватка.** Стоимость денег – как и экономическая стоимость чего бы то ни было – это феномен спроса и предложения. Стоимость деньгам придает их относительная нехватка в сравнении с полезностью (способностью удовлетворять человеческие потребности). Полезность денег кроется в их уникальной способности обмениваться на товары и услуги как сейчас, так и в будущем. Спрос на деньги в экономике зависит, таким образом, от общего долларового объема сделок в любой момент времени плюс количества денег, которое люди и фирмы желают иметь в своем распоряжении для возможных сделок в будущем. При данном более или менее постоянном спросе на деньги стоимость, или покупательная способность, денежной единицы определяется денежным предложением.

Деньги и цены

Реальная стоимость, или покупательная способность, денег – это количество товаров и услуг, которые можно купить за денежную единицу. Когда деньги быстро теряют свою покупательную способность, они столь же стремительно перестают быть деньгами.

Стоимость доллара. Количество товаров и услуг, приобретаемых за доллар, изменяется обратно пропорционально уровню цен; иначе говоря, *существует обратно пропорциональная зависимость между общим уровнем цен и стоимостью доллара.* Рис. 13-1 дает нам возможность наглядно представить эту обратно пропорциональную зависимость. Когда индекс потребительских цен, или индекс «стоимости жизни», растет, покупательная способность доллара обязательно падает, и наоборот. Чем выше цены, тем меньше стоит доллар, поскольку в этих условиях требуется больше долларов для покупки данного количества товаров и услуг.

Снижение цен увеличивает покупательную способность доллара, поскольку теперь вам требуется меньше долларов для приобретения данного количества товаров и услуг. Если уровень цен возрастет вдвое, то стоимость доллара сократится наполовину, или на 50%. Если же уровень цен снизится наполовину, или на 50%, то покупательная способность доллара удвоится.

Обозначим уровень цен в индексном выражении (в сотнях) символом P, а стоимость доллара – символом D. Тогда обратное соотношение этих двух величин будет выглядеть следующим образом:

$$D = \frac{1}{P}.$$

Если уровень цен P равен 1,00, то стоимость доллара D также равна 1,00. Но если P вырастет с

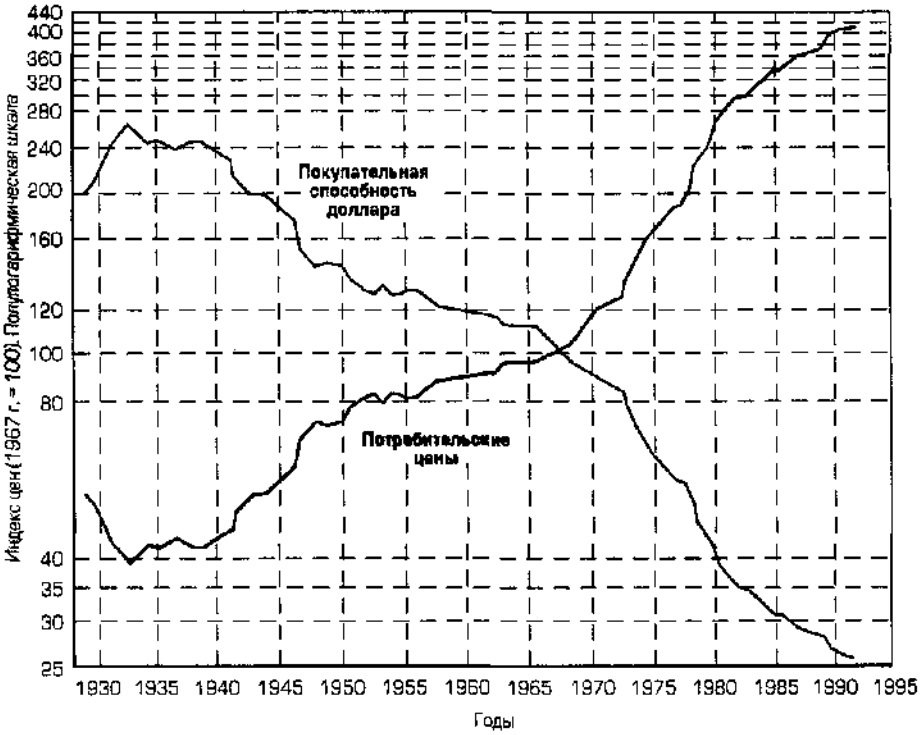


Рисунок 13-1. Уровень цен и стоимость денег

Между общим уровнем цен и покупательной способностью доллара существует обратно пропорциональная зависимость (рисунок называется «графиком пропорции», или «полулогарифмическим графиком», поскольку равные вертикальные отрезки отражают равные процентные, а не абсолютные изменения).

1,00 до 1,20, тогда значение D будет равно 0,833, то есть повышение уровня цен на 20% приведет к падению стоимости доллара на 16,67%. Попробуйте проверить, насколько хорошо вы усвоили эту обратно пропорциональную зависимость между уровнем цен и стоимостью доллара, и определите значение D и его процентный рост при уменьшении значения P на 20% до 0,80. *(Ключевой вопрос 7.)*

Инфляция и приемлемость денег. В главе 8 мы рассматривали ситуацию, когда национальная валюта обесценивается и теряет свою функцию средства обращения, становится неприемлемой в этом качестве. Это происходит в том случае, если правительство печатает и выпускает в обращение так много бумажных денег, что стоимость каждой денежной единицы практически сводится к нулю. Ярким примером может служить невиданная дотоле инфляция, охватившая Германию после первой мировой войны. В декабре 1919 г. в обращении находилось около 50 млрд марок, а спустя всего четыре года эта величина возросла до 496 585 345 900 млрд марок! А что же в итоге? Стоимость немецкой марки в 1923 г. составляла ничтожно малую долю ее стоимости в 1919 г.[3]

Каким образом инфляция и сопутствующее ей падение стоимости национальной валюты сказывается на приемлемости бумажной наличности в качестве денег? Домохозяйства и фирмы будут принимать бумажные деньги в качестве средства платежа до тех пор, пока они уверены в том, что смогут потратить эти деньги без сколько-нибудь заметных потерь их покупательной способности. Но стремительно нарастающая инфляция в корне меняет ситуацию. Галопирующая инфляция, с какой столкнулась Германия в начале 20-х годов или некоторые страны Латинской Америки в 80-х, способна существенно обесценить деньги даже за тот короткий промежуток времени, который отделяет момент получения денег от момента их расходования. Деньги становятся «горячими». Правительство как будто непрерывно облагает налогом покупательную способность денег. Быстрое обесценение национальной валюты может привести к тому, что она перестанет выполнять свою функцию средства обращения. Домохозяйства и фирмы могут отказаться принимать такие деньги в обмен на товары или услуги, поскольку не захотят нести убытки, владея деньгами, теряющими за это время свою стоимость. (И это вопреки заверениям правительства, объявляющего бумажные деньги законным платежным средством!) Утратив внутреннее приемлемое для всех средство обращения, государство может попытаться заменить его более стабильной валютой другой страны. Так, в России и Южной Америке многие операции сегодня осуществляются в долларах, а не в чрезвычайно неустойчивых рублях или песо (см. «Последний

[3] *Graham F. G.* Exchange, Prices and Production in Hyperinflation Germany, 1920–1923. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1930. P. 13.

штрих»). В крайнем случае экономика может просто вернуться к неэффективному бартерному обмену.

Пользоваться деньгами как средством сбережения люди тоже готовы лишь до тех пор, пока не происходит существенного сокращения стоимости этих сбережений в результате инфляции. И экономика в состоянии эффективно использовать денежную единицу в качестве меры стоимости только при относительной стабильности ее покупательной способности. Резкое уменьшение масштаба меры стоимости лишает покупателей и продавцов возможности устанавливать четкие правила торговли. Когда стоимость денежной единицы быстро падает, продавцы не знают, сколько запросить, а покупатели не знают, сколько заплатить за различные товары и услуги.

Поддержание стоимости денег

Единственной «основой» бумажных денег служит способность государства поддерживать относительную стабильность стоимости денег. Это предполагает, во-первых, соответствующую фискальную политику, которая рассматривалась в главе 12; во-вторых, разумный контроль за денежной массой, или, что то же самое, регулирование денежного предложения. Фирмы и домохозяйства принимают в обмен на свои товары и услуги бумажные деньги до тех пор, пока могут твердо рассчитывать, расходуя их, получать примерно такое же количество товаров и услуг. В американской экономике законодательные меры в сочетании с государственной политикой и социальной практикой служат барьером для опрометчивого расширения денежной массы, которое может подвергнуть серьезной опасности стоимость денег в обращении.

То, что мы сказали о бумажной наличности, относится и к деньгам на текущих счетах, которые фактически представляют собой долг коммерческих банков или сберегательных учреждений. Если у вас есть чековый счет на сумму 200 дол., то это означает, что ваш банк или сберегательное учреждение должны вам означенное количество долларов. Вы можете получить долг одним из двух способов. Во-первых, можно просто прийти в банк (сберегательное учреждение) и снять деньги с вашего чекового депозита наличными, таким образом вы просто переводите причитающийся вам долг из долговых обязательств банка или сберегательного учреждения в долговые обязательства государства. Во-вторых, и это более распространенный способ, можно «получить» свой долг у банка или сберегательного учреждения, передав его кому-либо другому в виде чека.

Например, при покупке в магазине пальто за 200 дол. вы можете расплатиться, выписав чек, который передаст ваше право на получение долга в банке магазину. Теперь банк должен магазину те 200 дол., которые он раньше был должен вам. Магазин принимает этот перевод задолженности (чек) в качестве средства платежа, потому что он может по своему усмотрению обратить его в наличные деньги или же, в свою очередь делая покупки, передать кому-то еще. Таким образом, чеки, как инструмент перевода задолженности банков и сберегательных учреждений, принимаются в качестве денег, поскольку у нас есть уверенность в том, что банки и сберегательные учреждения способны выполнять свои обязательства.

Эта способность банков и сберегательных учреждений выполнять свои обязательства основана на том, что они не дают слишком много таких обязательств. Мы скоро увидим, что в децентрализованной системе частных, стремящихся к извлечению прибыли банков отсутствуют достаточно надежные внутренние механизмы защиты от выпуска слишком большого количества «чековых денег». Поэтому американскую банковскую и финансовую систему отличает высокая степень централизации и государственного контроля, которые препятствуют безрассудному росту числа чековых депозитов.

Но предупреждаем: эти замечания не следует понимать в том смысле, будто в реальной жизни предложение наличных и депозитных денег всегда находится под разумным контролем, позволяющим достичь высокой степени экономической стабильности. На самом деле, как считают многие экономисты, большинство инфляционных проблем, с которыми мы сталкивались в истории, возникали вследствие опрометчивого увеличения денежной массы.

Краткое повторение 13-2

✦ В экономике Соединенных Штатов и других развитых стран деньги, по существу, представляют собой долговые обязательства государства, коммерческих банков и сберегательных учреждений.

✦ Эти долговые обязательства успешно выполняют функции денег до тех пор, пока их стоимость, или покупательная способность, относительно стабильна.

✦ Стоимость денег уже не основывается на строго определенном количестве драгоценных металлов (как было раньше), она диктуется скорее количеством товаров и услуг, которые можно приобрести за эти деньги на рынке.

✦ Ответственность государства за поддержание устойчивой стоимости денежной единицы предполагает: 1) проведение соответствующей фискальной политики; 2) эффективный контроль за денежной массой.

СПРОС НА ДЕНЬГИ

Теперь, когда мы уже знаем, из чего состоит и на чем основывается денежное предложение, давайте обратимся к спросу на деньги. Люди нуждаются в деньгах по двум основным причинам.

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК

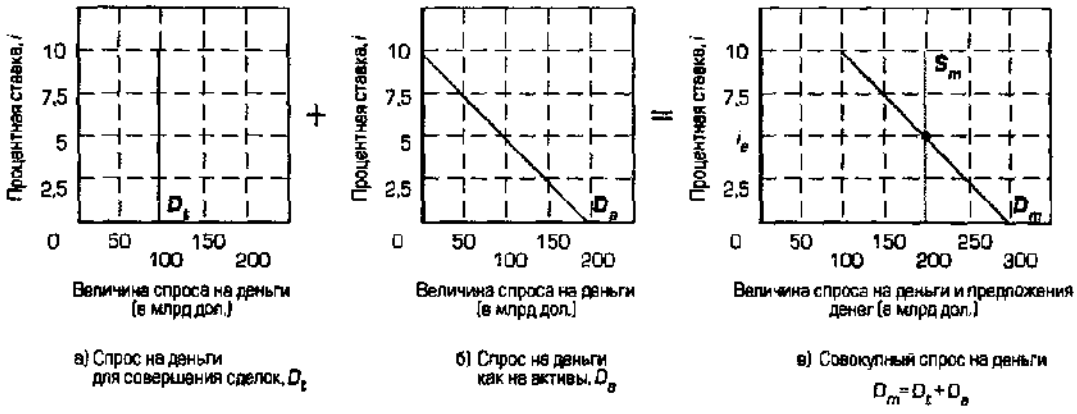


Рисунок 13-2. Спрос на деньги и денежный рынок

Совокупный спрос на деньги, D_m, определяется путем сложения на горизонтальной оси величины спроса на деньги как на активы, D_a, с величиной спроса на деньги для совершения сделок, D_t. Прямая спроса на деньги для совершения сделок вертикальна, поскольку предполагается, что она зависит от номинального ВВП, а не от процентной ставки. Спрос на деньги как на активы изменяется обратно пропорционально процентной ставке, так как владение наличными деньгами и чековыми вкладами, которые не приносят процентов, сопряжено с альтернативными издержками. Совмещение кривых предложения денег (денежной массы), S_m, и совокупного спроса на деньги, D_m, дает картину денежного рынка и определяет равновесную процентную ставку, i_e.

Спрос на деньги для совершения сделок

Люди нуждаются в деньгах как в средстве обращения, облегчающем им заключение сделок купли-продажи товаров и услуг. До получения каждого следующего платежа домохозяйствам необходимо иметь в своем распоряжении достаточно наличных денег для покупки продуктов питания, оплаты жилья и коммунальных услуг. Фирмам нужны деньги для оплаты труда, сырья и материалов, энергии и т.д. Потребность в деньгах на все эти цели называется **спросом на деньги для совершения сделок** (D_t).

Основным фактором, определяющим величину спроса на деньги для сделок, служит уровень номинального ВВП. Чем больше общая денежная стоимость находящихся в обращении товаров и услуг, тем больше требуется денег для заключения сделок. *Спрос на деньги для сделок изменяется прямо пропорционально номинальному ВВП.* Мы говорим в данном случае именно о *номинальном* ВВП, поскольку домохозяйствам или фирмам может потребоваться больше денег для сделок *как* в случае роста цен, *так и* в случае увеличения реального объема производства. В обеих ситуациях долларовый объем заключаемых сделок увеличится.

На рис. 13-2а *(Ключевой график)* мы графически изобразили соотношение спроса на деньги для совершения сделок D_t и процентной ставки. Поскольку спрос на деньги для совершения сделок зависит от уровня номинального ВВП и не зависит от процентной ставки, он изображен в виде вертикальной прямой. Для простоты мы предположили, что количество денег, необходимое для заключения сделок, не связано с изменением процентной ставки, то есть что повышение последней не приведет к сокращению величины спроса на деньги для совершения сделок[4].

Конкретная величина спроса на деньги для совершения сделок, а именно 100 млрд дол., установлена на рисунке произвольно, но при этом может быть разумно обоснована. Например, если каждый предназначенный для сделок доллар используется в среднем 3 раза в год, а номинальный ВВП предполагается равным 300 млрд дол., то людям потребуется 100 млрд дол. для покупки этого ВВП.

[4] Разумеется, это упрощение. На самом деле количество денег, отведенных фирмами и домохозяйствами для заключения сделок, должно меняться обратно пропорционально процентной ставке. Когда процентные ставки высоки, потребители и предприниматели стараются сократить свои предназначенные для сделок запасы денег с тем чтобы иметь больше резервов для вложения в активы, приносящие проценты.

Спрос на деньги как на активы

Вторая причина, по которой люди держат деньги, кроется в их функции средства сбережения. Люди могут держать свои финансовые активы в различных формах, например в виде акций корпораций, частных или государственных облигаций или же в деньгах категории $M1$. Следовательно, существует **спрос на деньги как на активы** (D_a).

Чем же определяется спрос на деньги как на активы? Во-первых, нужно понимать, что каждая из разнообразных форм, которые могут принимать финансовые активы, имеет свои преимущества и недостатки. Давайте, чтобы разобраться в этом вопросе, сравним активы в форме облигаций и в форме денег. Преимущества денег заключаются в их ликвидности и относительной надежности (низкой степени риска, связанного с владением ими). Деньги – это наиболее ликвидный из всех активов; их в любой момент можно незамедлительно использовать для приобретения товаров и услуг. Деньги особенно привлекательны в качестве актива, когда ожидается падение цен на товары, услуги и другие финансовые активы. Когда падают цены на облигации, их держатель терпит убытки, если ему приходится их продавать до истечения срока погашения. Владение же деньгами не сопряжено с подобным риском.

Недостаток же денег в форме активов по сравнению с облигациями заключается в том, что деньги *не приносят* процентного дохода или по крайней мере, если речь идет о процентных чековых депозитах, не обеспечивают таких процентов, как облигации или бессрочные вклады. А уж свободная наличность и вовсе не приносит никаких процентов. Некоторые банки и сберегательные учреждения обусловливают выплату процентов определенным минимальным размером чекового вклада. Но не у всех вкладчиков есть возможность держать на счете суммы, отвечающие этому требованию, поэтому они не получают процентов. По тем же чековым депозитам, остаток на которых превышает установленный минимум, все равно выплачиваются меньшие проценты, чем по облигациям и различным бесчековым вкладам.

В связи с этим возникает проблема выбора: какой объем финансовых активов держать, допустим, в облигациях, а какой – в деньгах. Решение в первую очередь зависит от уровня процентной ставки. Домохозяйства или фирмы, храня свои активы в форме денег, несут альтернативные издержки (гл. 2), поскольку в этом случае они теряют доход в виде процентов (жертвуют им). Например, если облигация обеспечивает 10%-ную доходность, то держать, скажем, 100 дол. в виде наличности или на беспроцентном чековом депозите – значит нести издержки в размере 10 дол. упущенного годового дохода.

Неудивительно поэтому, что *спрос на деньги как актив изменяется обратно пропорционально процентной ставке*. При низких процентных ставках, или альтернативных издержках владения деньгами как активом, люди предпочитают держать больше активов в форме денег. Наоборот, при высоких процентных ставках ликвидность обходится дорого, и люди держат меньше активов в форме денег. Иначе говоря, когда владеть деньгами в качестве актива невыгодно, люди сокращают их запасы; когда же владение деньгами в качестве актива обходится дешево, люди их накапливают. Эта обратная зависимость между процентной ставкой и количеством денег, которые люди хотят держать в качестве актива, показана на рис. 13-2б прямой D_a.

Совокупный спрос на деньги

Как показано на рис. 13-2в, **совокупный спрос на деньги** (D_m) можно определить путем сложения по горизонтальной оси спроса на деньги как на активы со спросом на деньги для совершения сделок. (Вертикальная прямая на рис. 13-2а представляет величину спроса на деньги для совершения сделок, к которой нужно прибавить величину спроса на деньги как на активы, представленную наклонной прямой на рис. 13-2б.) Получившаяся в результате нисходящая прямая на рис. 13-2в отражает общее количество денег, которые люди хотят иметь для осуществления сделок и в качестве актива при любой возможной величине процентной ставки.

Обратите теперь внимание, что изменение номинального ВВП, воздействуя на спрос на деньги для совершения сделок, приведет к смещению кривой совокупного спроса на деньги. В частности, при увеличении номинального ВВП люди захотят иметь больше денег для совершения сделок, а это сдвинет кривую совокупного спроса на деньги вправо. Например, если номинальный ВВП возрос с 300 млрд до 450 млрд дол. и мы по-прежнему допускаем, что каждый предназначенный для сделок доллар тратится в среднем 3 раза в год, то прямая спроса на деньги для сделок сместится со 100 млрд до 150 млрд дол. В результате кривая совокупного спроса на деньги расположится на 50 млрд дол. правее по сравнению с предыдущим случаем при каждой возможной величине процентной ставки. И наоборот, падение номинального ВВП ведет к смещению кривой совокупного спроса на деньги влево.

ДЕНЕЖНЫЙ РЫНОК

Совместив предложение денег со спросом на них, мы можем описать **денежный рынок** и определить равновесную процентную ставку. Для этого мы построили на рис. 13-2в вертикальную прямую S_m, обозначающую денежное предложение. Изображение денежного предложения в виде прямой основано на

допущении, согласно которому руководящие денежно-кредитные органы и финансовые учреждения обеспечивают экономику некоторым определенным *запасом* (массой) денег, соответствующих категории *M*1, представленной в табл. 13-1. На денежном рынке, как и на рынке продуктов или ресурсов (см. гл. 3), пересечение кривых спроса и предложения определяет цену равновесия. В данном случае «ценой» является равновесная процентная ставка, то есть это цена, уплачиваемая за использование денег.

Если на денежном рынке отсутствует равновесие, то каким образом его можно было бы достичь? Рассмотрим рис. 13-3, на котором воспроизводится рис. 13-2в и добавлены две альтернативные кривые предложения денег.

1. Нехватка. Допустим, что денежное предложение уменьшилось с 200 млрд (S_m) до 150 млрд дол. (S_{m1}). Заметим, что при прежней равновесной процентной ставке, равной 5%, величина спроса на деньги превышает величину их предложения на 50 млрд дол. Люди попытаются приспособиться к нехватке денег путем продажи некоторых из имеющихся у них финансовых активов (примем для простоты, что эти активы представлены облигациями). Но получение денег посредством продажи облигаций для одних означает потерю денег вследствие покупки этих облигаций другими. В целом в наличии имеются лишь 150 млрд дол. Коллективная попытка извлечь больше денег из продажи облигаций увеличит их предложение по отношению к спросу на рынке облигаций и собьет цену на них.

Общее правило: *снижение цен на облигации сопровождается ростом процентной ставки* («Последний штрих» гл. 5). Поясним это на следующем примере. Бессрочная облигация, по которой выплачивается фиксированный процентный доход в размере 50 дол. в год, продается по номинальной стоимости 1000 дол. Следовательно, доходность такой облигации составляет 5%:

$$\frac{\text{50 дол.}}{\text{1000 дол.}} = 5\%.$$

Теперь предположим, что цена этой облигации из-за увеличения предложения облигаций упала до 667 дол. Для того, кто покупает облигацию, фиксированные процентные платежи в размере 50 дол. в год теперь обеспечивают доходность 7,5%:

$$\frac{\text{50 дол.}}{\text{667 дол.}} = 7{,}5\%.$$

Поскольку все заемщики под воздействием конкуренции вынуждены предлагать кредиторам процентные платежи с такой же доходностью, какую обеспечивают облигации, происходит рост общего уровня процентной ставки. На рис. 13-3 мы видим, что процентная ставка повышается с 5% при денежном предложении 200 млрд дол. до 7,5%, когда денежное предложение равно 150 млрд дол. Это повышение процентной ставки приводит к увеличению альтернативных издержек хранения денег и к сокращению количества денег, которое хотят иметь на руках фирмы и домохозяйства. Так, величина спроса на деньги уменьшается с 200 млрд дол. при процентной ставке в 5% до 150 млрд дол. при процентной ставке, равной 7,5%. Денежный рынок возвращается в состояние равновесия: при процентной ставке 7,5% и спрос на деньги, и их предложение равны одной и той же величине — 150 млрд дол.

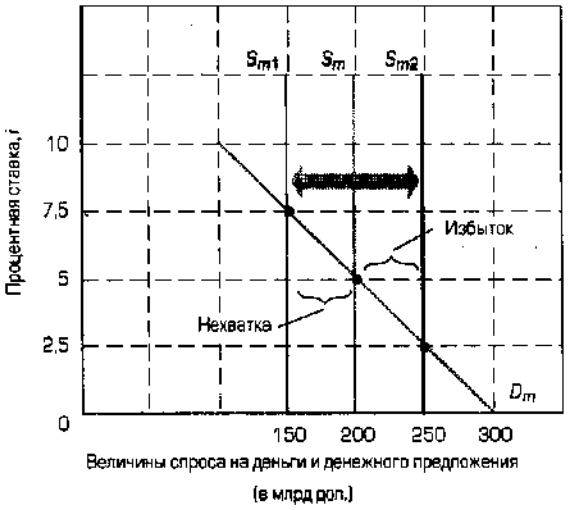


Рисунок 13-3. Восстановление равновесия на денежном рынке

Сокращение денежного предложения создает их временную нехватку на денежном рынке. Люди и организации пытаются получить больше денег путем продажи облигаций. Поэтому предложение облигаций возрастает, что приводит к снижению цены на них и повышению процентной ставки. При более высокой процентной ставке количество денег, которое люди хотят иметь на руках, уменьшается. Таким образом, между величиной денежного предложения и величиной спроса на деньги вновь устанавливается равенство, но уже при более высокой процентной ставке. Увеличение денежного предложения создает временный их избыток, в результате чего возрастает спрос на облигации и цена на них повышается. Процентная ставка падает, и на денежном рынке восстанавливается равновесие.

2. Избыток. Увеличение денежного предложения с 200 млрд дол. (S_m) до 250 млрд дол. (S_{m2}) приведет к избытку денег в размере 50 млрд дол. при первоначальной процентной ставке, равной 5%. Люди попытаются избавиться от денег, покупая больше облигаций. Но расходование денег одними означает поступление денег другим. Поэтому коллективная попытка купить больше облигаций увеличивает спрос на них и толкает цены на облигации вверх.

Следствие: *рост цен на облигации приводит к снижению процентной ставки.* Применительно к нашему случаю, процентные платежи в размере 50 дол. в год по облигации, которая теперь стоит, например, 2000 дол., обеспечивают покупателю облигации доходность всего лишь 2,5%:

$$\frac{\text{50 дол.}}{\text{2000 дол.}} = 2{,}5\%.$$

И по мере того как люди будут предпринимать все новые безуспешные попытки сократить свои совокупные денежные запасы ниже отметки 250 млрд дол. путем покупки облигаций, общий уровень процентных ставок будет понижаться. В данном случае процентная ставка упадет до нового равновесного уровня 2,5%. Поскольку альтернативные издержки хранения денег теперь тоже снизились — ликвидность стала стоить дешевле, — количество денег в виде наличности и на чековых депозитах, которые потребители и предприниматели готовы держать, увеличится с 200 млрд до 250 млрд дол. И вновь равновесие на денежном рынке восстанавливается: при процентной ставке 2,5% и спрос на деньги, и их предложение равны 250 млрд дол.

В главе 15 мы увидим, каким образом средствами кредитно-денежной политики, регулируя денежное предложение, можно изменять равновесный уровень реальных процентных ставок. Рост процентных ставок приводит к сокращению инвестиционных и потребительских расходов, снижая тем самым совокупный спрос. Понижение процентных ставок, напротив, способствует росту инвестиционных и потребительских расходов и увеличению совокупного спроса. В обоих случаях эти изменения в конечном итоге затрагивают и реальный объем производства, и уровни занятости и цен. *(Ключевой вопрос 8.)*

Краткое повторение 13-3

- Люди держат деньги ради осуществления сделок и в качестве актива.
- Совокупный спрос на деньги равен сумме спроса на деньги для совершения сделок и спроса на деньги как на активы; графически он отражает обратную зависимость между уровнем процентной ставки и величиной спроса на деньги.
- Равновесная величина процентной ставки определяется предложением денег и спросом на них; она устанавливается на уровне, на котором люди проявляют готовность держать ровно такое количество денег, какое предлагают руководящие кредитно-денежные ведомства.
- Цены на облигации и процентные ставки находятся в обратно пропорциональной зависимости друг от друга.

ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА США

Последние 25 лет и по сей день американская финансовая система переживает коренные преобразования. Прежнее законодательство довольно строго регламентировало виды деятельности, которыми разрешено заниматься различным финансовым институтам. Например, коммерческие банки могли открывать текущие счета и предоставлять ссуды предпринимательским структурам и потребителям. Функции ссудо-сберегательных ассоциаций сводились к приему сберегательных вкладов и использованию этих сбережений для ипотечного кредитования. Но усилившееся в последние годы давление конкуренции в сочетании с различными новшествами и дерегулированием в этой сфере расширили функции финансовых институтов и размыли традиционные различия между ними.

Принятый в 1980 г. **Закон о дерегулировании депозитных учреждений и денежно-кредитном контроле** ослабляет или полностью отменяет многие из этих исторически сложившихся различий между коммерческими банками и различными сберегательными учреждениями. Этот закон разрешил всем депозитным учреждениям открывать текущие (чековые) счета. Но, распространив эту привилегию на сберегательные учреждения, закон вместе с тем ввел для них такие же ограничения на создание чековых депозитов, какие применяются и к коммерческим банкам. Учитывая эти вводные замечания, давайте рассмотрим структуру американской финансовой системы.

Централизация и регулирование

Несмотря на современную тенденцию к дерегулированию финансовой системы, в ней тем не менее сохраняются высокая централизация и государственный контроль. Централизация и регулирование имеют исторические корни. Вся американская история изобилует весьма болезненными доказательствами того факта, что централизация и общественный контроль, нравятся они кому-то или нет, служат необходимыми предпосылками эффективности банковской системы.

Примерно к началу XX в. Конгресс начал во все большей степени осознавать это. Из-за децентрализации банковской системы в обращении разнородных бумажных денег возникали многочисленные сбои, денежное регулирование было весьма слабым, а денежное предложение не соответствовало нуждам экономики. Избыток денег может обострить опасные инфляционные проблемы; недостаток денег может затормозить рост экономики, создавая помехи производству и обмену товарами и услугами.

Соединенные Штаты и очень многие зарубежные страны на горьком опыте убедились, что децентрализованная, нерегулируемая банковская система, как правило, не способна обеспечить денежное предложение, в наибольшей степени способствующее процветанию экономики в целом.

Небывалая паника 1907 г. стала последней каплей, переполнившей чашу терпения Конгресса. Для изучения денежных и банковских проблем и выработки направления действий Конгресса была образована Национальная комиссия по денежному обращению. Конечным результатом ее работы стало принятие Закона о Федеральной резервной системе 1913 г.

Федеральная резервная система

Система денежного контроля, сформировавшаяся в соответствии с многократно уточняемым Законом о Федеральной резервной системе и Законом о дерегулировании депозитных учреждений и денежно-кредитном контроле, схематично изображена на рис. 13-4. Важно понять природу, функции и взаимосвязь различных частей, составляющих банковскую систему.

Совет управляющих. Стержнем денежной и банковской систем США является **Совет управляющих** Федеральной резервной системы (ФРС). Семь членов Совета назначаются президентом с одобрения Конгресса. Им устанавливаются длительные сроки полномочий – 14 лет, но вместе с тем каждые 2 года заменяется один член Совета. Это делается для того, чтобы дать возможность Совету действовать последовательно, иметь компетентных членов, сохранять независимость, или автономию. Назначение, а не избрание, состава Совета на длительный срок имеет целью отделить кредитно-денежную политику государства от политики конкретных партий.

Совет управляющих отвечает за общее руководство денежной и банковской системами страны и осуществляет контроль за их работой. Председатель Совета – самый влиятельный руководитель центрального банка в мире. Эффективность мероприятий Совета, которые должны служить общественным интересам и способствовать общему экономическому процветанию, достигается с помощью определенных процедур монетарного контроля, способных воздействовать на денежное предложение.

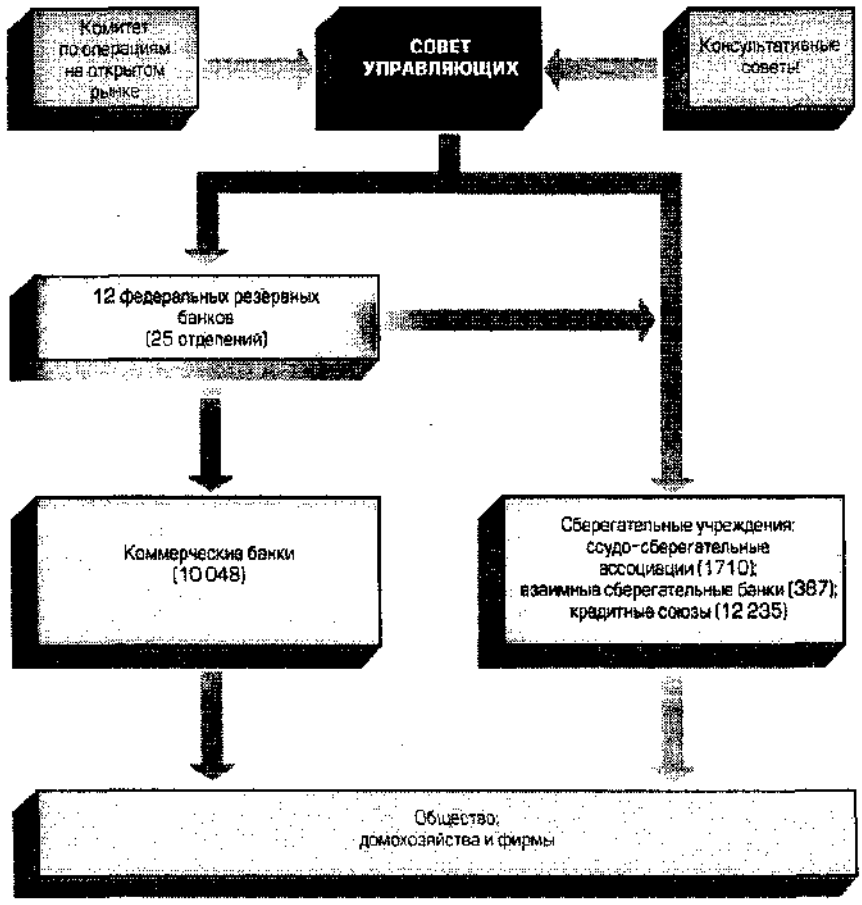


Рисунок 13-4. Структура Федеральной резервной системы и ее взаимоотношения с обществом

Пользуясь советами и рекомендациями Комитета по операциям на открытом рынке и трех консультативных советов, Совет управляющих принимает основные политические решения, которые обеспечивают контроль над денежной и банковской системами страны. Эти решения проводят в жизнь 12 федеральных резервных банков.

Оперативная и консультативная помощь. В разработке банковской и денежной политики Совет управляющих опирается на помощь нескольких важных государственных органов, первому из которых, очевидно, принадлежит особая роль.

1. Комитет по операциям на открытом рынке, в который входят собственно члены Совета управляющих, а также 5 президентов федеральных резервных банков, определяет политику купли-продажи на открытом рынке государственных ценных бумаг (векселей, казначейских билетов, облигаций). Эти операции на открытом рынке представляют собой наиболее важное средство воздействия на предложение денег из всех имеющихся в распоряжении руководящих кредитно-денежных ведомств (см. гл. 15).

2. Три консультативных совета, состоящие из частных граждан, проводят периодические встречи с Советом управляющих, где высказывают свои соображения о банковской и денежной политике правительства. В состав Федерального консультативного совета входят 12 руководителей коммерческих банков, которые избираются ежегодно по одному от каждого из 12 федеральных резервных банков. Консультативный совет сберегательных учреждений состоит из представителей ссудо-сберегательных ассоциаций, сберегательных банков и кредитных союзов. Третья группа советников – это Консультативный совет потребителей, состоящий из 30 членов, куда входят потребители финансовых услуг, ученые и специалисты по потребительскому законодательству. Однако эти советы, как собственно и следует из их названия, являются чисто консультативными органами и не имеют полномочий для формирования политики, а Совет управляющих не обязан строго придерживаться их рекомендаций.

12 федеральных резервных банков. В число 12 **федеральных резервных банков** входят банки, которые являются: 1) центральными банками; 2) квазигосударственными банками; 3) банками банков.

1. Центральные банки. В большинстве стран действует один центральный банк, например Английский банк в Великобритании или Бундесбанк в Германии. В Соединенных Штатах 12 независимых центральных банков, хотя проводимую ими политику координирует Совет управляющих ФРС. Наличие 12 федеральных резервных банков отчасти служит отражением географических масштабов США, экономического разнообразия и огромного числа коммерческих банков в стране. Но, кроме того, это – результат политического компромисса между сторонниками централизации и защитниками децентрализации.

На рис. 13-5 изображено расположение 12 федеральных резервных банков и обозначены районы их действия. Через эти центральные банки осуществляются основные политические директивы Совета управляющих. Самый важный из них – Федеральный резервный банк Нью-Йорка; здесь располагается центр операций на открытом рынке (см. гл. 15). С развитием современных средств сообщения и транспорта географическая необходимость в системе региональных банков, несомненно, уменьшилась.

2. Квазигосударственные банки. 12 федеральных резервных банков являются, кроме того, квазигосударственными банками. В этом качестве они воплощают в себе сочетание частной собственности и государственного контроля. Федеральные резервные банки принадлежат коммерческим банкам соответствующих округов. Для вступления в ФРС коммерческие банки обязаны приобрести в собственность часть акций федерального резервного банка своего

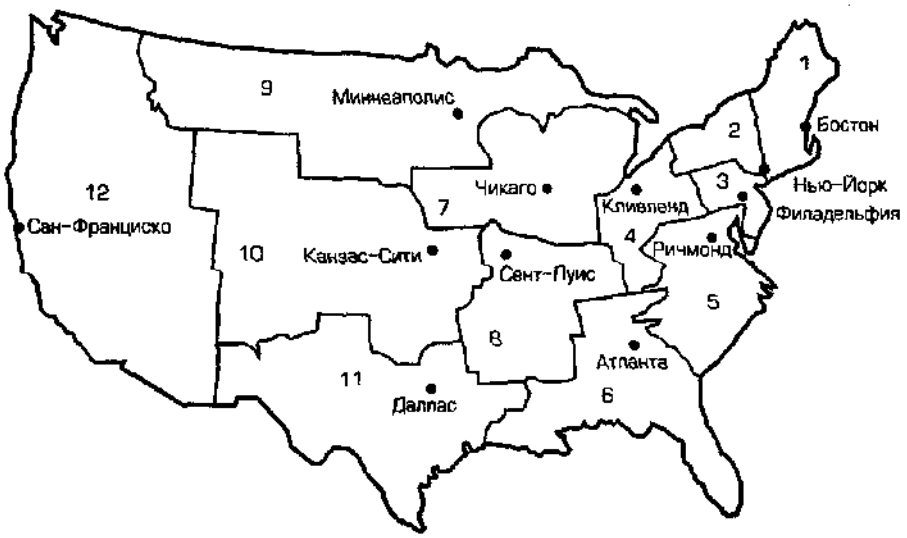


Рисунок 13-5. Двенадцать федеральных резервных округов

Федеральная резервная система делит Соединенные Штаты на 12 округов, каждый из которых имеет один центральный банк, а в некоторых случаях – одно или несколько отделений центрального банка. Гавайи и Аляска включены в 12-й округ (*Federal Reserve Bulletin*).

округа. Но основные принципы политики, проводимой федеральными резервными банками, определяются государственным органом – Советом управляющих. Центральные банки в американской капиталистической экономике находятся в частной собственности, но управляются государством. И владельцы не контролируют ни состав руководства центральных банков, ни их политику.

Для того чтобы разобраться в сути федеральных резервных банков, необходимо понять, что они представляют собой по преимуществу государственный институт. Так, федеральные резервные банки в своей деятельности *не стремятся* к извлечению прибыли в отличие от частных предприятий. Совет управляющих следит за тем, чтобы политика, проводимая центральными банками, содействовала процветанию экономики в целом. Следовательно, деятельность федеральных резервных банков зачастую вступает в прямое противоречие с задачей извлечения прибыли[5]. К тому же федеральные резервные банки не составляют конкуренции коммерческим банкам и, за редким исключением, не ведут дел с частными лицами, а только с правительством или коммерческими банками.

3. Банки банков. Федеральные резервные банки представляют собой «банки банков»; по существу, они выполняют для депозитных учреждений те же функции, что депозитные учреждения для частных лиц. Подобно тому как банки и сберегательные учреждения принимают от людей вклады и предоставляют им ссуды, центральные банки принимают вклады от банков и сберегательных учреждений и предоставляют ссуды им. Но у федеральных резервных банков есть и третья функция, которую не выполняют банки и сберегательные учреждения: функция эмиссии наличных денег. Конгресс уполномочил федеральные резервные банки выпускать в обращение банкноты Федеральной резервной системы, которые и образуют массу бумажных денег в экономике.

Коммерческие банки. Роль «рабочих лошадей» американской финансовой системы играют 10 048 ее **коммерческих банков.** Примерно $^2/_3$ из них являются **банками штата**, то есть частными банками, действующими в соответствии с уставом штата. Остальная треть уполномочена на ведение своих операций федеральным правительством, то есть они являются **национальными банками.** Из этих национальных банков лишь 2 входят в число крупнейших в мире (см. «Международный ракурс» 13-1).

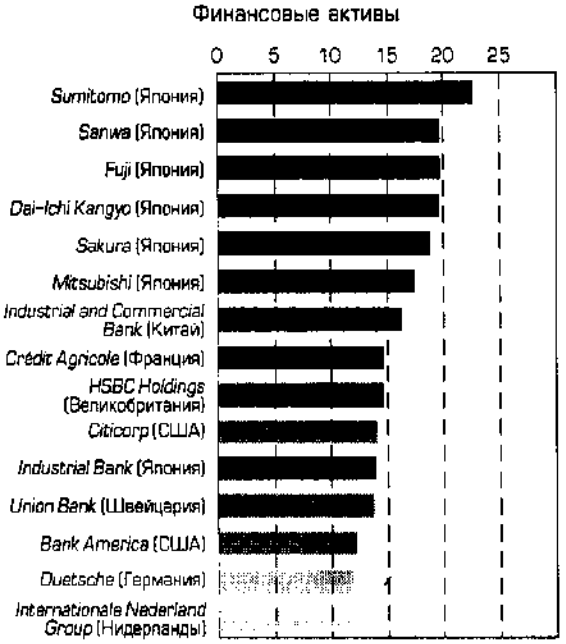
[5] Хотя стремление к прибыли не является главной целью федеральных резервных банков, на практике их деятельность приносит прибыль главным образом благодаря наличию у них ценных бумаг Казначейства США. Часть этой прибыли расходуется на выплату дивидендов по акциям, принадлежащим банкам-участникам, а основная часть оставшейся прибыли направляется в Казначейство Соединенных Штатов.



МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 13-1

Крупнейшие в мире коммерческие банки (финансовые активы в млрд дол.)

В перечне крупнейших в мире банков по величине финансовых активов преобладают японские.



Источник: The Banker//The Economist. 23 July, 1994. P. 103.

Сберегательные учреждения. Сберегательные учреждения имеют самостоятельные и отдельные от Совета управляющих и федеральных резервных банков органы контроля. Так, деятельность ссудо-сберегательных ассоциаций регулируется и проверяется Управлением надзора за сберегательными учреждениями Казначейства США. Однако, как мы уже отмечали, Закон о дерегулировании депозитарных учреждений и денежном контроле расширил кредитные полномочия всех сберегательных учреждений, так что теперь ссудо-сберегательные ассоциации и взаимно-сберегательные банки вправе предоставлять ссуды потребителям и коммерческим предприятиям.

Кроме того, этот закон поставил ссудо-сберегательные ассоциации и другие депозитные учреждения под контроль ФРС. В частности, сейчас на сберегательные учреждения распространяются те же резервные требования, что и на коммерческие бан-

ки, *а также* им предоставлена возможность получать займы у ФРС. В главе 15 мы увидим, что изменение резервных требований и условий, на которых депозитные учреждения могут получать займы у ФРС, представляют собой два важнейших средства контроля за предложением денег со стороны Совета управляющих. Этот частичный контроль Совета управляющих и центральных банков за сберегательными учреждениями показан стрелками на рис. 13-4. Решения по вопросам денежной политики затрагивают сберегательные учреждения в той же мере, что и коммерческие банки.

Функции ФРС и предложение денег

Федеральная резервная система выполняет несколько разнообразных функций[6].

1. Резервы. ФРС хранит вклады банков и сберегательных учреждений, которые называются *резервами*. В главе 15 мы узнаем, что эти вклады имеют стратегическое значение для управления денежной массой (денежным предложением) в экономике.

2. Инкассация чеков. ФРС выполняет еще одну важную функцию: обеспечивает механизм инкассации чеков. Если Сара в своем банке в Салеме выписывает чек на имя Сэма, который депонирует его в банке или сберегательном учреждении Сан-Диего, то каким образом банк Сан-Диего получает деньги по чеку банка Салема? Ответ: ФРС решает эту проблему в течение 2–3 дней, оперируя упомянутыми выше резервами обоих банков.

3. Фискальная функция. Федеральные резервные банки выступают в роли фискальных агентов федерального правительства. Государство получает огромные суммы за счет налогообложения, но несет столь же астрономические расходы, а кроме того, покупает и погашает свои облигации. Для проведения всех эти операций государство использует средства и возможности ФРС.

4. Надзор. ФРС осуществляет надзор за деятельностью входящих в нее банков. Проводятся периодические проверки этих банков с тем, чтобы определить их рентабельность, убедиться в выполнении ими гигантского числа предписанных им правил, выявить сомнительные операции или случаи мошенничества[7].

5. Контроль за денежным предложением. Последняя и наиболее важная функция ФРС определяется тем, что она несет полную ответственность за регулирование денежного предложения. *Основная задача руководства ФРС заключается в таком управлении денежным обращением и денежной массой, которое отвечает потребностям экономики в целом.* Эта задача предполагает приведение имеющегося количества денег в соответствие с высоким и растущим уровнем производства и занятости, а также с относительно стабильным уровнем цен. Если все остальные функции носят более или менее рутинный или служебный характер, то правильное управление денежным предложением требует принятия нешаблонных политических решений. В главе 15 обсуждаются кредитно-денежная политика ФРС и ее эффективность. Но прежде чем перейти к этому вопросу, мы должны понять, как банки создают деньги (см. гл. 14).

Независимость ФРС

ФРС представляет собой совершенно независимый государственный институт. Она не может быть упразднена или лишена своих полномочий по воле президента; и точно так же Конгресс не вправе изменить ее роль и функции иначе, как посредством специальных законодательных процедур. Как мы уже говорили, длительные сроки полномочий членов Совета управляющих призваны уберечь и изолировать их от политического давления.

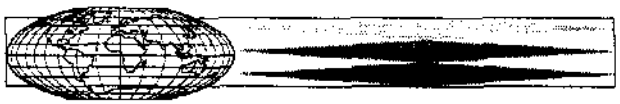
Независимость ФРС остается предметом непрекращающихся споров.

Противники независимости ФРС утверждают, что существование могущественного ведомства, члены которого напрямую не подчиняются воле народа, противоречит принципам демократии. Кроме того, по их мнению, коль скоро ответственность за экономическое благополучие страны в конечном итоге несут законодательная и исполнительная ветви власти, то им должны быть доступны *все* важные рычаги экономической политики. Почему Конгресс и правительство должны отвечать за результаты политики, проведение которой они не в состоянии полностью контролировать? Критики приводят примеры, когда денежная политика ФРС вступала в противоречие с целями фискальной политики правительства.

Сторонники независимости ФРС настаивают на том, что она должна быть защищена от какого бы то ни было политического давления, дабы иметь возможность эффективно управлять денежным предложением и поддерживать стабильность цен (см. «Международный ракурс» 13-2). На их взгляд, Конгрессу и исполнительной власти выгодно проводить активную фискальную политику – ведь снижение налогов и увеличение расходов в интересах отдельных экономических или политических груп-

[6] Для более детального ознакомления с функциями федеральных резервных банков см.: Board of Governors of the Federal Reserve System. The Federal Reserve System: Purposes and Functions. 7th ed. 1984. Ch. 1, 2, 7.

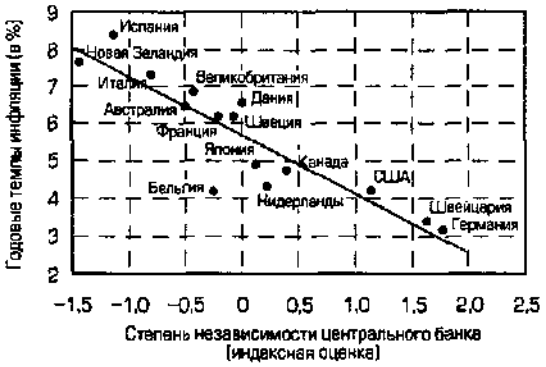
[7] Задачу надзора осуществляет не только ФРС. Власти отдельных штатов контролируют все банки, действующие на основании их устава. Контролер денежного обращения инспектирует все национальные банки, а Управление надзора за сберегательными учреждениями проверяет деятельность этих учреждений. Наконец, Федеральная корпорация страхования депозитов наделена полномочиями контролировать все банки и сберегательные учреждения, вклады которых она страхует.



МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 13-2

Независимость центрального банка и инфляция, 1955–1990 гг.

Для стран, где центральные банки пользуются наибольшей независимостью, характерны самые низкие среднегодовые темпы инфляции в период 1955–1990 гг. Обратите внимание, как соотносятся темпы инфляции в Германии, Швейцарии и США с темпами инфляции в Новой Зеландии, Испании и Италии.



пировок приносит им голоса избирателей, – и поэтому для защиты от инфляции, к которой неизбежно приведет такая политика, необходим независимый кредитно-денежный орган, наделенный властными полномочиями. Ведь, как уже отмечалось, не имея приемлемого внутреннего средства обращения, экономика может попытаться заменить его более стабильной валютой другого государства (см. «Последний штрих») или даже вернуться к крайне неэффективному бартерному обмену. Вам будет легче выработать собственную четкую позицию по поводу степени независимости, какой должна обладать ФРС, после того как вы познакомитесь с главой 15, посвященной денежной политике.

БАНКРОТСТВА БАНКОВ И СБЕРЕГАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Изменения в финансовой сфере и ее дерегулирование привели к обострению конкуренции между финансовыми институтами и, несомненно, способствовали повышению эффективности экономики. Однако помимо этого дерегулирование и усиление конкуренции имели и весьма неприятное и дорогостоящее последствие: растущую волну банкротств среди банков и сберегательных учреждений. Как легко увидеть в табл. 13-2, начиная с 1980 г. обанкротились свыше 2 тыс. банков и сберегательных институтов, причем среди последних насчитывается около 1 тыс. ссудо-сберегательных ассоциаций.

Нам известно, что в конкурентной рыночной экономике банкротства происходят ежедневно; по сути, они служат инструментом преодоления устойчивой и значительной неэффективности. Многие наблюдатели полагают, что в финансовой сфере сейчас действует слишком много банков и сберегательных учреждений и что она нуждается в существенной консолидации. Почему же банкротства финансовых институтов вызывают особое беспокойство? Это происходит по двум причинам.

1. Важная роль финансовых институтов. Банки и сберегательные учреждения в совокупности, а в некоторых случаях и индивидуально, образуют механизм действия денежной системы, на котором зиждется финансовое здоровье экономики в целом. Эти финансовые институты принимают вклады от предпринимательских структур и домохозяйств и, как мы обнаружим в главе 14, обеспечивают основную массу денежного предложения в экономике, выдавая ссуды гражданам. Некоторые из банков и сберегательных учреждений, обанкротившихся в конце 80-х и в начале 90-х годов, принадлежали к числу крупных финансовых институтов. И если бы не своевременное вмешательство правительства, их крах мог вызвать серьезные потрясения в конкретных регионах или даже в национальной экономике в целом.

Таблица 13-2. Банкротства банков и ссудо-сберегательных учреждений, 1980–1994 гг.

Год	Банки	Ссудо-сберегательные учреждения
1980	10	3
1981	10	11
1982	10	28
1983	42	71
1984	79	27
1985	124	34
1986	145	49
1987	206	48
1988	221	220
1989	207	327
1990	169	215
1991	124	142
1992	120	59
1993	42	9
1994	13	2

Источник: Federal Deposit Insurance Corporation and Resolution Trust Corporation.

2. «Иждивенцы» и налогоплательщики. Банки и сберегательные учреждения представляют особую

проблему для налогоплательщиков. Дело в том, что федеральное правительство взяло на себя гарантию текущих и сберегательных вкладов в застрахованных банках и сберегательных учреждениях. По этой причине оно согласилось оплачивать основную часть потерь, вызванных банкротством этих институтов. В итоге обеспечение ссудо-сберегательной отрасли может обойтись налогоплательщикам ни много ни мало в 250 млрд дол.!

Трудности коммерческих банков

Хотя в начале 80-х годов в число банкротов попало несколько крупных коммерческих банков, в дальнейшем банкротства затрагивали главным образом небольшие финансовые институты, действовавшие в сельскохозяйственных и производящих энергию регионах. Снижение цен на зерно или нефть и газ приводило к невыполнению обязательств по выплате ссуд и как следствие к банковскому краху в тех регионах, экономика которых сильно зависит от этих продуктов. Экономический спад в отдельных районах и падение цен на недвижимость в конце 80-х годов усугубили проблемы коммерческих банков и привели к закрытию нескольких из них.

Экономический спад 1990–1991 гг. имел более масштабные последствия; многие крупные банки понесли значительные потери, и для наиболее пострадавших это закончилось крахом. Среди них можно назвать относительно крупный банк Новой Англии. В 1991 г. федеральное правительство приняло решение поддержать фонд страхования банковских депозитов, предоставив Федеральной корпорации страхования депозитов (ФКСД) возможность получать займы у правительства. Так или иначе, банковская индустрия в целом устояла, и большинство крупных банков теперь вновь процветает.

Кризис ссудо-сберегательной отрасли

Гораздо сильнее и болезненнее кризис затронул ссудо-сберегательную отрасль. Более $^1/_3$ из 3 тыс. ссудо-сберегательных ассоциаций, существовавших в 1987 г., не сумели удержаться в бизнесе! Да и причины кризиса в этой сфере куда сложнее.

Дерегулирование и конкуренция. Дерегулирование банковского и сберегательного дела в начале 80-х годов содействовало кризису ссудо-сберегательных ассоциаций, лишив их того защищенного положения, какое они занимали прежде. До 80-х годов банковское законодательство обеспечивало ссудо-сберегательным ассоциациям практически монопольные позиции в кредитовании жилищного строительства под залог недвижимости (предоставлении ипотечных ссуд). Когда правительство подняло потолок процентной ставки по вкладам в банках и сберегательных учреждениях, процент под воздействием конкуренции существенно возрос. Но многие ссудо-сберегательные ассоциации оказались связаны по рукам и ногам своими долгосрочными закладными с фиксированным процентом, выпущенными, когда ставка была значительно ниже той, которая могла бы удержать существующих вкладчиков и привлечь новых. В ответ на понесенные убытки ссудо-сберегательные ассоциации воспользовались новыми положениями ссудного законодательства, позволяющими им предоставлять высокорисковые потребительские и коммерческие кредиты, а также ссуды под недвижимость, приносящие высокий процент.

Страхование депозитов. Банки и сберегательные учреждения выплачивают ФКСД премию за страхование помещенных у них вкладов. В 1980 г. правительство увеличило размер страхуемых вкладов с 40 тыс. до 100 тыс. дол. в расчете на один счет. Основная цель страхования депозитов – предотвратить «банковскую панику», то есть неожиданное и масштабное изъятие вкладов обеспокоенными клиентами. Подобная паника сильно пошатнула экономику в начале 30-х годов и послужила одной из причин Великой депрессии (см. «Последний штрих» гл. 14).

По иронии судьбы, страхование депозитов, призванное *укрепить* стабильность финансовой системы, ненароком усугубило положение ссудо-сберегательных ассоциаций. Как и вообще любое страхование, страхование депозитов сопряжено с **моральным аспектом проблемы риска**, которая заключается в том, что *само по себе страхование человека от возможного ущерба лишает его стимулов избегать этого ущерба*. В отчаянной попытке спасти свои гибнущие предприятия ссудо-сберегательные ассоциации, испытывающие огромные финансовые трудности, стали предлагать слишком высокий процент, чтобы привлечь новые вклады и перехватить их у своих конкурентов. Люди, откладывающие сбережения, зная, что счета до 100 тыс. дол. полностью страхуются, направили свои средства в эти финансово неустойчивые ссудо-сберегательные ассоциации, которые, в свою очередь, принялись выдавать рисковые ссуды под высокий процент, стремясь таким образом обеспечить себе высокую доходность, которая покрыла бы весьма обременительные издержки обслуживания этих вновь привлеченных фондов.

Короче говоря, страхование депозитов, с одной стороны, позволило ненадежным ссудо-сберегательным ассоциациям привлекать новые фонды, поскольку ослабило заинтересованность вкладчиков в том, чтобы размещать свои средства в более «здоровых» финансовых институтах. А с другой –

оно побудило эти ассоциации использовать застрахованные вклады в опасных спекуляциях, то есть степень риска в подобной ситуации чрезмерно высока для их акционеров. А в данном случае, если эти рискованные проекты окупятся, то акционеры получат выгоду. Если же ссуды, выданные ссудо-сберегательными ассоциациями, останутся непогашенными, что приведет к краху самих ассоциаций, то потери вкладчиков будут оплачивать не акционеры, а правительство из своего страхового фонда.

Невыполнение долговых обязательств и мошенничества. Невыполнение обязательств по множеству таких высокорисковых ссуд привело несколько крупных ссудо-сберегательных ассоциаций к банкротству. Особенно сильно пострадали сбережения и выданные займы в Техасе и других «нефтяных» штатах, по которым прокатилась стремительная волна неплатежеспособности по долговым обязательствам вслед за падением цен на нефть и общим ухудшением экономической ситуации. Остались непогашенными многие спекулятивные ссуды под строительство офисных помещений и другую недвижимость. Более того, благодаря лазейкам в банковском законодательстве некоторые руководители ссудо-сберегательных ассоциаций получили удобную возможность «погреть руки» на крахе своих предприятий. Как показано в табл. 13-2, в конце 80-х и начале 90-х годов обанкротилось более 1000 ссудо-сберегательных ассоциаций. И в 40% этих банкротств федеральные следственные органы обнаружили признаки преступных действий.

Государственное обеспечение сберегательных учреждений

Финансовые потери ссудо-сберегательных ассоциаций практически полностью исчерпали фонд страхования депозитов, сделав его абсолютно убыточным. Это послужило для правительства сигналом серьезного кризиса. В августе 1989 г. был принят Закон о реформе, возрождении и укреплении финансовых институтов (*FIRREA*), основавший **Трастовую компанию для урегулирования** с функцией надзора за закрытием или продажей всех обанкротившихся ссудо-сберегательных ассоциаций. Общая стоимость затрат на эти цели к настоящему времени составила примерно 200 млрд дол., и большая часть из них оплачена налогоплательщиками.

Кроме того, согласно упомянутому закону, на ФКСД возложен контроль за страхованием депозитов, размещенных в банках и сберегательных учреждениях. Закон увеличил премию, выплачиваемую этими институтами за страхование депозитов, а также повысил для сберегательных учреждений уровень требований к уставному капиталу (доле активов, финансируемой собственниками), приведя их в соответствие с требованиями, предъявляемыми к коммерческим банкам. Закон также временно разрешил ссудо-сберегательным ассоциациям принимать вклады от коммерческих предприятий. И наконец, этот закон обязал ФРС разрешить банковским холдинговым компаниям поглощать устойчивые ссудо-сберегательные ассоциации.

Недавние изменения и преобразования

В сфере финансовых услуг продолжаются масштабные преобразования.

Сокращение рыночной доли. Хотя банки и сберегательные учреждения по-прежнему остаются основными институтами, предлагающими услуги по открытию текущих счетов, их доля в совокупных финансовых активах (денежная стоимость собственности) существенно сократилась. Так, в 80-х годах рыночная доля коммерческих банков уменьшилась с 37 до 27%, а сберегательных учреждений – с 23 до 16%. В то же время рыночная доля финансовых активов страховых компаний, пенсионных и трастовых (доверительных) фондов, инвестиционных компаний (взаимных фондов) и финансовых компаний подскочила с 39 до 57%. Совершенно очевидно, что американские фирмы и домохозяйства переводят все больше своих сбережений и займов из банков и сберегательных учреждений в другие финансовые институты.

Глобализация. В последнее время заметно усилилась интеграция мировых финансовых рынков. Крупные американские финансовые институты проводят свои операции за рубежом, а иностранные финансовые институты действуют на территории Соединенных Штатов. Более того, инвестиционные компании предлагают вкладчикам капитала большой международный выбор акций и облигаций. Потоки финансовых капиталов все активнее циркулируют в мировом масштабе в поисках объектов приложения с наивысшей отдачей и адекватным риском.

Однако не следует переоценивать степень этой международной финансовой интеграции. Исследования показывают, что основная доля инвестиций в ведущих странах мира по-прежнему финансируется за счет внутренних сбережений этих стран. И все же, несомненно, денежные и банковские операции все быстрее приобретают общемировой характер.

Реформы. В ответ на стремительные и широкомасштабные перемены в индустрии финансовых услуг раздались призывы к проведению реформы в регулировании этой сферы. Разрабатываются новые законы, поддерживающие банки и сберегательные учреждения, усиливающие конкуренцию между различными финансовыми институтами и ускоряющие не-

обходимую консолидацию. В частности, предлагается снять строгие ограничения с банков и сберегательных учреждений, с тем чтобы повысить их конкурентоспособность в сравнении с другими финансовыми институтами. Так, в 1994 г. Конгресс ввел в действие закон, устранивший федеральные барьеры для банковских операций между штатами. Другие предложения касаются законодательного разрешения банкам приобретать в собственность брокерские фирмы и страховые компании (и наоборот).

Помимо этого, предпринимаются шаги по упорядочению регулирования собственно банковской деятельности. В 1994 г. администрация Клинтона предложила создать новую Федеральную банковскую комиссию (*Federal Banking Commission*) — единый регулирующий орган, объединяющий в себе функции Федеральной корпорации страхования депозитов, Контролера денежного обращения и Управления надзора за сберегательными учреждениями.

Совершенно очевидно, что революция в банковском деле, начавшаяся примерно 10–20 лет назад, все еще идет полным ходом. (В гл. 15 мы рассмотрим, как связаны все эти изменения с кредитно-денежной политикой.)

Краткое повторение 13–4

✦ Федеральную резервную систему (ФРС) составляют Совет управляющих, 12 федеральных резервных банков, коммерческие банки и сберегательные учреждения.

✦ Основная функция ФРС состоит в регулировании предложения денег (денежной массы) в экономике.

✦ В 80-х – начале 90-х годов наблюдался стремительный рост банкротств среди банков и сберегательных учреждений.

✦ Правительство взяло разорившиеся ссудо-сберегательные ассоциации на свое обеспечение за счет средств налогоплательщиков.

✦ Американская финансовая индустрия по-прежнему пребывает в состоянии перемен.

РЕЗЮМЕ

1. Деньги — это все, что выполняет функции: а) средства обращения; б) меры стоимости; в) средства сбережения.

2. Федеральная резервная система «официально» признает три определения денег: *M*1 — это наличные денежные средства и чековые депозиты; *M*2 — это *M*1 плюс бесчековые сберегательные депозиты, депозитные счета денежного рынка, небольшие (менее 100 тыс. дол.) срочные депозиты и взаимные фонды денежного рынка; наконец, *M*3 — это *M*2 плюс крупные (не менее 100 тыс. дол.) срочные депозиты. В нашем анализе мы уделяем основное внимание категории *M*1, поскольку ее компоненты наиболее ликвидны, то есть могут быть безотлагательно истрачены.

3. Деньги, которые, по сути, представляют собой долговые обязательства государства и депозитарных институтов (коммерческих банков и сберегательных учреждений), обладают стоимостью благодаря товарам и услугам, которые можно приобрести за них на рынке. Поддержание покупательной способности денег в значительной степени зависит от эффективности государственного регулирования денежного предложения.

4. Совокупный спрос на деньги состоит из спроса на деньги для совершения сделок и спроса на деньги как на активы. Спрос на деньги для совершения сделок изменяется пропорционально номинальному ВВП, спрос на деньги как на активы изменяется обратно пропорционально процентной ставке. Денежный рынок объединяет совокупный спрос на деньги и денежное предложение, которые определяют равновесную процентную ставку.

5. Нарушения равновесия на денежном рынке устраняются посредством изменения цен на облигации. С изменением цен на облигации процентные ставки меняются в обратном направлении. При равновесной процентной ставке цены на облигации постоянны, а величина спроса на деньги и величина их предложения равны.

6. Американская банковская система состоит из: а) Совета управляющих ФРС; б) 12 федеральных резервных банков; в) 10 048 коммерческих банков и 14 332 сберегательных учреждений. Совет управляющих представляет собой основной орган государственной политики для всей банковской системы. Директивы Совета проводятся в жизнь через 12 федеральных резервных банков, которые одновременно являются: а) центральными банками; б) квазигосударственными банками; в) банками банков.

7. Главными функциями ФРС являются: а) хранение вкладов, или резервов, коммерческих банков и других депозитарных учреждений; б) обеспечение быстрой инкассации чеков; в) деятельность в качестве фискального агента федерального правительства; г) надзор за деятельностью банков-членов; д) регулирование денежного предложения в интересах экономики в целом.

8. В 80-х и начале 90-х годов банки и сберегательные учреждения охватила волна банкротств. Крах крупных ссудо-сберегательных ассоциаций был вызван дерегулированием и конкуренцией, проблемой морального риска, возникшей в связи со страхованием депозитов, невыполнением заемщиками своих долговых обязательств и преступными махинациями. Правительство взяло обанкротив-

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

ВСЕМИРНЫЙ «ЗЕЛЕНЫЙ»

Примерно $^2/_3$ из 350 млрд дол. американских денег обращаются вне страны.

Ими пользуются в России, Аргентине, Бразилии, Польше, Вьетнаме, Китае и даже на Кубе. Они – это американские доллары. Наряду с джинсами, компьютерными программами и видеофильмами доллар стал одной из крупнейших статей американского «экспорта». Примерно 235 млрд дол. американской валюты обращаются в настоящее время за пределами США. В России (на руках у граждан) скопилось более 20 млрд дол. наличными, еще 5–7 млрд дол. свободно обращаются в Аргентине. По оценкам польского правительства, в денежном обороте Польши находятся 5 млрд дол.

Американская валюта покидает территорию США, когда американцы покупают импортные товары, путешествуют по миру или посылают деньги родственникам, проживающим за границей. Соединенным Штатам выгодно, чтобы американский доллар оставался в других странах. Напечатать 1 дол. обходится правительству всего в 4 цента. А иностранцу, чтобы раздобыть этот доллар, придется продать в Америку ресурсы, товары или услуги стоимостью 1 дол. Эти блага и составляют выигрыш для американцев. К тому же если доллар ушел за границу и остался там, то он уже не будет претендовать на (отвлекать на себя) американские ресурсы, товары или услуги. Фактически на каждом долларе американцы «зарабатывают» 96 центов [= 1 дол. выигрыша в виде ресурсов, товаров или услуг *минус* 4 цента затрат на печатание]. Это очень похоже на то, как *American Express* продает дорожные чеки, которые никогда не будут обращены в наличность.

Несомненно, некоторый спрос на американскую наличность за рубежом создают «черный рынок» и другие виды незаконной деятельности. Доллар – это некоронованный король нелегальной торговли бриллиантами, оружием и пиратским программным обеспечением. Миллиарды наличных долларов вовлечены также в торговлю наркотиками. Но подобное противозаконное использование долларов составляет лишь незначительную часть их оборота. Тот факт, что в разных странах скопились огромные массы долларов, отражает лишь общемировое стремление к денежной стабильности. Исходя из прежнего опыта, иностранные граждане

щиеся ссудо-сберегательные ассоциации на свое обеспечение, что обошлось налогоплательщикам в 200 млрд дол.

9. За последнее время банки и сберегательные учреждения уступили значительную часть своей рыночной доли страховым компаниям, пенсионным и трастовым фондам, инвестиционным компаниям (взаимным фондам) и финансовым компаниям. Финансовые рынки все быстрее приобретают общемировой характер. В законодательство, регулирующее деятельность банков и сберегательных учреждений, были внесены серьезные изменения.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Средство обращения (*medium of exchange*)
Мера стоимости (*measure of value*)
Средство сбережения (*store of value*)
M1*, *M2*, *M3
Символические деньги (*token money*)
Действительная стоимость (*intrinsic value*)
Банкноты Федеральной резервной системы (*Federal Reserve Notes*)
Чековый депозит (вклад) (*checkable deposit*)
Сберегательные учреждения (*thrift or savings institutions*)
Взаимно-сберегательные банки (*mutual savings banks*)
Ссудо-сберегательные ассоциации (*savings and loan associations*)
Кредитные союзы (*credit unions*)
«Почти деньги» (*near-money*)
Бесчековый сберегательный счет (*noncheckable savings accounts*)
Депозитный счет денежного рынка (*money market deposit account, MMDA*)
Срочные вклады (депозиты) (*time deposits*)
Взаимный фонд денежного рынка (*money market mutual fund, MMMF*)
Законное средство платежа (*legal tender*)
Неразменные бумажные деньги (*fiat money*)
Спрос на деньги для совершения сделок, спрос на деньги как на активы и совокупный спрос на деньги (*transactions, asset, and total demand for money*)
Денежный рынок (*money market*)
Закон о дерегулировании депозитных учреждений и денежно-кредитном контроле (*Depository Institutions Deregulation and Monetary Control Act*)
Совет управляющих (*Board of Governors*)
Комитет по операциям на открытом рынке Федеральной резервной системы (*Federal Open Market Committee*)
Консультативные комитеты (*Advisory Councils*)
Федеральные резервные банки (*Federal Reserve Banks*)
Коммерческие банки (*commercial banks*)
Банки штатов (*state banks*)
Национальные банки (*national banks*)
Моральный аспект проблемы риска (*moral hazard problem*)
Трастовая компания для урегулирования (*Resolution Trust Corporation*)

верят в относительную устойчивость покупательной способности доллара и в будущем.

В Аргентине фиксированный курс песо напрямую привязан к доллару, причем центральный банк этой страны выпускает в обращение новые песо только тогда, когда в его распоряжение поступает больше долларов, золота или других конвертируемых ресурсов. В результате Аргентине удалось добиться существенного замедления темпов инфляции. В России и новых независимых государствах Восточной Европы произошло катастрофическое снижение покупательной способности национальных валют, а доллар в полной мере сохранил свою покупательную способность. Поэтому многие работники в России требуют оплаты своего труда хотя бы частично в долларах. В Бразилии, где ежегодные темпы инфляции превышают 1000%, люди в своем стремлении к стабильности уже давно полагаются на доллар. В торговых районах Пекина и Шанхая китайцы обменивают на доллары свои национальные товары. В Боливии половина всех банковских счетов ведется в долларах. Во Вьетнаме пышным цветом цветет «долларовая экономика», и даже на Кубе отчасти узаконено использование американской валюты. А в Панаме и Либерии доллар признан официальной валютой.

Соединенные Штаты немного рискуют, удовлетворяя международный спрос на доллары. Если вдруг однажды все доллары разом вернутся в США, объем денежной массы в стране чрезмерно увеличится, и это может вызвать инфляцию спроса. Однако вероятность такого поворота событий весьма мала. Как бы то ни было, всемирный «зеленый» играет очень полезную экономическую роль. Он служит надежным средством обращения, мерой стоимости и средством сбережения, позволяя проводить операции, которые без него были бы просто неосуществимы. Благодаря обладанию долларами зарубежным покупателям и продавцам удается преодолевать специфические денежные проблемы. В результате производство в этих странах растет, а следовательно, увеличивается объем производства и дохода во всем мире.

Источники: The Global Greenback//Business Week. 9 August, 1993. P. 40–44; Dollar Drain: Most U.S. Greenbacks Are Overseas// Lincoln-Star. 15 March, 1994. P. 3.

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Опишите, как сильная инфляция может подорвать способность денег выполнять свои три основные функции.

2. В чем заключается недостаток товарных денег? В чем преимущество перед товарными деньгами: а) бумажных денег; б) денег в форме чековых вкладов?

3. «Деньги — это ничтожные куски бумаги или металла, но они дают их владельцу законное право на огромное количество хлеба или пива, бриллиантов или автомобилей, да и мало ли на что еще. Мы не можем есть и пить деньги или одеваться в них. Но все это мы можем делать с отдельными товарами, возможность купить которые дают нам именно деньги»[8]. Оцените и поясните это высказывание.

4. Дайте всеобъемлющую оценку и объяснение следующим утверждениям.

а. «Изобретение денег — одно из величайших достижений человечества, так как без них было бы невозможно увеличивать богатство благодаря расширению торговли».

б. «Деньги — это то, что общество провозглашает деньгами».

в. «Цены растут не из-за того, что все становится дороже, а из-за того, что доллар становится дешевле».

г. «Существование бумажных денег ставит сложные вопросы... не об их экономичности, удобстве или быстром обращении, а об их количестве, которое было бы разумно выпускать, и о вероятности сильных потрясений в случае, если это количество превышает допустимые пределы»[9].

д. «В самых современных промышленно развитых экономических системах мира в качестве денег используются долговые обязательства государства и коммерческих банков».

5. Ключевой вопрос. *Из каких элементов состоит денежное предложение М1? Какой компонент денежного предложения М1 самый важный? Почему номинальная стоимость металлических денег превышает их подлинную стоимость? Покажите разницу между М1 и М2. Что такое «почти деньги»? Каково их значение? Какие вы можете привести аргументы в пользу включения сберегательных вкладов в категорию денег?*

6. Что составляет основу денежного предложения в Соединенных Штатах? Чем определяется стоимость денег? Кто несет ответственность за поддержание стоимости денег? Почему важно иметь возможность изменять объем денежного предложения? Что означают определения: а) «полноценные деньги»; б) «52-центовый доллар»?

7. Ключевой вопрос. *Предположим, что уровень цен и стоимость доллара в год 1 составляют 1,0 и 1,00 дол.*

[8] *Shaw G. B.* The Intelligent Woman's Guide to Socialism and Capitalism. New York: Brentano's, Inc., 1982. P. 9.

[9] *Taussig F.W.* Principles of Economics. 4th ed. New York: The Macmillan Company, 1946. P. 247–248.

соответственно. Если уровень цен в год 2 вырастет до 1,25, какова будет новая стоимость доллара? А если уровень цен, наоборот, упадет до 0,50, что тогда произойдет со стоимостью доллара? Какой общий вывод вы могли бы сделать из своих ответов?

8. ***Ключевой вопрос.*** *Какой основной фактор определяет: а) спрос на деньги для совершения сделок; б) спрос на деньги как на активы? Объясните, каким образом можно графически совместить эти два вида спроса для определения совокупного спроса на деньги? Как определяется равновесная процентная ставка на денежном рынке? Какое воздействие на спрос на деньги для совершения сделок и равновесную процентную ставку могут оказать: а) более широкое использование кредитных карточек; б) сокращение промежутка между выплатами очередной зарплаты работникам; в) рост номинального ВВП?*

9. Допустим, номинальная стоимость бессрочной облигации равна 10 тыс. дол. и ежегодные процентные выплаты по ней составляют 800 дол. Вычислите и впишите на незаполненные места в приведенной ниже таблице либо процентные ставки, на которые может рассчитывать держатель облигации при любой из указанных цен на нее, либо цены облигации при любой процентной ставке. Сформулируйте вывод, который позволяет сделать заполненная таблица.

Цена облигации (в дол.)	*Процентная ставка*
8000	_____
_____	8,9
10 000	_____
11 000	_____
_____	6,2

10. Допустим, денежный рынок изначально находился в состоянии равновесия, а затем денежное предложение увеличилось. Объясните, каким образом будет устанавливаться новая равновесная процентная ставка. Повысятся или понизятся цены на облигации при новой равновесной процентной ставке? Какое воздействие, по вашему мнению, окажет изменение процентной ставки на уровни производства, занятости и цен? Ответьте на те же вопросы для случая уменьшения денежного предложения.

11. Какие изменения в американской банковской системе повлек за собой Закон о дерегулировании депозитных учреждений и денежно-кредитном контроле 1980 г.?

12. Каковы основные обязанности Совета управляющих ФРС? Обсудите важнейшие особенности федеральных резервных банков. Каково значение того факта, что федеральные резервные банки являются квазигосударственными? Считаете ли вы, что ФРС должна быть независимым институтом?

13. В чем состоят две основные функции коммерческих банков и сберегательных учреждений? Перечислите и вкратце обсудите главные функции ФРС.

14. Объясните, в чем состоит моральный аспект проблемы риска, связанная со страхованием, и какое отношение эта проблема имеет к краху крупных ссудо-сберегательных ассоциаций, случившемуся в 80-х – начале 90-х годов.

15. (*«Последний штрих».*) За многие годы федеральные резервные банки США выпустили в обращение денег примерно на 235 млрд дол. больше того количества, которым в настоящее время располагают американские домохозяйства, фирмы и финансовые институты. Куда делись эти «потерянные» деньги? Почему это произошло?

14

КАК БАНКИ СОЗДАЮТ ДЕНЬГИ

Когда окажетесь в Вашингтоне (округ Колумбия), не откажите себе в удовольствии заглянуть на Монетный двор Соединенных Штатов Америки — место, где ежедневно выпускают свыше 25 млн дол. в банкнотах Федерального резерва, которые печатают на больших листах бумаги, проходящих через печатный станок. После того как машина разрезает эти листы на отдельные банковские билеты, служащие отсылают их в 12 федеральных резервных банков для широкого распространения.

Всех нас зачаровывают большие количества денег. Однако в большинстве сделок мы пользуемся не наличностью, а чеками, то есть текущими счетами в коммерческих банках и сберегательных учреждениях. Объемы этих вкладов по своим размерам значительно превосходят объемы наличности, хранящейся в банках. Кто создает эти вклады? Уполномоченные коммерческих банков, отвечающие за выдачу ссуд. Как они это делают? С помощью компьютеров и принтеров. Не правда ли, звучит, как репортаж из программы «60 минут», требующий расследования в Конгрессе. Но на самом-то деле властные банковские ведомства прекрасно осведомлены о том, что банки и сберегательные учреждения действительно создают деньги в форме чековых депозитов. Фактически Федеральная резервная система *доверяет* этим институтам формирование значительной части денежного предложения в стране.

Поскольку основную долю всех чековых депозитов образуют бессрочные вклады коммерческих банков, в этой главе мы попробуем разобраться, как коммерческие банки могут *создавать* депозитные деньги. В частности, мы опишем и сравним возможности создания денег, имеющиеся у: 1) *отдельного* коммерческого банка как одного из компонентов системы, состоящей из многих банков; 2) *системы* коммерческих банков в целом. На протяжении всей этой главы вы должны помнить, что сберегательные учреждения тоже открывают текущие счета, поэтому, употребляя термин «коммерческий банк», мы подразумеваем «депозитное учреждение» вообще. Точно так же термин «чековый депозит» может быть заменен термином «бессрочный вклад» («депозит до востребования»).

БАЛАНСОВЫЙ ОТЧЕТ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Понимание основных элементов балансового отчета коммерческого банка и характера изменений этих элементов в результате различных сделок даст нам ценный аналитический инструмент для изучения работы денежной и банковской систем.

Балансовый отчет (баланс) представляет собой перечень активов фирмы и требований к ней — в данном случае речь идет о коммерческом банке, — который дает обобщенную картину ее финансового положения в некоторый конкретный момент времени. В любом балансовом отчете обязательно должен соблюдаться баланс, поскольку на каждый известный *актив*, который представляет собой нечто,

обладающее экономической ценностью (стоимостью), кто-нибудь непременно предъявит свое требование. Можете ли вы представить себе актив — нечто, обладающее денежной стоимостью, — который никому не нужен и никем не востребован? В балансовом отчете соблюдается баланс (равновесие), так как стоимость активов равна совокупности предъявляемых на них требований. Требования, показанные в балансовом отчете, делятся на две группы: требования, предъявляемые собственниками фирмы на ее активы, именуемые *собственным капиталом*, и требования несобственников, именуемые *обязательствами*. Таким образом, можно сказать, что в балансовом отчете соблюдено равновесие, поскольку:

Активы = Обязательства + Собственный капитал.

Изучение способности коммерческих банков к созданию денег с помощью их балансового отчета очень ценно по двум причинам.

1. Балансовый отчет банка дает нам точку отсчета, начиная с которой мы можем вводить новые термины в более или менее систематическом порядке.

2. Использование балансовых отчетов позволяет нам количественно выразить некоторые важнейшие понятия и соотношения, понимание которых вызывает трудности, если описывать их лишь словами.

ПРОЛОГ: ЗОЛОТЫХ ДЕЛ МАСТЕРА

Давайте воспользуемся балансовыми отчетами для того, чтобы разобраться, как действует **банковская система частичных резервов**. Характерные черты и функции этой системы легче представить себе с помощью небольшого экскурса в экономическую историю.

Когда наши дальние предки начали использовать золото для осуществления сделок, стало очевидно, что и покупателям, и торговцам неудобно и небезопасно перевозить, взвешивать и проверять на чистоту золото всякий раз при заключении сделки. Поэтому в практику вошло правило отдавать золото на хранение золотых дел мастерам, которые имели подвалы или специальные кладовые и были готовы за плату предоставить их в распоряжение клиентам. Получив золотой вклад, золотых дел мастер выдавал вкладчику расписку. Вскоре товары стали обменивать на расписки золотых дел мастеров, и такие расписки превратились в раннюю форму бумажных денег.

При этом золотых дел мастера — фактически прообраз банкиров — использовали 100%-ную резервную систему, то есть их бумажные деньги (расписки), находившиеся в обращении, полностью обеспечивались золотом. Но, видя готовность людей принимать расписки в качестве бумажных денег, золотых дел мастера начали осознавать, что хранимое ими золото редко востребуется. Практически они обнаружили, что количество золота, которое люди еженедельно или ежемесячно помещают к ним на хранение, превосходит количество изымаемого золота.

В один прекрасный момент какому-то сообразительному золотых дел мастеру пришла в голову идея, что бумажные деньги можно выпускать в *большем* объеме по сравнению с объемом имеющегося золота. Он стал направлять эти избыточные бумажные деньги (расписки на изъятие золота) в обращение, выдавая под проценты ссуды торговцам, производителям и потребителям. Заемщики с готовностью соглашались брать ссуды этими расписками за золото просто потому, что их стали широко принимать в качестве средства обращения.

Так зародилась банковская *система частичных резервов*. Если бы, например, наш изобретательный золотых дел мастер ссужал суммы, равные количеству находящегося у него на хранении золота, то общая стоимость бумажных денег в обращении вдвое превышала бы стоимость золота и резервы составляли бы 50% стоимости выпущенных бумажных денег.

Банковская система частичных резервов, действующая в современном обществе, отличается двумя важными особенностями.

1. Создание денег и резервы. В такой системе банки имеют возможность *создавать деньги*. Когда золотых дел мастер давал ссуду бумажными деньгами, не обеспеченными полностью золотыми резервами, как раз и происходило создание денег. Разумеется, количество этих денег, которое мог создать золотых дел мастер, зависело от размера резерва, который он признавал благоразумным держать на руках. Чем меньший резерв он считал целесообразным, тем большее количество денег он мог создать. Хотя золото больше не используется для «поддержки» денежного предложения (гл. 13), банковское кредитование (создание денег) сегодня ограничивается объемом резервов, который банк считает необходимым или, согласно действующим правилам, обязан держать.

2. Банковская паника и регулирование. Банки, действующие на основе частичных резервов, уязвимы для банковской паники, или «наплыва требований». Наш золотых дел мастер, выпустивший бумажных денег на сумму, вдвое превышающую стоимость золотого резерва, разумеется, не сумеет обратить все эти деньги в золото, если вдруг все владельцы бумажных денег одновременно потребуют обменять их на золото. Многие европейские и американские банки действительно рухнули буквально в один день именно в результате такого неблагоприятного стечения обстоятельств. Но вместе с тем

банковская паника очень маловероятна, *если* банк держит резервы разумных размеров и проводит осторожную кредитную политику. В самом деле, основная причина и цель жесткого регулирования банковской системы — предотвращение наплыва требований в банки. К тому же именно по этой причине и ради этой цели в США действует система страхования депозитов (см. гл. 13).

ОТДЕЛЬНЫЙ КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК

Теперь нам надо понять, каким образом создает деньги отдельный банк, входящий в систему многих банков. Из каких статей состоит балансовый отчет коммерческого банка? Как отдельный коммерческий банк создает деньги? Если он в состоянии создавать деньги, то способен ли он уничтожить их? Какие факторы диктуют банкам способы создания денег?

Строение коммерческого банка

Чтобы ответить на эти вопросы, надо знать содержание и структуру балансового отчета коммерческого банка и понимать, как конкретные сделки отражаются в нем. Для начала обратимся к организации местного коммерческого банка.

Сделка 1: рождение банка. Предположим, несколько прозорливых жителей города Уаху, штат Небраска (да-да, есть на земле такое место), решили, что городу нужен новый коммерческий банк для обеспечения банковскими услугами растущего населения. Допустим, эти предприимчивые люди сумели зарегистрировать свой банк у властей штата или федерального правительства и получить соответственно статус банка штата или национального банка. Затем они приступили к продаже акций на сумму, скажем, 250 тыс. дол. покупателям как среди населения города, так и за его пределами. Эти финансовые усилия увенчались успехом. Торговый и фермерский банк *Wahoo* отныне существует — по крайней мере на бумаге. Как отразится рождение банка в его балансовом отчете?

Владельцы нового банка выпустили в продажу его акции на сумму 250 тыс. дол. Часть акций они купили сами, другую часть продали различным людям. В результате у банка теперь есть на руках 250 тыс. дол. наличных средств и проданные акции стоимостью 250 тыс. дол. Естественно, наличные являются активом банка. Имеющуюся у банка наличность иногда называют **кассовой наличностью**, или *деньгами в кассе*. Между тем проданные акции составляют такой же объем требований, предъявляемых владельцами к активам банка. Акции являются собственным капиталом банка и составляют его чистую стоимость, хотя для владельцев акций они представляют собой активы. В данный момент балансовый отчет банка выглядит так:

РОЖДЕНИЕ БАНКА

БАЛАНСОВЫЙ ОТЧЕТ 1: БАНК *WAHOO*

Активы (в тыс. дол.)		Обязательства и собственный капитал (в тыс. дол.)	
Наличные средства	250	Акции	250

Сделка 2: становление предприятия. Теперь совету директоров нужно перевести новый банк из области проектов в сферу живой реальности. Первым шагом должно стать приобретение недвижимого имущества и оборудования. Предположим, директора, уверенные в успехе своего предприятия, покупают здание за 220 тыс. дол. и конторское оборудование на сумму 20 тыс. дол. Эта простая сделка изменяет лишь структуру активов банка. Теперь наличных средств у банка стало меньше на 240 тыс. дол. и появились активы в виде новой собственности стоимостью 240 тыс. дол. Обозначив звездочкой статьи, затрагиваемые каждой сделкой, мы обнаружим, что по завершении сделки 2 балансовый отчет будет выглядеть следующим образом:

ПРИОБРЕТЕНИЕ ИМУЩЕСТВА И ОБОРУДОВАНИЯ

БАЛАНСОВЫЙ ОТЧЕТ 2: БАНК *WAHOO*

Активы (в тыс. дол.)		Обязательства и собственный капитал (в тыс. дол.)	
Наличные средства*	**10**	Акции	250
Собственность*	**240**		

Обратите внимание, что баланс по-прежнему находится в равновесии, как и должно быть.

Сделка 3: прием вкладов. Коммерческий банк выполняет две основные функции: прием денежных вкладов и выдача ссуд. Раз наш Торговый и фермерский банк начал действовать, давайте предположим, что жители и коммерческие предприятия Уаху решили вложить в него 100 тыс. дол. Что произойдет с балансовым отчетом банка?

Банк получает наличные, которые, как мы уже знаем, являются активами банка. Допустим, эти деньги помещены в банк в форме бессрочных вкладов (чековых счетов), а не срочных депозитов или сберегательных счетов. Эти вновь созданные бессрочные вклады (депозиты до востребования) представляют собой требования, которые вкладчики предъявляют на активы банка *Wahoo*. Таким образом, вложение денег в банк формирует новую статью обязательств — бессрочные вклады. Теперь балансовый отчет банка выглядит таким образом:

ПРИЕМ ВКЛАДОВ

БАЛАНСОВЫЙ ОТЧЕТ 3: БАНК *WAHOO*

Активы (в тыс. дол.)		Обязательства и собственный капитал (в тыс. дол.)	
Наличные средства	**110**	**Бессрочные вклады**	**100**
Собственность	240	Акции	250

Хотя никаких непосредственных изменений в совокупном предложении денег в результате сделки 3 не произошло, структура предложения денег в экономике изменилась. Банковские деньги, или бессрочные вклады, *увеличились* на 100 тыс. дол., а наличные средства, имеющиеся у населения, *уменьшились* на 100 тыс. дол. А как вы помните, наличность, помещенная в банк, *не* считается частью денежного предложения в экономике.

Очевидно, что изъятие наличности из банка сокращает его обязательства по бессрочным вкладам и его запасы наличных денег на изымаемую величину. В этом случае также изменится структура, а не совокупный объем денежного предложения.

Сделка 4: резервные вложения в федеральный резервный банк. Все коммерческие банки и сберегательные учреждения, открывающие текущие счета, должны иметь **установленные законом, или обязательные, резервы**. *Установленные законом, или обязательные, резервы — это сумма денег, равная определенному проценту собственных обязательств по вкладам банка-члена, которую этот банк должен держать либо в виде вклада в федеральном резервном банке своего округа, либо в виде кассовой наличности.* Для упрощения рассуждений предположим, что наш банк держит установленные законом резервы *целиком* в виде вклада в федеральном резервном банке своего округа. Но вы должны помнить, что на практике кассовая наличность тоже считается резервом и банки держат значительную часть своих резервов именно в этой форме.

«Определенный процент» обязательств по вкладам, который коммерческий банк должен держать в резерве, называется **резервной нормой** и представляет собой соотношение между величиной требуемых резервов, которые должен держать коммерческий банк, и его собственными выданными обязательствами по вкладам:

$$\text{Резервная норма} = \frac{\text{Обязательные резервы коммерческого банка}}{\text{Обязательства коммерческого банка по бессрочным вкладам}}.$$

Следовательно, если при резервной норме $^1/_{10}$, или 10%, наш банк принимает вклады населения на сумму 100 тыс. дол., то он обязан держать в резерве 10 тыс. дол. При норме $^1/_5$, или 20%, требуются резервы в размере 20 тыс. дол., при $^1/_2$, или 50%, – 50 тыс. дол. и т.д.

Совет управляющих ФРС обладает полномочиями устанавливать разные резервные нормы в определенных пределах, юридически закрепленных Конгрессом. Нормы, преобладающие в настоящее время, представлены в табл. 14-1. К первым 54,0 млн дол. бессрочных или других чековых вкладов, размещенных в том или ином депозитарном институте, применяется резервное требование в размере 3%. Резервные требования к чековым депозитам свыше 54,0 млн дол. в настоящее время составляют 10%, но Совет управляющих вправе менять их величину в пределах от 8 до 14%. К бесчековым неличным (то есть коммерческим) сберегательным депозитам и срочным вкладам резервные требования сейчас вообще не предъявляются, но норма резерва по таким вкладам может меняться от 0 до 9%. Кроме того, после консультаций с соответствующими комитетами Конгресса ФРС вправе ввести дополнительные требования помимо тех, что перечислены в табл. 14-1, на срок до 180 дней.

Для простоты допустим, что резервная норма для коммерческих банков составляет $^1/_5$, или 20%, и что требования распространяются только на чековые вклады. Норма 20%, разумеется, куда выше реальной, но она удобна для расчетов. А поскольку нас интересуют только чековые (которые можно истратить) бессрочные депозиты, мы пренебрежем резервами по бесчековым сберегательным и срочным вкладам. Надо подчеркнуть, что резервные требования являются *частичными*, то есть они меньше 100%. Это обстоятельство будет иметь большое значение при анализе кредитоспособности банковской системы.

Банк *Wahoo* точно выполнит требование 20%-ного соотношения его вкладов в федеральном резервном банке и собственных обязательств по вкладам, если разместит в федеральном резервном банке 20 тыс. дол. Эти вклады коммерческих банков в федеральных резервных банках мы будем называть *резервами*, для того чтобы отличать их от вкладов (*депозитов*) населения в коммерческих банках.

Но давайте предположим, что руководство банка *Wahoo* ожидает в будущем увеличения бессрочных вкладов населения. Тогда вместо минимальной сум-

Таблица 14-1. Резервные требования для депозитных институтов (в %)

Тип вклада	*Текущие требования*	*Установленные пределы*
Чековые вклады		
0–54,0 млн дол.	3	3
Свыше 54,0 млн дол.	10	8–14
Бесчековые неличные сберегательные и срочные вклады	0	0–9

Источник: Federal Reserve (данные на 1995 г.).

мы 20 тыс. дол. банк дополнительно отчислит еще 90 тыс. дол., что составит в общей сложности 110 тыс. дол. Тем самым банк избежит неудобств, связанных с отчислением дополнительных резервов в федеральный резервный банк всякий раз, когда его обязательства по бессрочным вкладам будут возрастать. И скоро мы обнаружим, что именно благодаря избыточным резервам банки могут предоставлять кредиты и, следовательно, получать доходы в виде процентов.

На самом деле банки, конечно, не вкладывают *все* наличные деньги в федеральный резервный банк. Однако, поскольку: 1) банки, как правило, держат кассовую наличность в размере лишь 1,5–2% от общей стоимости активов; 2) кассовая наличность считается резервом, мы допускаем, что все наличные деньги банка вкладываются в федеральный резервный банк и потому составляют общий резерв коммерческого банка. Таким образом, обременительная процедура сложения двух видов активов – «наличных денег» и «вкладов в федеральном резервном банке» – для определения «резервов» становится ненужной.

В результате размещения 110 тыс. дол. в федеральном резервном банке (ФРБ) балансовый отчет Торгового и фермерского банка *Wahoo* примет следующий вид:

РАЗМЕЩЕНИЕ ДЕПОЗИТА В ФРБ

БАЛАНСОВЫЙ ОТЧЕТ 4: БАНК *WAHOO*

Активы (в тыс. дол.)		Обязательства и собственный капитал (в тыс. дол.)	
Наличные средства	**0**	Бессрочные вклады	100
Резервы	**110**	Акции	250
Собственность	240		

Три аспекта этой сделки требуют особого внимания.

*1. **Избыточные резервы.*** Замечание по терминологии: величина, на которую **фактические резервы** банка превышают его **обязательные резервы**, составляет банковские **избыточные резервы**, то есть:

Фактические резервы – Обязательные резервы = Избыточные резервы.

В данном случае:

Фактические резервы	110 000 дол.
Обязательные резервы	–20 000 дол.
Избыточные резервы	90 000 дол.

Единственно надежный способ определения избыточных резервов – умножить банковские обязательства по бессрочным вкладам на резервную норму для получения величины обязательных резервов (100 000 дол. × 20% = 20 000 дол.), а затем вычесть это число из фактических резервов, включенных в балансовый отчет банка на стороне активов.

Для закрепления этой процедуры определите избыточные резервы в балансовом отчете на момент завершения сделки 4 при резервной норме, равной а) 10%; б) 33 $^1/_3$%; в) 50%.

Поскольку способность коммерческого банка предоставлять кредиты зависит от наличия избыточных резервов, это понятие чрезвычайно важно для понимания того, каким образом банковская система создает деньги.

*2. **Контроль.*** Чем объясняется требование к банкам – членам ФРС хранить резервы в федеральном резервном банке своего округа? Может сложиться впечатление, что основное назначение резервов состоит в увеличении ликвидности банка и защите его вкладчиков от потерь. Резервы должны служить всегда готовым к использованию источником фондов, из которого банки могли бы при необходимости возмещать крупные и неожиданные изъятия вкладчиками наличных денег.

Но при ближайшем рассмотрении такой ход рассуждений оказывается несостоятельным. Хотя в свое время резервы считались источником ликвидности и, следовательно, средством защиты вкладчиков, *установленные законом*, или обязательные, резервы недостаточно велики для того, чтобы компенсировать неожиданные и массовые изъятия наличных денег. Если бы сбылся кошмарный сон банкира, то есть если бы в одно ужасное утро все как один владельцы бессрочных депозитов одновременно потребовали вернуть им их вклады наличными деньгами, – то обязательных резервов, которые банк держит в виде кассовой наличности или в форме депозита в федеральном резервном банке, все равно не хватило бы. Банкир просто не в состоянии погасить банковскую панику. Поскольку обязательные банковские резервы являются частичными, то бессрочные вклады в банке в общей сложности могут в 10–20 раз превосходить их по величине.

Вклады в коммерческих банках следует защищать другими способами. Как отмечалось в главе 13, одним из таких способов, побуждающих коммерческие банки к осторожности в действиях, служат периодические проверки и ревизии. А банковское законодательство ограничивает перечень активов, которые банки вправе приобретать в собственность. Например, банкам, как правило, запрещается покупать обыкновенные акции. Кроме того, созданы специальные страховые фонды, которыми управляет Федеральная корпорация страхования депозитов, предназначенные для страхования индивидуальных вкладов в банках и сберегательных учреждениях в размере до 100 тыс. дол.

Но если резервы создаются не для того, чтобы обеспечить ликвидность коммерческих банков, то в чем состоят их функции? Прежде всего – это *контроль*. Установленные законом резервы позволяют Совету управляющих влиять на кредитоспособность

коммерческих банков. В главе 15 мы подробно исследуем, каким образом Совет управляющих может проводить определенную политику, которая либо увеличивает, либо сокращает резервы коммерческих банков, и тем самым влиять на их способность предоставлять кредит. Цель такой политики состоит в предотвращении *избытка* или *недостатка* банковского кредита. В той мере, насколько успешно эта политика воздействует на объем кредита, предоставляемого коммерческими банками, Совет управляющих в состоянии помочь экономике избежать колебаний деловой активности, которые вызывают наплывы требований к банкам, банкротства банков и крах всей денежной системы. Именно таким косвенным путем – посредством контроля за кредитами коммерческих банков и, следовательно, стабилизации экономики – эти резервы защищают вкладчиков, а не в качестве источника ликвидности. Другая функция резервов состоит в облегчении инкассации, или учета (клиринга), чеков. (*Ключевой вопрос 2.*)

*3. **Активы и пассивы.*** Обратите внимание на довольно очевидную бухгалтерскую проблему, которую ставит сделка 4. А именно, резервы, *созданные в сделке 4, являются активами для вкладывающего их коммерческого банка, но пассивами (обязательствами) для получающего их федерального резервного банка.* Для банка *Wahoo* резерв – актив, поскольку он представляет собой требование, которое этот банк предъявляет на имущество другого учреждения – федерального резервного банка. Для федерального резервного банка этот резерв – пассив (обязательство), то есть требование, которое другое учреждение – банк *Wahoo* – предъявляет ему. Подобно тому как бессрочный депозит, который вы создаете для себя, вкладывая деньги в коммерческий банк, является вашим активом и одновременно обязательством коммерческого банка, вклад, или резерв, который создает коммерческий банк, помещая деньги в банк банкиров, является активом этого коммерческого банка и обязательством федерального резервного банка. Убедитесь в том, что вы хорошо усвоили эту мысль, прежде чем переходить к сделке 5.

Сделка 5: чек выписан на банк. Предположим, фермер из Уаху Клем Брэдшоу, положивший на текущий счет значительную сумму – 100 тыс. дол., которую банк *Wahoo* получил в ходе сделки 3, приобретает у компании по производству сельскохозяйственного оборудования *Ajax* в Бивер-Кроссинге (штат Небраска) сельхозтехнику на 50 тыс. дол. Брэдшоу оплачивает эту технику, выписывая компании *Ajax* чек на 50 тыс. дол. со своего счета в банке *Wahoo*. Нам нужно разобраться: 1) каким образом происходит инкассация, или учет (клиринг), этого чека и 2) как отражается учет чека в балансовых отчетах участвующих в сделке банков.

Для этого мы должны рассмотреть, что происходит в банке *Wahoo* (банке, которым пользуется Брэдшоу), в банке Бивер-Кроссинга (банке компании *Ajax*) и в федеральном резервном банке Канзас-Сити[1]. Для простоты рассуждений мы будем принимать во внимание изменения только в тех конкретных счетах, которые затрагивает данная сделка.

Давайте разобьем эту сделку на три этапа и обозначим их на рис. 14-1 буквами «а», «б», «в» соответственно.

а. Господин Брэдшоу вручает компании *Ajax* чек на 50 тыс. дол., выписанный на банк *Wahoo*. В свою очередь компания *Ajax* депонирует чек на свой счет в банке Бивер-Кроссинга, в результате чего банк Бивер-Кроссинга увеличивает текущий вклад компании *Ajax* на 50 тыс. дол. Компания *Ajax* теперь вознаграждена, а Брэдшоу доволен приобретением техники, за которую он заплатил.

б. Теперь у банка Бивер-Кроссинга есть чек господина Брэдшоу. Этот чек представляет собой не что иное, как требование на активы банка *Wahoo*. Банк Бивер-Кроссинга реализует данное требование, посылая такой чек (вместе с чеками, выписанными на другие банки) в федеральный резервный банк Канзас-Сити. Здесь служащий учитывает, или инкассирует, этот чек банку Бивер-Кроссинга путем *увеличения* его резерва в федеральном резервном банке на 50 тыс. дол. и *сокращения* на ту же сумму резерва банка *Wahoo*. Учет чека происходит просто в форме бухгалтерских записей, означающих, что требования банка *Wahoo* к федеральному резервному банку уменьшились на 50 тыс. дол., а требования банка Бивер-Кроссинга соответственно возросли. Проследите эти изменения в балансовых отчетах, изображенных на рис. 14-1.

в. Наконец, федеральный резервный банк отсылает учтенный чек обратно в банк *Wahoo*, и тогда банк *Wahoo* впервые узнает, что один из его вкладчиков выписал чек на 50 тыс. дол. со своего текущего счета. Соответственно банк *Wahoo* сокращает бессрочный депозит господина Брэдшоу на 50 тыс. дол. и принимает к сведению, что учет этого чека повлек за собой уменьшение на 50 тыс. дол. его резервов в федеральном резервном банке. Обратите внимание, что балансы всех трех банков по-прежнему остаются в равновесии. Банк *Wahoo* сокращает на 50 тыс. дол. как свои активы, так и свои обязательства. Банк Бивер-Кроссинга получает прибавку в 50 тыс. дол. и к резервам, и к бессрочным вкладам. В федеральном резервном банке происходит частичное перемещение собственности на резервы – собственность банка *Wahoo* сокращается на 50 тыс. дол., а банка Бивер-Кроссинга возрастает на 50 тыс. дол., – однако общая сумма резервов остается прежней.

Всякий раз, когда чек выписывается на один банк и депонируется в другом, учет этого чека сокращает как резервы, так и бессрочные (чековые) депозиты

[1] На самом деле учетом такого чека должно заниматься Омахское отделение федерального резервного банка Канзас-Сити.

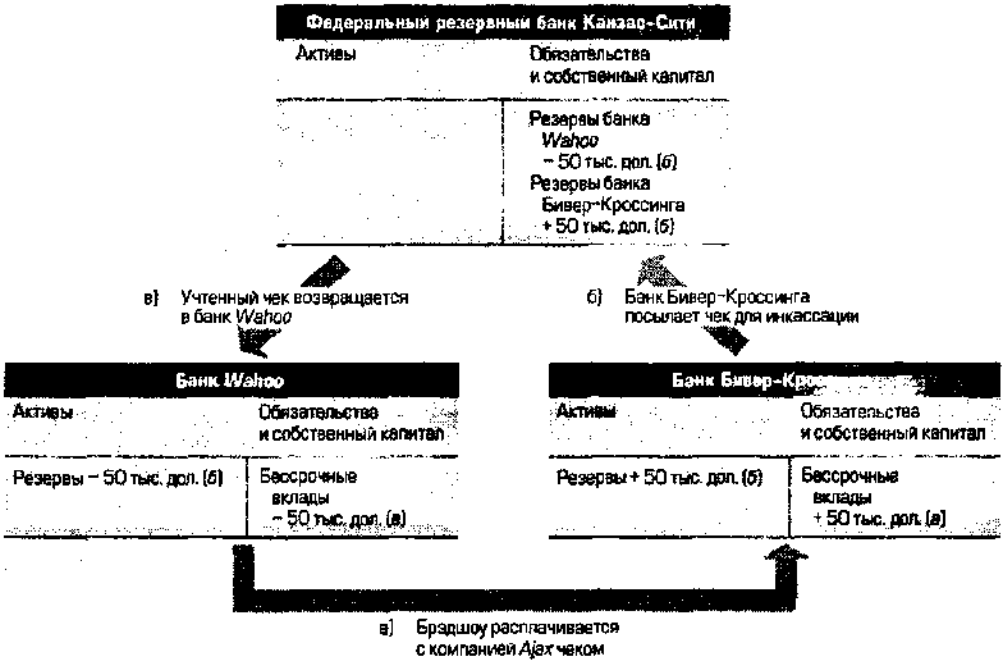


Рисунок 14-1. Учет чеков через федеральный резервный банк

Банк, на который выписан чек, несет убытки как в резервах, так и во вкладах; банк, в который чек вложен, приобретает и резервы, и вклады.

банка, на который выписан чек. И наоборот, если банк получает чек, выписанный на другой банк, то в процессе его учета и резервы, и депозиты банка–получателя чека *возрастают* на указанную в чеке сумму. В нашем примере банк *Wahoo* уступил банку Бивер-Кроссинга 50 тыс. дол. как в резервах, так и на текущих счетах. Но банковская система в целом не понесла никаких потерь ни в резервах, ни во вкладах. То, что теряет один банк, получает другой.

Если вернуться ко всем остальным активам и обязательствам банка *Wahoo*, то в конце сделки 5 его балансовый отчет будет выглядеть следующим образом:

ЧЕКОВЫЙ КЛИРИНГ

БАЛАНСОВЫЙ ОТЧЕТ 5: БАНК *WAHOO*

Активы (в тыс. дол.)		Обязательства и собственный капитал (в тыс. дол.)	
Резервы	**60**	**Бессрочные вклады**	**50**
Собственность	240	Акции	250

Вы можете убедиться, что при резервном требовании на уровне 20% *избыточные* резервы банка составляют теперь 50 тыс. дол.

Сделка 5 обратима. Если чек, выписанный на другой банк, депонируется в банке *Wahoo*, последний получит прибавку к резервам и вкладам на сумму, указанную в чеке, как только он будет учтен.

Краткое повторение 14-1

✦ Когда банк принимает вклады наличными, структура денежного предложения меняется, но непосредственных перемен в совокупном предложении денег не происходит.

✦ Коммерческие банки и другие депозитные учреждения обязаны хранить в виде наличности или депозитов в федеральном резервном банке своего округа установленные законом резервные, или обязательные, резервы в размере, равном определенному проценту своих обязательств по вкладам.

✦ Величина, на которую фактические резервы банка превышают обязательные резервы, называется «избыточными резервами».

✦ Банк, на который выписан чек, после его учета несет потери как в резервах, так и во вкладах, равные стоимости чека, в пользу того банка, который этот чек получает.

Сделки коммерческого банка, создающие деньги

Следующие три вида сделок особенно важны, поскольку они объясняют: 1) как отдельный коммерческий банк может в буквальном смысле делать деньги, предоставляя ссуды; 2) как деньги уничто-

жаются после погашения ссуд; 3) как банки создают деньги, покупая у населения государственные облигации.

Сделка 6: выдача ссуды. Коммерческие банки помимо приема вкладов занимаются также выдачей ссуд заемщикам. Как предоставленные ссуды отражаются в балансе коммерческого банка?

Предположим, компания *Grisley* из Уаху, занимающаяся продажей фасованного мяса, решила, что пришло время расширить свои производственные мощности. Допустим также, что для финансирования этого проекта компании нужно ровно 50 тыс. дол., что по случайному совпадению как раз равно избыточным резервам банка *Wahoo*.

Grisley обращается в банк *Wahoo* и просит ссуду на эту сумму. Банку известна прекрасная репутация и финансовая надежность компании, и он уверен в ее способности погасить ссуду. Итак, ссуда выдана. Президент компании *Grisley* вручает банку *Wahoo* свой вексель – высококлассную долговую расписку. *Grisley* предпочитает удобный и безопасный способ оплаты своих обязательств, то есть пользуется чеками. Поэтому, вместо того чтобы тащить из банка *Wahoo* полную корзину денег, *Grisley* просто увеличивает на 50 тыс. дол. свой текущий банковский счет. Для банка *Wahoo* это означает получение *приносящего процент актива (векселя) и создание* бессрочного депозита (обязательства) в качестве «платы» за этот актив.

Компания *Grisley* обменяла свою долговую расписку на право выписывать на свой текущий счет в банке *Wahoo* дополнительные чеки на сумму 50 тыс. дол. Обе стороны остались довольны друг другом. Банк *Wahoo* обладает теперь новым активом – приносящим процент векселем, который учитывается в балансовой статье с общим заголовком «Ссуды». Компания *Grisley*, щеголяющая раздобревшим текущим счетом, в состоянии теперь расширить свою деятельность.

Положение банка *Wahoo в момент выдачи ссуды* характеризуется его балансовым отчетом 6а.

МОМЕНТ ВЫДАЧИ ССУДЫ

БАЛАНСОВЫЙ ОТЧЕТ 6а: БАНК *WAHOO*

Активы (в тыс. дол.)		Обязательства и собственный капитал (в тыс. дол.)	
Резервы	60		
Ссуды	**50**	**Бессрочные вклады**	**100**
Собственность	240	Акции	250

Все это выглядит весьма просто. Но при ближайшем рассмотрении балансового отчета банка *Wahoo* обнаруживается поразительный факт: *когда банк предоставляет ссуды, он создает деньги.* Президент компании *Grisley* приносит в банк нечто, что *не является* деньгами, – свою долговую расписку, а возвращается с чем-то, что *является* деньгами, – текущим депозитом.

Сравните эту ситуацию со сделкой 3, когда создавался бессрочный вклад, но лишь путем изъятия наличности из обращения. Тогда произошло изменение *структуры* денежной массы, но совокупное предложение денег осталось неизменным. Когда же банки выдают ссуды, они создают депозиты до востребования (чековые вклады), которые *являются* деньгами. Расширяя кредит, банк *Wahoo* придает долговому обязательству денежную форму. Компания *Grisley* и банк *Wahoo* создали требования, а затем обменялись ими. Требование, созданное компанией *Grisley* и переданное банку, – не деньги, так как индивидуальное долговое обязательство не является общепринятым средством обращения. Но требование, созданное банком и переданное компании *Grisley*, – это уже деньги, так как чеки, выписанные на текущий банковский счет, принимаются в качестве средства обращения.

Именно посредством расширения кредита коммерческих банков создается основная масса денег в экономике. Эти кредитные деньги можно рассматривать как «долг» коммерческих банков и сберегательных учреждений. Чеки являются «долгом» в том смысле, что они представляют собой обязательства, которые банки и сберегательные учреждения обещают оплатить «по требованию».

Но существуют факторы, ограничивающие возможности коммерческого банка открывать текущие счета, то есть создавать «банковские деньги», путем выдачи ссуд. В данном случае банк *Wahoo* может ожидать, что вновь созданный вклад до востребования в размере 50 тыс. дол. будет использоваться очень активно. Компания *Grisley* не стала бы занимать 50 тыс. дол. при процентной ставке, скажем, 7, 10 или 12% просто ради удовольствия знать, что в случае необходимости она может воспользоваться этими средствами.

Предположим, что *Grisley* заключает со строительной компанией *Quickbuck Construction* из Омахи контракт на 50 тыс. дол. Компания, верная своему названию, молниеносно выполняет заказ на расширение производственных мощностей и в качестве вознаграждения получает чек на 50 тыс. дол., выписанный компанией *Grisley* на свой текущий счет в банке *Wahoo*. Компания *Quickbuck Construction*, штаб-квартира которой расположена в Омахе, *не станет* предъявлять этот чек в банк *Wahoo*, а вместо этого депонирует его в Четвертом национальном банке Омахи. Теперь Четвертый национальный банк имеет требование к банку *Wahoo* на сумму 50 тыс. дол. Этот чек учитывается способом, описанным в сделке 5. В результате банк *Wahoo* теряет как резервы, так и вклады на сумму чека, а Четвер-

тый национальный банк *приобретает* 50 тыс. дол. резервов и вкладов.

Короче говоря, если заемщик выписывает чек на всю сумму ссуды (50 тыс. дол.) и передает его фирме, предъявляющей его в другом банке, балансовый отчет банка *Wahoo после того, как чек предъявлен к оплате*, выглядит следующим образом:

ЧЕК ВЫПИСАН НА ВСЮ СУММУ ССУДЫ

БАЛАНСОВЫЙ ОТЧЕТ 6б: БАНК *WAHOO*

Активы (в тыс. дол.)		Обязательства и собственный капитал (в тыс. дол.)	
Резервы	**10**		
Ссуды	50	**Бессрочные вклады**	**50**
Собственность	240	Акции	250

После предъявления чека к оплате банк *Wahoo* едва-едва в состоянии соблюсти установленную резервную норму в размере 20%. У банка *не осталось избыточных резервов*. В связи с этим возникает интересный вопрос: может ли банк *Wahoo* одолжить сумму, превышающую 50 тыс. дол. (то есть величину избыточных резервов), и тем не менее выполнять существующее 20%-ное резервное требование в том случае, когда к оплате предъявляется чек на всю сумму ссуды? Ответ: «Нет».

И вот почему. Предположим, что банк *Wahoo* одолжил компании *Grisley* 55 тыс. дол. Предъявление к оплате чека, выписанного на банк *Wahoo*, сократит его резервы до 5 тыс. дол. (60 тыс. дол. — — 55 тыс. дол.), а бессрочные вклады по-прежнему составят 50 тыс. дол. (105 тыс. дол. — 55 тыс. дол.). Отношение фактических резервов к вкладам в этом случае равно 5 тыс. дол./50 тыс. дол., или всего 10%. Следовательно, банк *Wahoo не* мог бы одолжить 55 тыс. дол.

Рассмотрев другие суммы, превышающие 50 тыс. дол., вы поймете, что максимальная ссуда, которую банк *Wahoo* мог бы предоставить в процессе сделки 6, равна 50 тыс. дол. Эта величина соответствует размеру избыточных резервов, которыми банк располагает на момент выдачи ссуды. *Отдельный коммерческий банк в многобанковой системе в состоянии одолжить лишь такую сумму, которая равна изначальным избыточным резервам, имевшимся у банка до момента выдачи ссуды.* Предоставляя заем, банк сталкивается с вероятностью того, что будут выписаны и предъявлены ему к оплате чеки на всю сумму ссуды, то есть одалживающий банк может предвидеть потерю резервов в пользу других банков на сумму, равную его ссуде[2].

[2] Оговорка: если некоторые из чеков, выписанных на ссуду, вновь депонированы в выдавшем ее банке, тогда этот банк в состоянии одолжить сумму, несколько превышающую его первоначальные избыточные резервы.

Сделка 7: возврат ссуды. Если коммерческие банки, предоставляя ссуды, создают бессрочные депозиты, то есть деньги, возникает вопрос: уничтожаются ли деньги при возврате ссуды. Ответ: «Да». Взглянув на балансовые отчеты 6б и 7, мы увидим, что происходит, когда компания *Grisley* возвращает банку 50 тыс. дол., которые она заняла.

Для простоты мы: 1) допустим, что ссуда выплачивается не в рассрочку, а единовременно через два года после получения; 2) отвлечемся от процентных платежей по ссуде. Компания *Grisley* выписывает чек на 50 тыс. дол. на свой текущий счет, который до получения займа составлял, предположим, 50 тыс. дол. В результате обязательства банка *Wahoo* по бессрочным депозитам уменьшаются на 50 тыс. дол., а компания *Grisley* отказывается от своих 50-тысячных претензий на активы банка. Банк, в свою очередь, возвращает компании *Grisley* ее долговую расписку, которую тщательно хранил все эти месяцы. Банк и компания вновь обмениваются требованиями. Но теперь уже деньгами является требование, от которого отказалась компания *Grisley*, а требование, которое она выкупила — ее долговая расписка, — нет. Поэтому предложение денег сокращается на 50 тыс. дол.: бессрочные вклады на эту сумму уничтожены, что не сопровождалось увеличением денежного предложения где-либо еще.

Долговая расписка компании *Grisley* утратила денежную форму, как показано в балансовом отчете 7: и бессрочные вклады, и ссуды банка *Wahoo* вновь равны нулю. Уменьшение бессрочных вкладов увеличивает избыточные резервы, которые держит банк (= 10 тыс. дол.), и это обеспечивает основу для предоставления новых займов. (*Ключевые вопросы 4 и 8.*)

ВОЗВРАТ ССУДЫ

БАЛАНСОВЫЙ ОТЧЕТ 7: БАНК *WAHOO*

Активы (в тыс. дол.)		Обязательства и собственный капитал (в тыс. дол.)	
Резервы	10		
Ссуды	**0**	**Бессрочные вклады**	**0**
Собственность	240	Акции	250

В том крайне маловероятном случае, если компания *Grisley* возвращает ссуду наличными, предложение денег все равно уменьшается на 50 тыс. дол. В этой ситуации компания *Grisley* выкупила бы свою долговую расписку, передав банку 50 тыс. дол. наличными. Тогда статья «Ссуды» в столбце балансового отчета банка, представляющем активы, сократится на 50 тыс. дол., а кассовая наличность увеличится на 50 тыс. дол. Если вспомнить, что мы специально исключили из определения денежной мас-

сы имеющиеся у банков наличные деньги, поскольку включение этой наличности привело бы к двойному счету, то становится совершенно очевидно, что в результате этой операции происходит сокращение предложения денег на 50 тыс. дол.

Сделка 8: покупка государственных ценных бумаг. Когда коммерческий банк покупает государственные облигации у населения, возникает, по существу, тот же эффект, что и при кредитовании. Создаются новые деньги.

Предположим, что балансовый отчет банка *Wahoo* первоначально находился в таком состоянии, как в конце сделки 5. Допустим теперь, что, вместо того чтобы предоставлять заем в 50 тыс. дол., банк покупает у дилера ценные бумаги на эту сумму. Банк получает в свое распоряжение приносящие проценты облигации, в результате чего в его балансовом отчете появляется новая статья актива «Ценные бумаги» и возрастает текущий счет дилера. Теперь балансовый отчет банка *Wahoo* выглядит следующим образом:

ПОКУПКА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ

БАЛАНСОВЫЙ ОТЧЕТ 8: БАНК *WAHOO*

Активы (в тыс. дол.)		Обязательства и собственный капитал (в тыс. дол.)	
Резервы	60		
Ценные бумаги	**50**	**Бессрочные вклады**	**100**
Собственность	240	Акции	250

Бессрочные депозиты, а значит предложение денег, увеличились на 50 тыс. дол., как и в сделке 6. *Приобретение коммерческими банками облигаций у населения увеличивает предложение денег таким же образом, как и выдача ссуд населению.* Банк принимает государственные облигации, которые деньгами не являются, и увеличивает текущие счета дилера, которые деньгами являются.

Разумеется, когда дилер по операциям с ценными бумагами выписывает и предъявляет к оплате банку *Wahoo* чек на 50 тыс. дол., банк теряет как резервы, так и вклады на эту сумму, поэтому он должен соблюдать установленные законом резервные требования. Его балансовый отчет будет теперь выглядеть точно так же, как отчет 6б, за одним исключением: в столбце активов статья «Ссуды» заменяется статьей «Ценные бумаги».

Наконец, продажа коммерческим банком государственных облигаций населению – подобно возврату ссуды – сокращает предложение денег. Покупатель ценных бумаг расплачивается чеком, и обе статьи – как «Ценные бумаги», так и «Бессрочные вклады» (последние являются деньгами) – уменьшаются на сумму продажи.

Прибыли, ликвидность и федеральный финансовый рынок

Структура активов в балансовом отчете коммерческого банка отражает тот факт, что банкир преследует две противоположные цели.

1. Прибыль. Единственная цель – прибыль. Коммерческие банки, как и остальные деловые предприятия, стремятся к прибыли. Именно поэтому они предоставляют ссуды и покупают ценные бумаги. Эти две статьи активов приносят основные доходы коммерческим банкам.

2. Ликвидность. Другая цель бизнеса – безопасность. Для банков безопасность обеспечивается ликвидностью, в частности такими ликвидными активами, как наличность и избыточные резервы. Банки должны следить за тем, чтобы у вкладчиков была возможность превращать свои бессрочные депозиты в наличность. Кроме того, банку могут предъявить к оплате больше чеков, чем предъявляет к оплате он сам, в результате чего произойдет отток резервов. Поэтому банкиры стараются соблюдать баланс между осторожностью в ведении дел и прибылями. А достигают они этого посредством компромисса между доходными и высоколиквидными активами.

Один любопытный способ, благодаря которому банкам удается примирить обе свои цели – прибыль и ликвидность, – заключается в том, чтобы ссужать другим коммерческим банкам свои временно избыточные резервы, находящиеся на хранении в федеральных резервных банках. В результате обычного ежедневного перемещения денежных потоков между банками довольно редко создается ситуация, когда средства, остающиеся в распоряжении каждого банка, в точности соответствуют уровню резервных требований. Кроме того, фонды, находящиеся на хранении в федеральных резервных банках, обладают высокой ликвидностью, но не приносят процентного дохода. Поэтому, стремясь заработать дополнительный процентный доход, не жертвуя при этом долгосрочной ликвидностью, банки используют свои избыточные резервы для предоставления однодневных кредитов другим банкам. А банки, осуществляющие займы на этом *федеральном финансовом рынке* – рынке резервных остатков в ФРС, доступных для немедленного использования, – делают это потому, что испытывают временную нехватку обязательных резервов. Процентная ставка по однодневным ссудам банкам называется **процентной ставкой по федеральным фондам**.

На рис. 14-1 такая однодневная ссуда, полученная банком *Wahoo* из резервов банка Бивер-Кроссинга, показана в виде сокращения резервов последнего и увеличения резервов первого. Резервы в федеральном резервном банке Канзас-Сити частично сменили собственника, но общая их величина осталась неизменной.

Краткое повторение 14–2

- **Банки создают деньги, предоставляя ссуды; деньги уничтожаются, когда происходит возврат ссуды банку.**
- **Новые деньги создаются, когда банки покупают у населения государственные облигации; когда банки продают населению государственные облигации, деньги уничтожаются.**
- **Банки соблюдают баланс между прибыльностью и безопасностью своей деятельности, поддерживая соответствующее соотношение доходных и высоколиквидных активов.**
- **Банки используют временно избыточные резервы для заимствования и предоставления однодневных ссуд на федеральном финансовом рынке; процентная ставка по таким ссудам называется процентной ставкой по федеральным фондам.**

БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА: МНОГОКРАТНОЕ УВЕЛИЧЕНИЕ ВКЛАДОВ

К этому моменту мы выяснили, что отдельный банк в банковской системе может давать в долг 1 дол. на каждый доллар избыточных резервов. Но у всех коммерческих банков, вместе взятых, дело обстоит совершенно иначе. Мы увидим, что *система коммерческих банков способна предоставлять займы, то есть создавать деньги, умножая свои избыточные резервы. Это множественное кредитование осуществляется несмотря на тот факт, что каждый отдельный банк системы в состоянии ссужать только «доллар на доллар» его избыточных резервов.*

Первоочередная задача – выяснить, откуда берется это, на первый взгляд парадоксальное, заключение. Для этого необходимо максимально упростить наше исследование. Мы будем исходить из трех упрощенных допущений.

1. Резервная норма для всех коммерческих банков составляет 20%.

2. Изначально все банки точно выполняют это 20%-ное резервное требование. Избыточные резервы отсутствуют; все банки полностью исчерпали свои кредитные возможности.

3. Если банк в результате приобретения избыточных резервов оказывается в состоянии увеличить объем ссуд, сумма, равная этим избыточным резервам, предоставляется одному заемщику, который выпишет чек на всю сумму и передаст его кому-либо еще, кто депонирует этот чек в другом банке. Это третье допущение означает самое худшее, что может случиться с любым предоставляющим ссуду банком: чек на всю сумму ссуды выписывается и предъявляется ему к оплате другим банком.

Ссудный потенциал банковской системы

Предположим, что владелец свалки, разбирая автомобиль, который валялся там годами, нашел 100-долларовую купюру. Человек кладет 100 дол. в банк *A*, который присовокупляет эти 100 дол. к своим резервам. Коль скоро мы отмечаем только *изменения* в балансовых отчетах различных коммерческих банков, в балансовом отчете банка *A* теперь появляется запись, обозначенная a_1:

ПРОЦЕСС МНОГОКРАТНОГО УВЕЛИЧЕНИЯ ВКЛАДОВ

БАЛАНСОВЫЙ ОТЧЕТ: КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК А

Активы (в дол.)		Обязательства и собственный капитал (в дол.)	
Резервы	+ 100 (a_1) – 80 (a_3)	Бессрочные вклады	+ 100 (a_1) + 80 (a_2)
Ссуды	+ 80 (a_2)		– 80 (a_3)

Как следует из анализа сделки 3, этот 100-долларовый вклад наличными деньгами *не меняет* денежного предложения: с появлением 100 дол. на текущем счете из обращения (у владельца свалки) изымаются 100 дол. наличных. Но что на самом деле *происходит* – это то, что банк *A* получает 80 дол. *избыточных резервов*. Из вновь приобретенных резервов в размере 100 дол. 20%, или 20 дол., следует отложить в качестве обеспечения нового 100-долларового вклада, а оставшиеся 80 дол. составят избыточные резервы. Помня о том, что отдельный коммерческий банк может предоставлять займы в размере, не превышающем его избыточные резервы, мы приходим к выводу, что максимальная ссуда, которую способен выдать банк *A*, ограничена 80 дол. Когда заем на эту сумму предоставлен, ссуды банка *A* увеличиваются на 80 дол., а заемщик получает 80 дол. в виде бессрочного депозита. Добавим эти цифры – обозначенные a_2 – к балансовому отчету банка *A*.

Ну а сейчас мы должны обратиться к нашему третьему допущению: заемщик выписывает чек на 80 дол. – всю сумму ссуды – и передает его кому-либо, кто депонирует его в другом банке – банке *B*. Как показала сделка 6, банк *A теряет* как резервы, так и депозиты, равные сумме займа (a_3). Окончательный результат всех этих сделок заключается в том, что резервы банка *A* составляют теперь 20 дол. (= 100 дол. – 80 дол.), ссуды – 80 дол., а бессрочные вклады – 100 дол. (= 100 дол. + 80 дол. – 80 дол.). После всех этих манипуляций банк *A* в точности соблюдает требуемую резервную норму – 20%.

Как вы помните, по сделке 5 банк *B приобретает* как резервы, так и вклады, которые потерял банк *A*. Балансовый отчет банка *B*, включая b_1, выглядит так:

Таблица 14-2. Увеличение предложения денег системой коммерческих банков

Банк	(1) Полученные резервы и вклады (в дол.)	(2) Обязательные резервы (в дол.)	(3) Избыточные резервы (в дол.) (1) – (2)	(4) Суммы, которые банк способен ссудить; вновь созданные деньги (в дол.) = (3)
Банк *A*	100,00 (a_1)	20,00	80,00	80,00 (a_2)
Банк *B*	80,00 (a_3, b_1)	16,00	64,00	64,00 (b_2)
Банк *C*	64,00 (b_3, c_1)	12,80	51,20	51,20 (c_2)
Банк *D*	51,20 (c_3, d_1)	10,24	40,96	40,96 (d_2)
Банк *E*	40,96	8,19	32,77	32,77
Банк *F*	32,77	6,55	26,22	26,22
Банк *G*	26,22	5,24	20,98	20,98
Банк *H*	20,98	4,20	16,78	16,78
Банк *I*	16,78	3,36	13,42	13,42
Банк *J*	13,42	2,68	10,74	10,74
Банк *K*	10,74	2,15	8,59	8,59
Банк *L*	8,59	1,72	6,87	6,87
Банк *M*	6,87	1,37	5,50	5,50
Банк *N*	5,50	1,10	4,40	4,40
Прочие	21,97	4,40	17,57	17,57
Общее количество созданных денег (сумма величин в столбце 4)				400,00

ПРОЦЕСС МНОГОКРАТНОГО УВЕЛИЧЕНИЯ ВКЛАДОВ
БАЛАНСОВЫЙ ОТЧЕТ: КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК *B*

Активы (в дол.)		Обязательства и собственный капитал (в дол.)	
Резервы	+ 80 (b_1)	Бессрочные вклады	+ 80 (b_1)
	– 64 (b_3)		+ 64 (b_2)
Ссуды	+ 64 (b_2)		– 64 (b_3)

Когда чек выписан и предъявлен к оплате, банк *A* *теряет* 80 дол. в резервах и депозитах, а банк *B* *приобретает* 80 дол. в резервах и депозитах. Но 20%, или 16 дол., от вновь приобретенных банком *B* резервов следует держать в виде обязательных резервов, обеспечивающих новые 80-долларовые текущие счета. Это значит, что банк *B* имеет 64 дол. (= 80 дол. – 16 дол.) избыточных резервов. Он, следовательно, может предоставить заем в размере 64 дол. (b_2). Когда заемщик выпишет чек на всю эту сумму и депонирует его в банке *C*, и резервы, и вклады банка *B* сократятся на 64 дол. (b_3). В результате этих сделок резервы банка *B* составят теперь 16 дол. (= 80 дол. – 64 дол.), ссуды – 64 дол., а бессрочные вклады – 80 дол. (= 80 дол. + 64 дол. – 64 дол.). А в итоге банк *B* точно выполнит 20%-ное резервное требование.

Пойдем дальше. Банк *C* получил 64 дол. резервов и вкладов, потерянных банком *B*. Его балансовый отчет принимает такой вид (включая c_1):

ПРОЦЕСС МНОГОКРАТНОГО УВЕЛИЧЕНИЯ ВКЛАДОВ
БАЛАНСОВЫЙ ОТЧЕТ: КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК *C*

Активы (в дол.)		Обязательства и собственный капитал (в дол.)	
Резервы	+ 64,00 (c_1)	Бессрочные вклады	+ 64,00 (c_1)
	– 51,20 (c_3)		+ 51,20 (c_2)
Ссуды	+ 51,20 (c_2)		– 51,20 (c_3)

Ровно 20%, или 12,80 дол., от этих новых резервов потребуется отложить, оставшиеся 51,20 дол. становятся избыточными резервами. Значит, банк *C* может без опасений предоставить заем максимум на 51,20 дол. Допустим, он так и сделал (c_2). И допустим, заемщик выписал чек на всю сумму и передал его кому-либо, кто депонировал его в другом банке (c_3).

Банк *D* – банк, получающий 51,20 дол. резервов и вкладов, – отмечает теперь эти изменения в своем балансовом отчете (включая d_1):

ПРОЦЕСС МНОГОКРАТНОГО УВЕЛИЧЕНИЯ ВКЛАДОВ
БАЛАНСОВЫЙ ОТЧЕТ: КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК *D*

Активы (в дол.)		Обязательства и собственный капитал (в дол.)	
Резервы	+ 51,20 (d_1)	Бессрочные вклады	+ 51,20 (d_1)
	– 40,96 (d_3)		+ 40,96 (d_2)
Ссуды	+ 40,96 (d_2)		– 40,96 (d_3)

Сейчас банк *D* может предоставить заем в размере 40,96 дол. (d_2). Заемщик выписывает чек на полную сумму и депонирует его в другом банке (d_3).

В общем, если проявить особенную дотошность, можно продолжить эту процедуру, вовлекая в процесс банки *E*, *F*, *G*, *H*... и до бесконечности. Мы же предлагаем вам провести расчеты лишь для банков *E*, *F* и *G*, дабы убедиться, что процедура твердо усвоена.

Результаты этого анализа в общем виде представлены в табл. 14-2. Сюда включены данные для банков от *E* до *N*, так что у вас есть возможность проверить свои подсчеты. Наш вывод до некоторой степени удивителен: на основе 80 дол. избыточных резервов (полученных банковской системой, когда кто-то вложил 100 дол. наличными в банк *A*) *система коммерческих банков в целом* способна предоста-

вить заем в размере 400 дол. Следовательно, при резервной норме 20% банковская система в состоянии увеличить размер предоставляемых ссуд в 5 раз. И это при том, что каждый отдельный банк банковской системы выдает займы лишь в пределах собственных избыточных резервов. Как это можно объяснить? Почему *банковская система* способна предоставлять ссуды, многократно превышающие ее избыточные резервы, тогда как *каждый отдельный банк* в состоянии ссужать лишь «доллар на доллар» своих избыточных резервов?

Ответ заключается в том, что резервы, которые теряет отдельный банк, не теряет банковская система в целом. Резервы, потерянные банком *A*, приобретаются банком *B*. Те, что утратил *B*, получил *C*. *C* уступил *D*, *D* уступил *E*, *E* – *F* и т.д. Значит, хотя *отдельный* банк в банковской системе может утратить – и в самом деле утрачивает – резервы, у банковской *системы* в целом потерь быть не может.

Для отдельного банка безопасная величина ссуды меньше его избыточных резервов или равна им, но ссуда системы коммерческих банков может в несколько раз превышать ее избыточные резервы. Это противоречие – замечательная иллюстрация того, почему так важно уметь распознавать неправомерное обобщение и не допускать его (см. гл. 1). Возможности коммерческих банков *как группы* создавать деньги путем кредитования в значительной степени отличаются от аналогичных возможностей *отдельных банков* в системе.

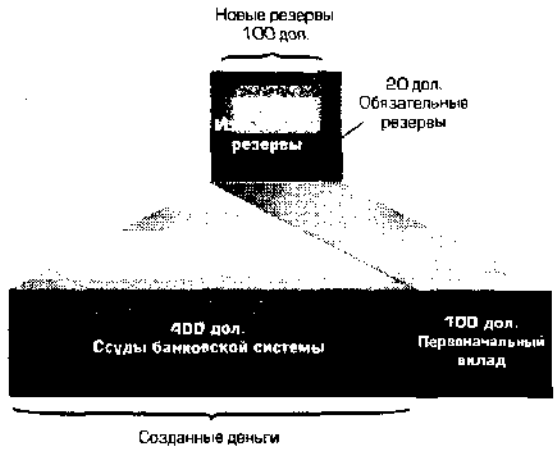


Рисунок 14-2. Результат процесса расширения денежной массы

Помещение на чековый счет 100 дол. наличными создает исходный 100-долларовый бессрочный вклад. Если резервная норма равна 20%, для поддержания 100-долларового депозита закон требует создания резервов в размере лишь 20 дол. Избыточные резервы в размере 80 дол. позволяют банковской системе посредством выдачи ссуд создать бессрочные вклады на 400 дол. Таким образом, 100 дол. резервов обеспечивают 500 дол. денежной массы (100 дол. + 400 дол.).

Денежный мультипликатор

***Мультипликатор бессрочных вкладов*, или денежный мультипликатор**, схож с мультипликатором дохода, рассмотренным в главе 10. В основе мультипликатора дохода лежит тот факт, что расходы одного домохозяйства кто-то другой получает в качестве дохода; мультипликатор вкладов основан на том, что резервы и депозиты, утраченные одним банком, получает другой. И подобно тому как размер мультипликатора дохода определяется величиной, обратной ПСС (изъятию в сбережения, которое происходит в каждом расходном цикле), мультипликатор вкладов *m* является величиной, обратной требуемой резервной норме *R* (изъятию в обязательные резервы, которое происходит на каждом этапе процесса кредитования). Коротко это можно выразить так:

$$\text{Денежный мультипликатор} = \frac{1}{\text{Требуемая резервная норма}},$$

или, пользуясь условными обозначениями:

$$m = \frac{1}{R}.$$

В этой формуле *m* обозначает максимальное количество новых денег в форме бессрочных депозитов, которое может быть создано *одним долларом* избыточных резервов при данной величине *R*. Для определения максимального количества новых депозитных денег *D*, которое может быть создано банковской системой на основе любого данного объема избыточных резервов *E*, мы просто умножаем величину избыточных резервов на денежный мультипликатор:

$$\text{Максимальное увеличение депозитных денег} = \text{Избыточные резервы} \times \text{Денежный мультипликатор},$$

или, проще,

$$D = E \times m.$$

В нашем примере из табл. 14-2:

400 дол. = 80 дол. × 5.

Но не забывайте, что, несмотря на схожесть причин, лежащих в основе мультипликатора дохода и мультипликатора бессрочных вкладов, первый связан с изменением доходов, а второй – с изменением предложения денег.

Графическое обобщение. Рис. 14-2 подводит окончательный итог нашему примеру расширения денежного предложения посредством многократных вкладов. Первоначальный вклад в банк 100 дол. наличными (нижний правый блок) создает новые резервы такого же размера (верхний блок). Однако при нашем допущении 20%-ной резервной нормы для «поддержки» этого 100-долларового бессрочного вклада необходимы резервы в размере всего лишь в 20 дол. Избыточные 80 дол. резервов позволяют

создать посредством предоставления ссуд новые бессрочные депозиты на 400 дол.; это свидетельствует о том, что денежный мультипликатор равен 5. Таким образом, 100 дол. новых резервов обеспечивают совокупное предложение денег в размере 500 дол.: сюда входят 100 дол. первоначального бессрочного вклада плюс 400 дол. на текущих счетах, созданных посредством кредитования.

Вы можете попробовать проверить, насколько хорошо вы усвоили процесс многократного расширения кредита банковской системой, с помощью двух задач, приведенных ниже.

1. Вновь проведите анализ табл. 14-2 (пройдите хотя бы три или четыре его ступени), исходя из предпосылки, что резервная норма равна 10. Каково максимальное количество денег, которое банковская система могла бы создать, получив 100 дол. в виде новых резервов и вкладов? (Нет, ответ не 800 дол.!)

2. Объясните, каким образом банковскую систему, которая полностью исчерпала ссудный потенциал и соблюдает 20%-ную резервную норму, можно заставить *сократить* объем выданных ссуд на 400 дол. путем снятия с текущего счета 100 дол. наличными, что вынуждает банк уменьшить резервы на 100 дол. (*Ключевой вопрос 13.*)

Некоторые модификации

Существует несколько осложняющих факторов, которые могут видоизменить количественную определенность нашего анализа.

Прочие изъятия. Помимо изъятия обязательных резервов на каждой ступени процесса кредитования возможны два других изъятия денег у коммерческих банков, которые понижают способность банковской системы создавать деньги.

1. Утечка наличных денег. Заемщик может потребовать, чтобы часть ссуды была выплачена ему наличными. Или же получатель чека, выписанного заемщиком, может предъявить его в банк для частичной или полной оплаты наличными, вместо того чтобы присовокупить к счету заемщика. Так, если в нашем примере человек, занявший 80 дол. в банке *A*, попросит выдать ему 16 дол. наличными, а оставшиеся 64 дол. поместить на текущий счет, банк *B* получит лишь 64 дол. новых резервов (из которых только 51,20 дол. будут избыточными), а не 80 дол. новых (и 64 дол. избыточных) резервов. Такое сокращение избыточных резервов соответственно понижает кредитный потенциал банковской системы. На самом деле, если бы первый заемщик взял все 80 дол. наличными и эти наличные деньги остались в обращении, процесс многократного увеличения тут же остановился бы. Но удобство и безопасность текущих счетов делают такой поворот событий маловероятным.

2. Избыточные резервы. Наш анализ способности системы коммерческих банков увеличивать денежное предложение посредством кредитования основывался на предположении, что коммерческие банки готовы точно соблюдать установленные законом резервные требования. Чем больше избыточных резервов держат банкиры, тем меньше совокупный потенциал банковской системы по расширению кредита. Например, допустим, что банк *A*, получив 100 дол. новой наличности, решил добавить к своим резервам 25 дол., а не законодательно установленный минимум в 20 дол. Тогда он даст в ссуду только 75 дол. вместо 80 дол. и соответственно уменьшится денежный мультипликатор[3]. Фактически в последние годы банки держали минимальные резервы. Объяснение этому очень простое: избыточные резервы не приносят банку процентного дохода, а ссуды и инвестиции приносят. Значит, наша предпосылка, согласно которой банк будет давать в долг столько денег, каковы его избыточные резервы, обоснованна и в общем довольно точна.

Краткое повторение 14-3

- В то время как отдельный банк в системе множества банков может без опасений ссужать (создавать) лишь такое количество денег, какое равно его избыточным резервам, банковская система способна *одалживать (создавать) деньги в количестве, многократно* превосходящем ее избыточные резервы.
- Денежный мультипликатор обратно пропорционален обязательной резервной норме и указывает, во сколько раз банковская система способна увеличить предложение денег в расчете на каждый доллар избыточных резервов.
- Утечка наличных денег и стремление банков держать избыточные резервы могут уменьшить величину денежного мультипликатора.

Необходимость денежного контроля

Наше описание способности банковской системы создавать деньги опирается на предпосылку, согласно которой коммерческие банки готовы создавать деньги посредством выдачи займов, а домохозяйства и фирмы готовы занимать. В действительности готовность банков предоставлять ссуды на основе избыточных резервов подвержена циклическим колебаниям, и в этом кроется причина государственного контроля за денежным предложением ради обеспечения экономической стабильности.

[3] В частности, в нашей формуле денежного мультипликатора $m = 1/R$ к обязательной резервной норме R мы теперь прибавляем дополнительные избыточные резервы, которые предпочитает держать банкир. Например, если банкир хочет иметь дополнительные избыточные резервы, равные 5% от каждого вновь приобретенного бессрочного вклада, то знаменатель будет равен 0,25 (резервная норма 0,20 плюс дополнительные избыточные резервы 0,05). Денежный мультипликатор понижается с 5 до 1/0,25, или до 4.

Когда царит процветание, банки расширяют кредит до максимума своих возможностей. Ссуды являются приносящими процент активами, и в экономически благоприятные времена опасность неплатежеспособности заемщиков довольно мала. Но, как мы увидим в главах 15 и 16, предложение денег оказывает существенное влияние на совокупный спрос. Выдавая ссуды и тем самым создавая деньги в максимально возможном для них количестве, коммерческие банки в периоды процветания могут породить чрезмерный совокупный спрос и инфляцию.

Когда же на экономическом горизонте сгущаются тучи депрессии и спада, банкиры поспешно берут назад свои предложения о займах, стремясь к безопасной ликвидности (избыточным резервам), даже если для этого приходится жертвовать потенциальным процентным доходом. В такие периоды банкиры опасаются массового изъятия вкладов паникующим населением и к тому же сомневаются в способности заемщиков вернуть долги. Неудивительно, что в годы Великой депрессии 30-х годов банки владели крупными избыточными резервами, но кредитование пребывало в глубоком упадке. Таким образом, во времена спада банки способны сократить денежное предложение, ограничивая выдачу ссуд. Подобное сужение денежного предложения сдерживает совокупный спрос и способствует усилению спада. Стремительное сокращение денежного предложения послужило одним из факторов, вызвавших Великую депрессию 30-х годов (см. «Последний штрих»).

Наш окончательный вывод состоит в том, что от стремящихся к прибыли банкиров можно ожидать таких изменений денежного предложения, которые усиливают циклические колебания. Именно по этой причине Федеральной резервной системе необходимо иметь в своем распоряжении определенные политические инструменты, предназначенные для управления предложением денег в антициклическом, а не проциклическом направлении. К анализу этих политических инструментов мы обратимся в главе 15.

РЕЗЮМЕ

1. Разобраться в операциях коммерческого банка помогает его балансовый отчет, в котором активы равны обязательствам и собственному капиталу.

2. Современная банковская система опирается на частичные резервы.

3. Коммерческие банки обязаны держать установленные законом резервы в виде вкладов в федеральном резервном банке или в виде кассовой наличности. Эти резервы равны определенной доле обязательств коммерческого банка по бессрочным вкладам. Избыточные резервы равны фактическим резервам за вычетом обязательных резервов.

4. Банки теряют как резервы, так и бессрочные вклады, когда на них выписываются чеки.

5. Когда коммерческие банки предоставляют ссуды, они создают деньги, то есть бессрочные депозиты, или банковские деньги. Создание чековых вкладов посредством банковского кредитования является самым важным источником денег в экономике США. Деньги уничтожаются, когда происходит возврат ссуд.

6. Способность отдельного коммерческого банка создавать деньги путем выдачи ссуд зависит от размера его *избыточных* резервов. Вообще говоря, коммерческий банк способен ссудить лишь сумму, равную объему его избыточных резервов. Таким образом, его возможности создавать деньги ограничены, поскольку чеки, выписанные заемщиком, по всей вероятности, будут депонированы в другом банке, что приводит к утрате банком-заимодателем резервов и вкладов в размере ссуды, которую он выдал.

7. Использованию избыточных резервов для выдачи ссуд банки могут предпочесть покупку государственных облигаций у населения. При этом банки просто кредитуют продавцов облигаций, открывая им текущие счета и создавая таким образом депозитные деньги. Когда банки продают облигации населению, деньги уничтожаются, поскольку покупатели должны использовать свои текущие счета для оплаты облигаций.

8. Выдавая ссуды и покупая облигации, банки получают процентный доход, а храня наличность и избыточные резервы, они поддерживают ликвидность. Банки, у которых образуется временный избыток резервов, зачастую пользуются этим для предоставления однодневных займов другим банкам, испытывающим нехватку обязательных резервов. Процентная ставка по таким займам на федеральном финансовом рынке называется процентной ставкой по федеральным фондам.

9. Система коммерческих банков в целом способна предоставлять ссуды, многократно превосходящие по объему ее избыточные резервы, так как банковская *система* не может терять резервы, хотя отдельные банки могут уступать резервы другим банкам в системе.

10. Величина, указывающая, во сколько раз больше способна ссудить банковская система в расчете на каждый доллар избыточных резервов, обратно пропорциональна резервной норме. Процесс многократного расширения кредитования является обратимым.

11. Тот факт, что стремящиеся к прибыли банки меняют предложение денег в проциклическом направлении, обусловливает необходимость контроля за денежным предложением со стороны ФРС.

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

БАНКОВСКАЯ ПАНИКА 1930–1933 ГОДОВ

Волна банковской паники, прокатившаяся по США в 1930–1933 гг., привела к многократному сокращению денежного предложения в стране.

В самые первые месяцы Великой депрессии обанкротились несколько слабых и неустойчивых по своему финансовому состоянию банков. Сразу же поползли слухи, будто клиенты этих банков потеряли все свои незастрахованные вклады, и тогда многих охватило беспокойство: не произойдет ли что-то подобное и с другими банками. В результате вкладчики принялись изымать свои средства (снимать со счетов наличность) из местных банков, большинство которых занимало вполне прочное финансовое положение. Говоря языком экономистов, первоначальные банкротства повлекли за собой отрицательные побочные эффекты, или издержки перелива (см. гл. 5), затронув благополучные банки. За 3 года потерпели крушение более 9 тыс. банков.

Массовый перевод чековых вкладов в наличность, охвативший страну в *1930–1933 гг.*, привел к сокращению предложения денег в экономике. Отток наличных денежных средств из банков означал для них утрату резервов и многократное уменьшение объема ссуд и чековых вкладов. К тому же банки в погоне за ликвидностью, которая позволила бы им справиться с дальнейшим изъятием средств, стали отзывать свои ссуды и продавать населению государственные ценные бумаги. Благодаря этим мерам банкам удалось увеличить свои избыточные резервы, то есть резервы, не отданные взаймы. Утрата вкладов (резервов) и неуемное стремление к ликвидности, повернув вспять процесс расширения денежной массы (показанный на рис. 14-2), подорвали предложение денег.

В 1933 г. президент Франклин Рузвельт положил конец банковской панике, объявив «национальные банковские каникулы», которые начались с того, что все банки были на неделю закрыты, а завершились принятием программы федерального страхования депозитов. И все же объем денежной массы в экономике сократился на 25%. Этот глубочайший в американской истории спад предложения денег стал одной из причин самой тяжкой и продолжительной депрессии в стране.

В наши дни такое огромное сокращение денежного предложения, какое произошло в *1930–1933 гг.*, просто немыслимо. Благодаря гарантиям ФКСД банкротство отдельного банка не перерастает во всеобщую банковскую панику. Кроме того, если во время банковской паники *1930–1933 гг.* ФРС оставалась в бездействии, сегодня она незамедлительно приняла бы меры для поддержания резервов банковской системы и уровня денежного предложения в стране. Именно эти меры ФРС будут предметом нашего рассмотрения в главе 15.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Балансовый отчет (баланс) (*balance sheet*)
Банковская система частичных резервов (*fractional reserve system of banking*)
Кассовая наличность (*vault cash*)
Установленные законом, или обязательные, резервы (*legal or required reserves*)
Резервная норма (*reserve ratio*)
Фактические, обязательные и избыточные резервы (*actual, required and excess reserves*)
Процентная ставка по федеральным фондам (*Federal funds rate*)
Денежный мультипликатор (*monetary multiplier*)
Изъятия (*leakage*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Почему балансовый отчет всегда находится в равновесии? Каковы основные активы и требования в балансовом отчете коммерческого банка?

2. ***Ключевой вопрос.*** *Почему коммерческие банки обязаны иметь резервы? Объясните, почему резервы являются активом для коммерческих банков, но обязательством для федеральных резервных банков. Что такое избыточные резервы? Как вычислить величину избыточных резервов, имеющихся у банка? Каково их значение?*

3. «Когда наличные деньги помещаются в банк, наличность изымается из обращения и в результате предложение денег уменьшается». Согласны ли вы с этим утверждением? Объясните свой ответ.

4. ***Ключевой вопрос.*** *«Когда коммерческий банк предоставляет ссуду, он создает деньги; когда ссуда возвращается, деньги уничтожаются». Объясните, что это значит.*

5. Объясните, почему отдельный коммерческий банк может безопасно одолжить лишь сумму, равную избыточным резервам, но система коммерческих банков в состоянии выдавать ссуды, многократно превосходящие по величине ее избыточные резервы. Почему величина, указывающая, во сколько

раз может возрасти объем ссуд банковской системы, обратно пропорциональна резервной норме.

6. Предположим, Джонс положил 500 дол. наличных денег на свой текущий счет в Первом национальном банке. Спустя полчаса Смит получил в этом банке ссуду в размере 750 дол. На сколько и в каком направлении изменится предложение денег? Объясните свой ответ.

7. Допустим, Национальный коммерческий банк держит 8 тыс. дол. в качестве избыточных резервов и у него открыты текущие счета на 150 тыс. дол. Если резервная норма равна 20%, каков объем фактических резервов банка?

8. ***Ключевой вопрос.*** *Предположим, Континентальный банк имеет следующий упрощенный баланс. Резервная норма составляет 20%.*

Активы (в тыс. дол.)		Обязательства и собственный капитал (в тыс. дол.)	
	(1) (2)		(1) (2)
Резервы	22 – –	Бессрочные депозиты	100 – –
Ценные бумаги	38 – –		
Ссуды	40 – –		

а. Каков максимальный объем новых ссуд, которые этот банк может предоставить? Покажите в столбце (1), как будет выглядеть балансовый отчет банка после предоставления этих дополнительных ссуд.

б. На сколько изменится предложение денег? Объясните свой ответ.

в. Как будет выглядеть балансовый отчет банка после того, как банку предъявят к оплате чеки на всю сумму новых ссуд? Покажите этот новый балансовый отчет в столбце (2).

г. Ответьте на вопросы а, б и в, исходя из того, что резервная норма равна 15%.

9. Третий национальный банк держит 20 тыс. дол. в резерве и 100 тыс. дол. на текущих счетах. Резервная норма равна 20%. Домохозяйство помещает в банк 5 тыс. дол. наличными, которые присовокупляются к резервам. Каковы теперь избыточные резервы банка?

10. Вновь предположим, что у Третьего национального банка 20 тыс. дол. резервов и 100 тыс. дол. на текущих счетах. Резервная норма по-прежнему 20%. Банк продает федеральному резервному банку своего округа ценные бумаги на 5 тыс. дол. и получает взамен прирост резервов на 5 тыс. дол. Сколько теперь избыточных резервов у банка? Почему ваш ответ отличается (а он отличается!) от ответа на вопрос 9?

11. Предположим, банк неожиданно обнаружил, что его резервы временно сократились, несколько отстав от уровня обязательных резервных требований. Каким образом он мог бы исправить положение с помощью федерального финансового рынка? Теперь допустим, что банк столкнулся со значительным и постоянным дефицитом резервов. Какими средствами исправления ситуации он располагает? *Подсказка*: вспомните свой ответ на вопрос 4.

12. Представим, что Боб снял со своего чекового счета в банке «Безопасность» 100 дол. и потратил их на покупку видеокамеры у Джо, который положил эти 100 дол. на свой чековый счет в банке «Спокойствие». Допустив, что резервная норма равна 10% и избыточные резервы изначально отсутствуют, определите уровень, до которого: а) банк «Безопасность» должен сократить объем ссуд и бессрочных депозитов вследствие изъятия наличности; б) банк «Спокойствие» может безопасно увеличить объем ссуды и бессрочных депозитов вследствие вклада наличности. Как изъятие и вложение наличности меняют денежное предложение?

13. ***Ключевой вопрос.*** *Предположим, что упрощенный консолидированный баланс, помещенный ниже, составлен для системы коммерческих банков. Все показатели — в миллиардах долларов. Резервная норма равна 25%.*

Активы (в млрд дол.)		Обязательства и собственный капитал (в млрд дол.)	
	(1)		(1)
Резервы	52 –	Бессрочные депозиты	200 –
Ценные бумаги	48 –		
Ссуды	100 –		

а. Какова величина избыточных резервов у системы коммерческих банков? Каков максимальный объем ссуд, которые может предложить банковская система? Покажите в столбце (1), как будет выглядеть консолидированный баланс после того, как эта сумма будет выдана. Какова величина денежного мультипликатора?

б. Ответьте на вопрос а для случая, когда резервная норма равна 20%. Объясните получившуюся разницу в способности системы коммерческих банков к кредитованию. Какова теперь величина денежного мультипликатора?

14. Что такое банковские изъятия? Как они могут повлиять на способность банковской системы к созданию денег? Поясните свой ответ на конкретных примерах.

15. Объясните, почему для контроля за предложением денег нужна Федеральная резервная система.

16. («Последний штрих».) Объясните, каким образом банковская паника 1930–1933 гг. привела к сокращению денежного предложения. Почему вероятность подобной паники в наши дни весьма мала?

ФЕДЕРАЛЬНЫЕ РЕЗЕРВНЫЕ БАНКИ И КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНАЯ ПОЛИТИКА

В главе 14 мы уделили основное внимание способности отдельных банков и системы коммерческих банков создавать деньги. Наши рассуждения завершились на тревожной ноте: нерегулируемая деятельность коммерческих банков может послужить причиной циклических колебаний деловой активности. Коммерческим банкам выгодно расширять денежное предложение в периоды инфляции спроса и сокращать его для обеспечения ликвидности во время депрессии.

В этой главе мы рассмотрим, как руководящие кредитно-денежные ведомства пытаются противостоять проциклическим тенденциям, порождаемым банковской системой, с помощью различных приемов контроля. Эти попытки зачастую находят отражения в броских газетных заголовках, таких, например: «Ослаблены резервные требования к банкам – впервые с 1983 г.», «ФРС активно продает облигации», «ФРС повысила учетную ставку на 3%». О чем говорят эти и подобные им заголовки?

Здесь, как и в главе 14, мы будем вести речь главным образом о коммерческих банках, учитывая их важную роль в создании депозитных денег. Однако в ходе обсуждения в качестве эквивалента термина «коммерческий банк» может использоваться термин «депозитное учреждение», а вместо термина «чековый депозит» – термин «бессрочный вклад» (или «вклад до востребования»).

В этой главе мы, во-первых, сосредоточим внимание на целях кредитно-денежной политики и роли причастных к ней институтов. Во-вторых, мы рассмотрим балансовый отчет федеральных резервных банков, поскольку кредитно-денежная политика осуществляется преимущественно через эти центральные банки. В-третьих, мы подробно проанализируем приемы и методы кредитно-денежного контроля; каковы ключевые инструменты денежного контроля и как они действуют. В-четвертых, мы внимательно рассмотрим цепочку причинно-следственных связей, порождаемых кредитно-денежной политикой, а также дадим оценку ее эффективности. И наконец, в-пятых, мы вкратце опишем основные современные направления макроэкономической теории и политики.

ЦЕЛИ КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ

Прежде чем приступать к изучению технических приемов и методов осуществления кредитно-денежной политики, нам нужно понять, каковы цели этой политики, определить, какие институты отвечают за ее разработку и проведение в жизнь.

Здесь необходимо еще раз подчеркнуть некоторые ключевые положения, отмеченные в главе 13. Совет управляющих ФРС обязан осуществлять надзор и контроль за деятельностью денежной и банковской систем. Именно Совет формулирует основные правила политики, которым следует банковская система. Коль скоро Совет управляющих – это общественный орган, его решения направлены на соблюдение и защиту интересов общества. 12 федеральных резерв-

ных – центральных – банков отвечают за воплощение в жизнь политических решений Совета. Будучи квазигосударственными банками, федеральные резервные банки действуют не ради прибыли, а в первую очередь ради реализации тех мер, которые рекомендует Совет управляющих.

Однако сказать, что Совет проводит политику, которая «соответствует интересам общества», недостаточно. Мы должны более четко сформулировать цели кредитно-денежной политики. *Основополагающая цель* **кредитно-денежной политики** *состоит в том, чтобы помочь экономике достичь такого общего уровня производства, для которого характерны полная занятость ресурсов и отсутствие инфляции.* Кредитно-денежная политика заключается в изменении денежного предложения, направленном на стабилизацию совокупного объема производства, занятости и уровня цен. Это означает увеличение денежного предложения в периоды спада для поощрения расходов и сокращение денежного предложения в периоды инфляции для ограничения расходов.

Совет управляющих ФРС меняет объем денежного предложения в стране, регулируя размеры избыточных резервов, имеющихся у коммерческих банков. Избыточные резервы, как вы помните, имеют решающее значение для способности банковской системы создавать деньги. Специфические приемы, которыми Совет воздействует на избыточные резервы в банковской системе, заслуживают обстоятельного рассмотрения. Разобравшись в том, как ФРС управляет избыточными резервами и денежным предложением, мы объясним, каким образом изменения объема денежной массы воздействуют на процентные ставки и совокупный спрос.

КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ БАЛАНСОВЫЙ ОТЧЕТ ФЕДЕРАЛЬНЫХ РЕЗЕРВНЫХ БАНКОВ

Поскольку кредитно-денежную политику проводят 12 федеральных резервных банков, необходимо понять суть балансового отчета этих банков. Некоторые из их активов и обязательств в значительной степени отличаются от активов и обязательств коммерческих банков. Табл. 15-1 представляет собой упрощенный консолидированный балансовый отчет, где показаны все основные активы и обязательства 12 федеральных резервных банков на 30 сентября 1994 г.

Активы

Нам следует рассмотреть два вида активов ФРС.

1. Ценные бумаги. Показанные в балансе ценные бумаги – это государственные облигации, купленные федеральными резервными банками. К ним относятся в основном такие долговые обязательства, как казначейские векселя (краткосрочные ценные бумаги) и казначейские облигации (долгосрочные ценные бумаги), которые выпускает федеральное правительство для финансирования прошлого и настоящего бюджетного дефицита. Эти ценные бумаги составляют часть государственного, или национального, долга (см. гл. 18). Некоторые из таких облигаций могут быть куплены непосредственно у Казначейства, но большинство из них приобретается на открытом рынке у коммерческих банков или населения. Хотя эти облигации служат важным источником дохода федеральных резервных банков, их купля-продажа осуществляется не ради прибыли напрямую; скорее основная цель этих операций – воздействие на величину резервов коммерческих банков и, следовательно, на их способность создавать деньги путем предоставления займов.

2. Ссуды коммерческим банкам. В силу причин, которые мы вскоре рассмотрим, коммерческие банки время от времени занимают деньги у федеральных резервных банков. Долговые расписки, которые коммерческие банки оставляют этому «банку банков», обозначаются как ссуды коммерческим банкам. С точки зрения федеральных резервных банков, эти долговые расписки являются активами, то есть требованиями к коммерческим банкам, которые получили у них заем. Для коммерческих банков эти долговые расписки являются обязательствами. Получая таким путем ссуды, коммерческие банки увеличивают свои резервы в обмен на долговые обязательства.

Обязательства

В разделе обязательств мы находим три статьи.

1. Резервы коммерческих банков. С этой статьей мы уже знакомы. Это – актив, с точки зрения банков-членов, но – обязательство для федеральных резервных банков.

2. Депозиты Казначейства. Фирмы и частные лица считают удобным и желательным оплачивать свои обязательства с помощью чеков; точно так же поступает и Казначейство Соединенных Штатов. Оно имеет вклады в различных федеральных банках и выписывает на них чеки, оплачивая свои обязательства. Для Казначейства такие депозиты – активы, для ФРС – обязательства. Казначейство создает и восполняет эти депозиты, размещая на них средства от налоговых поступлений и займов, получаемых путем продажи облигаций населению или банкам.

3. Банкноты Федеральной резервной системы. Массу бумажных денег в США составляют банкноты, выпускаемые федеральными резервными банками. Попадая в обращение, эти бумажные деньги становятся требованиями к активам федеральных резервных банков и потому рассматриваются ими как обязательства. Подобно тому как ваши собственные долговые расписки не являются ни активом, ни обязательством пока находятся в ваших

Таблица 15-1. Консолидированный балансовый отчет 12 федеральных резервных банков на 30 сентября 1994 г. (в млн дол.)

Активы		Обязательства и собственный капитал	
Ценные бумаги	355 150	Резервы коммерческих банков	30 054
Ссуды коммерческим банкам	504	Депозиты Казначейства	6848
Прочие активы	61 194	Банкноты Федеральной резервной системы (в обращении)	363 509
		Прочие обязательства и собственный капитал	16 437
Итого	416 848	Итого	416 848

Источник: Federal Reserve Bulletin. December, 1994.

руках, банкноты Федеральной резервной системы, покоящиеся в подвалах федеральных резервных банков, не представляют ни активов, ни обязательств. Лишь банкноты, которые находятся в обращении, являются обязательствами «банка банков». Те банкноты, что поступают в обращение через коммерческие банки, не становятся частью денежной массы до тех пор, пока не попадут в руки населения.

ИНСТРУМЕНТЫ КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ

Получив некоторое представление о балансовом отчете федеральных резервных банков, мы имеем теперь возможность исследовать, как Совету управляющих ФРС удается влиять на способность банковской системы к созданию денег. Совет управляющих располагает тремя инструментами денежного контроля, с помощью которых он воздействует на резервы коммерческого банка:

1) операции на открытом рынке;
2) изменение резервной нормы;
3) изменение учетной ставки.

Операции на открытом рынке

Операции на открытом рынке — наиболее важное средство контроля ФРС за денежным предложением. Термином **операции на открытом рынке** обозначают *куплю-продажу на открытом рынке государственных облигаций федеральными резервными банками* — то есть покупку облигаций у коммерческих банков и населения в целом или продажу им этих ценных бумаг. Как такие покупки и продажи государственных ценных бумаг влияют на избыточные резервы коммерческих банков?

Покупка ценных бумаг. Предположим, Совет управляющих дал команду федеральным резервным банкам купить государственные облигации на открытом рынке. Купить эти ценные бумаги можно у коммерческих банков и населения. В любом случае конечный результат, по существу, один и тот же — резервы коммерческого банка увеличиваются.

У коммерческих банков. Проследим процесс покупки федеральным резервным банком государственных облигаций *у коммерческих банков.*

а. Коммерческие банки передают часть своих портфелей ценных бумаг федеральным резервным банкам.

б. Федеральные резервные банки оплачивают эти ценные бумаги увеличением резервов коммерческих банков на сумму покупки.

Подобно тому как коммерческий банк может оплатить облигацию, купленную у частного лица, путем увеличения текущего счета продавца, «банк банков» может оплатить облигации, купленные у коммерческих банков, путем увеличения резервов банка. Консолидированный балансовый отчет коммерческих банков и федеральных резервных банков в подобном случае изменится так, как показано ниже.

ФРС ПОКУПАЕТ ОБЛИГАЦИИ У КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

ФЕДЕРАЛЬНЫЕ РЕЗЕРВНЫЕ БАНКИ

Активы	Обязательства и собственный капитал
+ Ценные бумаги (а)	+ Резервы коммерческих банков (б)
↑	|
(а) Ценные бумаги	(б) Резервы
|	↓

КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ

Активы	Обязательства и собственный капитал
− Ценные бумаги (а) + Резервы (б)	

Направленная вверх стрелка показывает, что ценные бумаги перешли от коммерческих банков к федеральным резервным банкам. Следовательно, мы ставим знак «минус» перед статьей «Ценные бумаги» в столбце активов балансового отчета коммерческих банков. По той же причине мы ставим знак «плюс» напротив статьи «Ценные бумаги» в столбце активов балансового отчета федеральных резервных банков.

Направленная вниз стрелка означает, что федеральные резервные банки предоставили резервы

коммерческим банкам. Поэтому мы ставим знак «плюс» перед статьей «Резервы» в балансовом отчете коммерческих банков. Знак «плюс» в столбце обязательств балансового отчета федеральных резервных банков означает, что резервы коммерческого банка увеличились; для федеральных резервных банков они являются обязательствами.

Самый важный аспект этой сделки состоит в том, что, когда федеральные резервные банки покупают ценные бумаги у коммерческих банков, резервы коммерческих банков, а следовательно, и их способность к кредитованию возрастают.

У населения. Если федеральные резервные банки покупают ценные бумаги *у населения*, воздействие на резервы коммерческого банка оказывается, по существу, точно таким же. Допустим, компания *Grisley*, которая, как мы помним, занимается продажей фасованного мяса, владеет несколькими отчуждаемыми государственными облигациями, которые она продает на открытом рынке федеральным резервным банкам. Сделка проходит следующим образом.

а. Компания Grisley передает ценные бумаги федеральным резервным банкам и в уплату получает чеки, выписанные федеральными резервными банками на самих себя.

б. Компания Grisley незамедлительно депонирует эти чеки на свой счет в банке *Wahoo*.

в. Банк *Wahoo* предъявляет эти чеки федеральным резервным банкам к оплате, посылая их туда для учета. В результате резервы банка *Wahoo* возрастают.

Вот как в этом случае изменяются балансовые отчеты.

ФРС ПОКУПАЕТ ОБЛИГАЦИИ У НАСЕЛЕНИЯ

ФЕДЕРАЛЬНЫЕ РЕЗЕРВНЫЕ БАНКИ

Активы	Обязательства и собственный капитал
+ Ценные бумаги (а)	+ Резервы коммерческих банков (в)
(а) Ценные бумаги ↑	(а) Чеки ↓

КОМПАНИЯ *GRISLEY*

Активы	Обязательства и собственный капитал
+ Бессрочные вклады (б)	
− Ценные бумаги (а) ↑	
(б) + Вклады ↑	(б) Чеки ↓

БАНК *WAHOO*

Активы	Обязательства и собственный капитал
+ Резервы (в)	+ Бессрочные вклады (б)

(в) + Резервы

(в) Чеки

Необходимо понять два аспекта этой сделки.

1. Как и в случае с покупкой федеральными резервными банками ценных бумаг непосредственно у коммерческих банков, в результате этой сделки резервы и кредитоспособность системы коммерческих банков возрастают. Этот факт отмечен знаком «плюс» напротив статьи «Резервы», показывающим увеличение активов банка *Wahoo*.

2. Покупка государственных облигаций центральными банками сама по себе увеличивает предложение денег (независимо от расширения денежного предложения, которое может произойти вследствие увеличения резервов коммерческого банка). Непосредственный рост денежного предложения произошел в форме увеличения количества денег на чековых счетах; в связи с этим бессрочные вклады в банке *Wahoo* отмечены знаком «плюс». Поскольку эти бессрочные вклады рассматриваются компанией *Grisley* как активы, бессрочные вклады в балансовом отчете компании *Grisley* возросли (знак «плюс»).

Покупка федеральными резервными банками ценных бумаг у системы коммерческих банков несколько отличается от их покупки у населения. Если предположить, что изначально у коммерческих банков отсутствуют (или исчерпаны) кредитные возможности, то приобретение федеральными резервными банками облигаций *у коммерческих банков* увеличит их фактические и избыточные резервы на всю сумму покупки. Как показано в левой части рис. 15-1, покупка 1000-долларовой облигации у коммерческого банка увеличивает как фактические, так и избыточные резервы этого банка на 1000 дол.

Вместе с тем покупка федеральным резервным банком облигаций *у населения* увеличивает фактические резервы банков, но вместе с тем увеличивает и бессрочные вклады. Таким образом, покупка 1000-долларовой облигации у населения увеличит фактические резервы банковской системы, исчерпавшей свои кредитные возможности, на 1000 дол., но при 20%-ной резервной норме избыточные резервы банковской системы достигнут лишь 800 дол. Покупка облигаций у населения в данном случае *равносильна* тому, что система коммерческих банков уже использовала 20% вновь приобретенных резервов на поддержание 1000 дол. новых депозитных денег.

Тем не менее в обеих сделках общий результат одинаков: *когда федеральные резервные банки покупают ценные бумаги на открытом рынке, резервы коммерческих банков увеличиваются.* Если банки используют свои избыточные резервы для выдачи ссуд, предложение денег в стране растет. На рис. 15-1 хорошо видно, что покупка федеральным

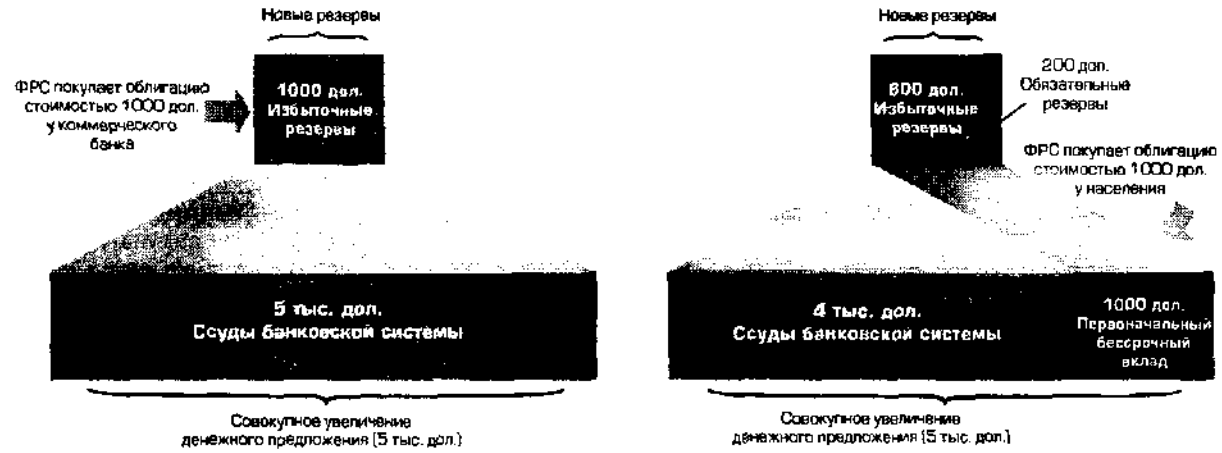


Рисунок 15-1. Покупка облигаций федеральными резервными банками и расширение денежного предложения

Если изначально кредитные возможности всех банков исчерпаны, покупка федеральными резервными банками облигации стоимостью 1000 дол. либо у коммерческого банка, либо у населения при резервной норме 20% увеличит денежное предложение на 5 тыс. дол. Левая часть диаграммы показывает, что покупка 1000-долларовой облигации у коммерческого банка создает избыточные резервы в размере 1000 дол., что способствует увеличению бессрочных вкладов посредством выдачи ссуд до 5 тыс. дол. В правой части диаграммы видно, что покупка 1000-долларовой облигации у населения создает избыточные резервы в размере лишь 800 дол., так как 200 дол. резервов требуются для «поддержания» 1000 дол. нового бессрочного депозита банковской системы. Следовательно, коммерческие банки в состоянии расширить денежное предложение путем кредитования на 4 тыс. дол. Эти 4 тыс. дол. на чековых счетах *плюс* первоначальный новый бессрочный вклад в размере 1000 дол. в совокупности составляют 5 тыс. дол. новых денег.

резервным банком облигаций на 1000 дол. приведет к появлению 5 тыс. дол. дополнительных денег независимо от того, у кого приобретаются эти облигации — у коммерческих банков или населения в целом.

Продажа ценных бумаг. Создается впечатление, что продажа федеральными резервными банками государственных облигаций сокращает резервы коммерческих банков. Давайте посмотрим, так ли это.

Коммерческим банкам. Допустим, федеральные резервные банки продают ценные бумаги на открытом рынке *коммерческим банкам.*

а. Федеральные резервные банки продают ценные бумаги, которые приобретают коммерческие банки.

б. Коммерческие банки оплачивают эти ценные бумаги, выписывая чеки на свои вклады, то есть свои резервы, в федеральных резервных банках. Федеральные резервные банки учитывают эти чеки, соответственно уменьшая резервы коммерческих банков.

Теперь балансовые отчеты выглядят следующим образом.

ФРС ПРОДАЕТ ОБЛИГАЦИИ КОММЕРЧЕСКИМ БАНКАМ

ФЕДЕРАЛЬНЫЕ РЕЗЕРВНЫЕ БАНКИ

Активы	**Обязательства и собственный капитал**
+ Ценные бумаги (а)	+ Резервы коммерческих банков (б)
(а) Ценные бумаги ↑	(б) Резервы ↓

КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ

Активы	**Обязательства и собственный капитал**
− Ценные бумаги (а) + Резервы (б)	

Сокращение резервов коммерческих банков отмечено знаком «минус» напротив соответствующей статьи.

Населению. Если федеральные резервные банки продают ценные бумаги *населению,* конечный результат оказывается точно таким же. Поставим компанию *Grisley* на место покупателя государственных облигаций, которые продают федеральные резервные банки.

а. Федеральный резервный банк продает государственные облигации *Grisley*, которая платит чеком, выписанным на банк *Wahoo*.

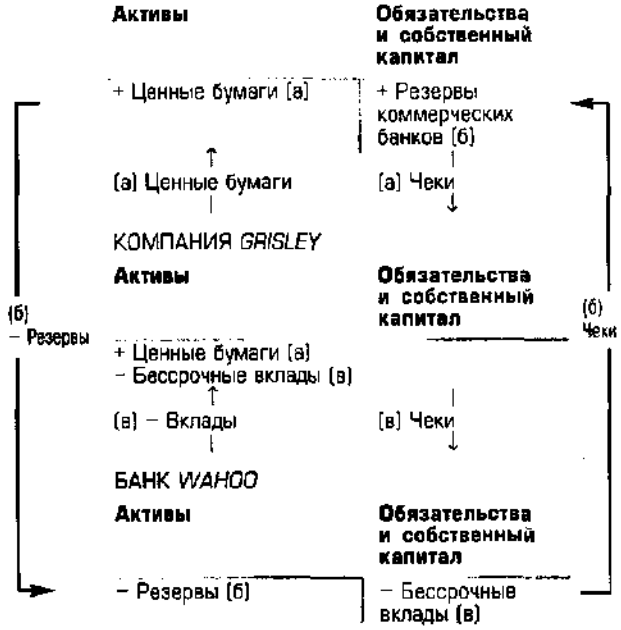
б. Федеральные резервные банки учитывают этот чек, сокращая резервы банка *Wahoo*.

в. Банк *Wahoo* возвращает компании *Grisley* ее чек, сокращая на соответствующую сумму текущий счет компании.

Изменение балансовых отчетов представлено ниже.

ФРС ПРОДАЕТ ОБЛИГАЦИИ НАСЕЛЕНИЮ

ФЕДЕРАЛЬНЫЕ РЕЗЕРВНЫЕ БАНКИ



Продажа федеральными резервными банками облигаций на 1000 дол. системе коммерческих банков сокращает ее фактические и избыточные резервы на 1000 дол. Но продажа 1000-долларовой облигации населению сокращает избыточные резервы банков на 800 дол., так как в результате продажи количество депозитных денег также уменьшилось на 1000 дол. Поскольку бессрочные депозиты, размещенные в системе коммерческих банков, сократились на 1000 дол., банкам теперь и резервы нужны на 200 дол. меньше.

Продает ли ФРС облигации населению или коммерческим банкам, результат и в том и в другом случае одинаков: *когда федеральные резервные банки продают ценные бумаги на открытом рынке, резервы коммерческих банков сокращаются.* Если все избыточные резервы банковской системы уже израсходованы на ссуды, это уменьшение резервов коммерческих банков обернется сокращением денежного предложения в стране. В нашем примере продажа государственных ценных бумаг на 1000 дол. приведет к уменьшению денежного предложения на 5 тыс. дол. независимо от того, кому они проданы – коммерческим банкам или населению. Вы можете удостовериться в этом, вновь обратившись к рис. 15-1 и проследив влияние *продажи* федеральными резервными банками 1000-долларовой облигации либо коммерческим банкам, либо населению.

Что побуждает коммерческие банки и население продавать государственные ценные бумаги федеральным резервным банкам или покупать у них? Из главы 13 мы знаем, что цены облигаций и их процентные ставки находятся в обратной зависимости друг от друга. Когда ФРС покупает государственные облигации, спрос на них возрастает. Следовательно, цены на государственные облигации поднимаются, а процентные ставки падают. Возросшие цены и понизившиеся процентные ставки облигаций побуждают банки и индивидуальных держателей государственных облигаций продавать их федеральным резервным банкам.

Когда ФРС продает государственные облигации, дополнительное их предложение на рынке понижает цены на облигации и поднимает их процентные ставки, делая тем самым государственные облигации привлекательным объектом покупки для банков и населения.

Резервная норма

Каким образом Совет управляющих ФРС, манипулируя установленной законом **резервной нормой**, влияет на способность коммерческих банков к кредитованию? Простой пример демонстрирует, как это происходит. Рассмотрим строку (2) табл. 15-2 и предположим, что согласно балансовому отчету резервы равны 5 тыс. дол., а бессрочные вклады – 20 тыс. дол. Если законом установлена резервная норма 20%, значит, *обязательные* резервы банка составляют 4 тыс. дол. Поскольку *фактические* резервы – 5 тыс. дол., ясно, что на *избыточные* резервы банка приходится 1000 дол. Мы видели, что на основе этих 1000 дол. избыточных резервов отдельный банк может ссудить 1000 дол., но банковская система в целом способна создать путем кредитования до 5 тыс. дол. денег на текущих счетах.

Повышение резервной нормы. Что произойдет, если Совет управляющих поднимет юридически установленную резервную норму с 20 до 25% (строка 3)? Обязательные резервы возрастут с 4 тыс. до 5 тыс. дол., сводя избыточные резервы с 1000 дол. до нуля. *Повышение резервной нормы увеличивает объем обязательных резервов, которые должны держать банки. В подобной ситуации либо банки теряют избыточные резервы, что снижает их способность создать деньги путем кредитования, либо же их резервы кажутся им недостаточными, что вынуждает их уменьшать чековые депозиты и тем самым денежное*

Таблица 15-2. Воздействие изменений резервной нормы на кредитоспособность коммерческих банков

(1) Установленная законом резервная норма (в %)	(2) Бессрочные вклады (в дол.)	(3) Фактические резервы (в дол.)	(4) Обязательные резервы (в дол.)	(5) Избыточные резервы (в дол.) (3) – (4)	(6) Способность к созданию денег отдельного банка (в дол.)	(7) Способность к созданию денег банковской системы (в дол.)
(1) 10	20 000	5000	2000	3000	3000	30 000
(2) 20	20 000	5000	4000	1000	1000	5000
(3) 25	20 000	5000	5000	0	0	0
(4) 30	20 000	5000	6000	−1000	−1000	−3333

предложение. В только что приведенном примере избыточные резервы превращаются в обязательные резервы и способность нашего *отдельного банка* к созданию денег снижается с 1000 дол. до нуля (столбец 6). Способность же к созданию денег *банковской системы* падает с 5 тыс. дол. до нуля (столбец 7).

Что произойдет, если Совет управляющих объявит о предстоящем увеличении установленного законом резервного требования до 30% (строка 4)? Коммерческий банк окажется перед перспективой невозможности выполнения этого требования. Чтобы защититься от подобной угрозы, банк будет вынужден сократить открытые текущие счета и одновременно увеличить резервы. Для сокращения текущих счетов банк может начать собирать выданные ссуды, не предоставляя при этом новых кредитов. А для увеличения резервов банк может продать часть своего портфеля ценных бумаг, добавляя полученную выручку к своим резервам. В результате обеих этих мер предложение денег сократится (см. гл. 14, сделки 6 и 8).

Снижение резервной нормы. Каков будет эффект понижения Советом управляющих резервной нормы с исходных 20 до 10% (строка 1)? В этом случае обязательные резервы сократятся с 4 тыс. до 2 тыс. дол., а избыточные резервы увеличатся с 1000 дол. до 3 тыс. дол. В результате способность отдельного банка к кредитованию, а значит, к созданию денег, также возрастет с 1000 дол. до 3 тыс. дол. (столбец 6) и способность банковской системы к созданию денег увеличится с 5 тыс. до 30 тыс. дол. (столбец 7). *Снижение резервной нормы переводит обязательные резервы в избыточные и увеличивает способность банков создавать новые деньги путем кредитования.*

Как показывает табл. 15-2, изменение резервной нормы воздействует на способность *банковской системы* к созданию денег двумя путями:

1) влияет на размер избыточных резервов;

2) меняет величину денежного мультипликатора.

Так, в случае повышения установленной законом резервной нормы с 10 до 20% избыточные резервы сокращаются с 3 тыс. дол. до 1000 дол., и в то же время мультипликатор бессрочных вкладов понижается с 10 до 5. Способность банковской системы к созданию денег падает с 30 тыс. дол. (3 тыс. дол. × 10) до 5 тыс. дол. (1000 × 5).

Изменение резервной нормы – мощный инструмент денежного контроля, но применяется он не часто. И все же в 1992 г. ФРС снизила резервную норму с 12 до 10%.

Учетная ставка

Одной из традиционных функций центрального банка является роль «заимодателя в крайнем случае». Центральный банк предоставляет ссуды коммерческим банкам, занимающим твердое финансовое положение, но которым неожиданно и безотлагательно потребовались дополнительные средства. Так, каждый федеральный резервный банк предоставляет краткосрочные ссуды коммерческим банкам своего округа.

Когда коммерческий банк берет ссуду, он выписывает федеральному резервному банку вексель (или попросту долговую расписку), обеспеченный приемлемым залогом – обычно государственными ценными бумагами. Подобно тому как коммерческие банки назначают процент по своим ссудам, федеральные резервные банки назначают процент по ссудам, предоставляемым коммерческим банкам. Ставка такого процента называется **учетной**.

Будучи требованием к коммерческому банку, вексель (расписка) банка-заемщика является активом для предоставившего ссуду федерального резервного банка и отмечается в его балансовом отчете в статье «Ссуды коммерческим банкам». Для коммерческого банка расписка является обязательством и отражается в его балансовом отчете в статье «Займы у федеральных резервных банков».

Давая ссуду, федеральный резервный банк *увеличивает* резервы коммерческого банка-заемщика. Поскольку для поддержания ссуд, полученных у федеральных резервных банков, не требуется держать обязательные резервы, *все* новые резервы, приобретенные в результате займа у федеральных резервных банков, представляют собой избыточные резервы. Эти изменения отражены в балансовых отчетах, приведенных ниже.

КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК БЕРЕТ ССУДУ У ФРС

ФЕДЕРАЛЬНЫЕ РЕЗЕРВНЫЕ БАНКИ

Активы	**Обязательства и собственный капитал**
+ Ссуды коммерческим банкам ↑	+ Резервы коммерческих банков ↓
Долговые расписки *IOUs* ↓	+ Резервы ↓

КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ

Активы	**Обязательства и собственный капитал**
+ Резервы	+ Займы у федеральных резервных банков

Обратите внимание на то, что эта сделка аналогична получению займа частным лицом в коммерческом банке (см. гл. 14, сделку б).

Здесь важно, что получение *коммерческим банком ссуд в федеральных резервных банках увеличивает резервы коммерческих банков, усиливая тем самым их способность расширять кредит.*

Совет управляющих ФРС имеет полномочия устанавливать и изменять учетную ставку, по которой коммерческие банки могут брать займы в федеральных резервных банках. С точки зрения коммерческих банков учетная ставка представляет собой издержки, *связанные с приобретением резервов.* Следовательно, снижение учетной ставки поощряет коммерческие банки к приобретению дополнительных резервов путем заимствования у федеральных резервных банков. Ссуды коммерческих банков, опирающиеся на эти новые резервы, увеличивают денежное предложение.

И наоборот, повышение учетной ставки ослабляет заинтересованность коммерческих банков в получении дополнительных резервов путем заимствования у центральных банков. Поэтому повышение учетной ставки соответствует стремлению руководящих кредитно-денежных ведомств ограничить предложение денег. (*Ключевой вопрос 2.*)

«Дешевые» и «дорогие» деньги

Предположим, экономика переживает период спада и безработицы. Руководящие кредитно-денежные ведомства принимают решение о том, что для стимулирования совокупного спроса, который мог бы *поглотить свободные ресурсы, необходимо* увеличить предложение денег. Для этого Совет управляющих ФРС должен позаботиться о росте избыточных резервов коммерческих банков. Какие конкретные политические мероприятия позволят достичь этой цели?

1. Покупка ценных бумаг. Совет управляющих должен дать команду федеральным резервным банкам покупать ценные бумаги на открытом рынке. Эта покупка облигаций будет оплачена увеличением резервов коммерческих банков.

2. Снижение резервной нормы. Резервная норма должна быть снижена, в результате чего обязательные резервы автоматически переводятся в избыточные и возрастает величина денежного мультипликатора.

3. Снижение учетной ставки. Учетная ставка также должна быть уменьшена, с тем чтобы побудить коммерческие банки к расширению своих резервов посредством заимствования у федеральных резервных банков.

Такой набор политических решений называют ***политикой «дешевых» денег.*** *В ее задачи входит* удешевление кредита и облегчение доступа к нему, с тем чтобы увеличить совокупный спрос и занятость.

Предположим теперь, что излишние расходы подталкивают экономику к инфляционной спирали. Совет управляющих должен попытаться сократить совокупный спрос путем ограничения предложения денег. Ключ к решению этой проблемы – уменьшение резервов коммерческих банков. Как это делается?

1. Продажа ценных бумаг. Федеральные резервные банки должны продавать государственные облигации на открытом рынке, для того чтобы урезать резервы коммерческих банков.

2. Повышение резервной нормы. Увеличение резервной нормы автоматически лишает коммерческие банки избыточных резервов и уменьшает величину денежного мультипликатора.

3. *Повышение учетной ставки.* *Увеличение* учетной ставки снижает интерес коммерческих банков к наращиванию своих резервов посредством заимствования у федеральных резервных банков.

Такой набор мер соответственно получил название **политики «дорогих» денег.** Ее цель – ограничить денежное предложение, для того чтобы сократить расходы и сдержать инфляцию.

Сравнительная значимость

Среди трех методов денежного контроля наиболее важным регулирующим механизмом являются, конечно, операции на открытом рынке.

Учетная ставка играет менее важную роль по двум взаимосвязанным причинам.

1. Величина резервов коммерческих банков, получаемых путем займов у центральных банков, обычно очень мала. В среднем лишь 2–3% банковских резервов приобретаются таким путем. На самом деле нередко именно операции на открытом *рынке побуждают коммерческие банки* брать ссуды в федеральных резервных банках. В той мере, в ка-

кой продажа облигаций центральным банком порождает временную нехватку резервов у коммерческих банков, последние испытывают потребность в займах у федеральных резервных банков. Следовательно, заимствование коммерческих банков у ФРС не является основным инструментом кредитно-денежной политики; в большинстве случаев это скорее результат кредитно-денежной политики, проводимой через операции на открытом рынке.

2. Манипулирование резервами коммерческих банков через операции на открытом рынке и изменение резервных требований осуществляется по инициативе ФРС, тогда как эффективность воздействия учетной ставки зависит от инициативы коммерческих банков. Например, если учетная ставка понижается в то время, когда очень немногие банки стремятся получить заем в федеральных резервных банках, то такое снижение окажет очень слабое воздействие либо вовсе не повлияет на банковские резервы и предложение денег.

Тем не менее некоторые экономисты отмечают, что изменение учетной ставки имеет важный «информационный эффект», то есть может служить ясным и понятным способом оповещения финансистов и экономики в целом о намеченном курсе кредитно-денежной политики. Другие экономисты сомневаются в этом, утверждая, что изменения учетной ставки часто носят «пассивный» характер – в том смысле, что ставка изменяется скорее с целью приведения ее в соответствие с другими краткосрочными процентными ставками, чем с целью вызвать перемены в политике.

А как обстоит дело с изменением резервных требований? ФРС применяет этот инструмент денежного контроля лишь в качестве вспомогательной меры. Обычно ФРС удается достичь целей своей кредитно-денежной политики с помощью операций на открытом рынке, не прибегая к изменению резервных требований. Ограниченное применение этой меры (изменения резервной нормы), несомненно, объясняется тем фактом, что находящиеся в резерве деньги не приносят процентов, а следовательно, повышение и снижение резервных требований могут оказать существенное воздействие на банковские прибыли.

Но существуют более веские основания считать операции на открытом рынке главным инструментом кредитно-денежной политики. Этот механизм денежного контроля обладает важным преимуществом – гибкостью: государственные ценные бумаги можно продавать или покупать в бóльших или меньших количествах; к тому же его применение сказывается на резервах банка без промедления. Кроме того, по сравнению с изменением резервных требований операции на открытом рынке обладают более тонким косвенным воздействием. Далее, потенциальная способность федеральных резервных банков влиять на резервы коммерческих банков через продажу и покупку облигаций в количественном плане не вызывает сомнения. Как показывает консолидированный балансовый отчет федеральных резервных банков (табл. 15-1), они владеют очень крупным портфелем государственных облигаций (355 млрд дол.), продажа которых теоретически способна сократить резервы коммерческих банков с 30 млрд дол. до нуля.

Краткое повторение 15-1

- Цель кредитно-денежной политики – помочь экономике достичь такого уровня внутреннего производства, которому присущи полная занятость ресурсов и отсутствие инфляции.
- Федеральная резервная система располагает тремя основными инструментами денежного контроля, действие каждого из которых состоит в изменении объема избыточных резервов банковской системы:

а) операции на открытом рынке (операции купли-продажи государственных облигаций, осуществляемые ФРС с коммерческими банками и населением);

б) изменение резервной нормы (доли депозитных обязательств коммерческих банков, которую они обязаны держать в качестве резервов);

в) изменение учетной ставки (процентной ставки, которую назначают федеральные резервные банки, выдавая ссуды банкам и сберегательным учреждениям).

- Операции на открытом рынке – наиболее важный механизм денежного контроля, имеющийся в распоряжении ФРС.

КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНАЯ ПОЛИТИКА, РАВНОВЕСНЫЙ ВВП И УРОВЕНЬ ЦЕН

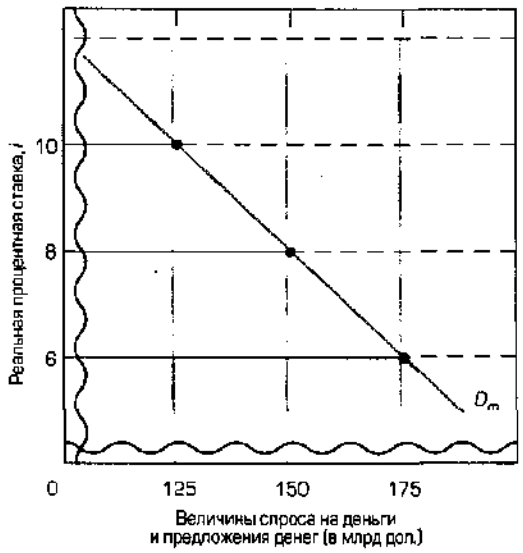
Хотя все единодушны в том, что ФРС располагает необходимыми инструментами для изменения денежного предложения, в вопросе о том, как именно это изменение влияет на экономику, не существует единства мнений. Здесь мы представим наиболее распространенную точку зрения, а знакомство с альтернативными взглядами отложим до главы 16.

Причинно-следственная связь

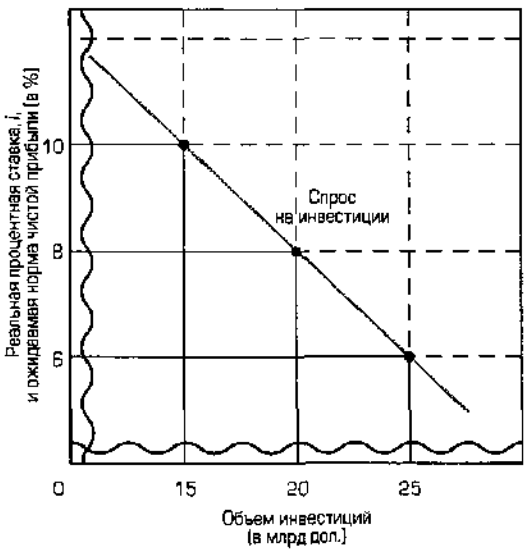
Мы объясним, каким образом средствами кредитно-денежной политики достигаются цели полной занятости и стабильности цен, сравнив три графика на рис. 15-2 (*Ключевой график*).

Денежный рынок. На рис. 15-2а изображен денежный рынок, где объединены кривая спроса на деньги и кривая предложения денег. Из главы 13 мы помним, что совокупный спрос на деньги состоит из спроса на деньги для совершения сделок и спро-

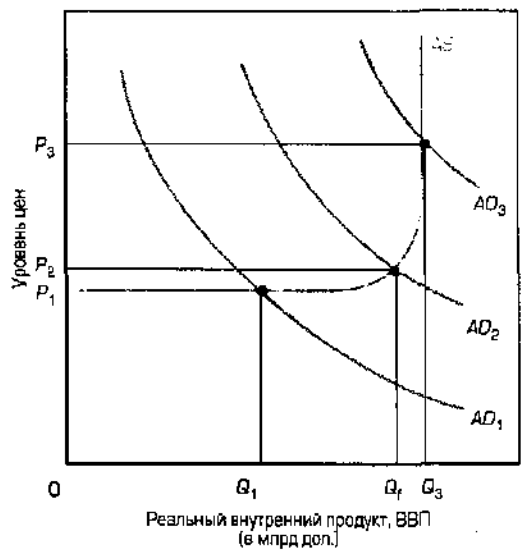
КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК



а) Денежный рынок



б) Спрос на инвестиции



в) Равновесный реальный ВВП и уровень цен

Рисунок 15-2. Кредитно-денежная политика и равновесный ВВП

Политика «дешевых» денег снижает процентную ставку, увеличивает инвестиционный компонент совокупного спроса и повышает равновесный уровень ВВП. Политика «дорогих» денег наоборот, поднимает процентную ставку, сокращает инвестиционный компонент совокупного спроса и сдерживает инфляцию спроса.

са на деньги как на активы. Спрос на деньги для совершения сделок прямо пропорционален объему сделок в экономике, количественным воплощением которого служит величина реального ВВП. Спрос на деньги как на активы обратно пропорционален процентной ставке, которая представляет собой альтернативные издержки хранения денег в качестве актива; чем выше издержки, тем меньше денег склонны держать люди. На рис. 15-2а совокупный спрос на деньги изображен в виде обратно пропорциональной зависимости от процентной ставки. Вспомним также, что рост номинального ВВП смещает кривую D_m вправо, а сокращение номинального ВВП смещает D_m влево.

Мы завершаем нашу графическую картину денежного рынка изображением трех потенциальных кривых денежного предложения: S_{m1}, S_{m2} и S_{m3}. Во всех трех случаях кривая денежного предложения имеет вид вертикальной прямой, указывающей некое фиксированное количество денег, определяемое Советом управляющих ФРС. Поскольку процентная ставка устанавливается под воздействием кредитно-денежной политики (а значит, денежного предложения), расположение кривой денежного предложения не зависит от нее.

На рис. 15-2а представлена равновесная процентная ставка, то есть ставка, уравновешивающая величину спроса на деньги и величину денежного предложения. Если при спросе на деньги, соответствующем D_m, денежное предложение равно 125 млрд дол. (S_{m1}), то равновесная процентная ставка составляет 10%. При объеме денежного предложения 150 млрд дол. (S_{m2}) процентная ставка равна 8%, при 175 млрд дол. (S_{m3}) – 6%.

Из главы 10 мы знаем, что для принятия инвестиционных решений важна реальная, а не номинальная процентная ставка. Исходя из этого мы строим рис. 15-2а на основе реальной процентной ставки.

Инвестиции. Теперь перенесем 10-, 8- и 6%-ную ставки вправо – на рис. 15-2б, где изображена кривая спроса на инвестиции. Эта кривая отражает обратно пропорциональную зависимость между процентной ставкой – затратами на привлечение заемного капитала, необходимого для инвестирования, – и объемом инвестиционных расходов в экономике. При ставке 10% фирмам выгодно инвестировать 15 млрд дол.; при 8% – 20 млрд; при 6% – 25 млрд дол.

Инвестиционный компонент совокупных расходов больше подвержен воздействию изменений процентной ставки, нежели потребительские расходы. Хотя, разумеется, покупка потребителями автомобилей, которая в значительной мере зависит от торгового кредита, весьма чувствительна к колебаниям процентной ставки. Однако в принципе процентная ставка *не относится* к числу важных факторов, определяющих, каким образом домохозяйства распределяют свой располагаемый доход между потреблением и сбережением.

Изменения процентной ставки оказывают существенное воздействие на инвестиционные расходы, поскольку приобретение инвестиционных товаров требует крупных затрат и носит долгосрочный характер. Капитальное оборудование, производственные и складские помещения – все это очень дорогостоящие товары. Процентные платежи по займам, взятым для их приобретения, в абсолютном выражении составляют весьма значительные суммы.

Расходы на выплату процентов по долгосрочному контракту на покупку дома тоже очень велики: изменение ставки всего лишь на половину процентного пункта может запросто обернуться многими тысячами долларов в общей сумме затрат на приобретение дома.

Колебания процентной ставки влияют на инвестиционные расходы еще и потому, что делают приобретение капитального оборудования более или менее привлекательным для инвесторов по сравнению с покупкой облигаций. Рост процентной ставки по облигациям при данной ожидаемой прибыли от покупки капитального оборудования побуждает фирмы тратить больше своих сбережений на приобретение ценных бумаг, чем на приобретение инвестиционных товаров. И наоборот, при данной ожидаемой прибыли от капитальных вложений снижение процентной ставки увеличивает привлекательность инвестиционных товаров в сравнении с облигациями.

Короче говоря, изменения процентной ставки воздействуют в первую очередь на инвестиционные расходы, а уже через них – на совокупный спрос, объем производства, занятость и уровень цен. А точнее, величина инвестиционных расходов изменяется обратно пропорционально процентной ставке, как видно из рис. 15-2б.

Равновесный ВВП. На рис. 15-2в показано, как наши три процентные ставки и связанные с ними инвестиционные расходы отражаются на совокупном спросе. Кривая совокупного спроса AD_1 соответствует 15 млрд дол. инвестиций, AD_2 – 20 млрд дол., AD_3 – 25 млрд дол. Таким образом, инвестиционные расходы являются одной из детерминант совокупного спроса (см. гл. 11). При прочих равных условиях чем больше инвестиционные расходы, тем правее расположена кривая совокупного спроса.

Предположим, предложение денег на рис. 15-2а составляет 125 млрд дол. (S_{m1}), а соответствующая ему равновесная процентная ставка – 10%. На рис. 15-2б видно, что объем инвестиционных расходов при 10%-ной ставке равен 15 млрд дол. Эти 15 млрд дол. инвестиционных расходов вместе с потребительскими расходами, чистым экспортом и государственными расходами образуют кривую совокупного спроса AD_1 на рис. 15-2в. Пересечение этой кривой AD_1 с кривой совокупного предложения AS определяет равновесный реальный объем производства Q_1 и равновесный уровень цен P_1.

Для того чтобы проверить, насколько хорошо вы усвоили эти взаимосвязи, объясните, почему каждому из двух других уровней денежного предложения, представленных на рис. 15-2а, сопутствует иное сочетание процентной ставки, объема инвестиций, кривой совокупного спроса, реального объема производства и уровня цен.

Эффект политики «дешевых» денег

Мы исходили из предпосылки, что объем денежного предложения на рис. 15-2а равен 125 млрд дол. (S_{m1}). Поскольку соответствующий ему реальный объем производства Q_1 на рис. 15-2в существенно ниже уровня производства при полной занятости Q_f, экономика в этом случае должна страдать от значитель-

ной безработицы. В подобных обстоятельствах ФРС следует проводить *политику «дешевых» денег.*

Для увеличения денежного предложения федеральные резервные банки должны предпринять следующие меры в том или ином сочетании: 1) покупка государственных ценных бумаг на открытом рынке у банков и населения; 2) снижение установленной законом резервной нормы; 3) снижение учетной ставки. В результате избыточные резервы системы коммерческих банков возрастут. Поскольку именно избыточные резервы служат той основой, опираясь на которую коммерческие банки и сберегательные учреждения способны расширить денежное предложение путем кредитования, объем денежной массы в экономике, вероятнее всего, увеличится. А рост денежного предложения в свою очередь приведет к снижению процентной ставки и увеличению объема инвестиций, совокупного спроса, а также равновесного ВВП.

Так, расширение денежного предложения со 125 млрд до 150 млрд дол. вызовет падение процентной ставки с 10 до 8%, как показано на рис. 15-2а, и рост инвестиций с 15 млрд дол. до 20 млрд дол., как показано на рис. 15-2б. В результате увеличения инвестиционных расходов на 5 млрд. дол. кривая совокупного спроса сместится вправо на бо́льшую величину под воздействием эффекта мультипликатора. Допустим, ПСП в экономике равна 0,75, тогда мультипликатор равен 4, а это означает, что увеличение инвестиций на 5 млрд дол. приведет к смещению кривой AD вправо на 20 млрд дол. (4×5 млрд дол.) при любом уровне цен. Говоря точнее, совокупный спрос сместится от AD_1 к AD_2, как показано на рис. 15-2в. А такой сдвиг совокупного спроса сместит экономику от Q_1 к желаемому уровню производства при полной занятости Q_f.

В столбце (1) табл. 15-3 в обобщенном виде представлена вся цепочка событий, связанных с политикой «дешевых» денег.

Таблица 15-3. Кредитно-денежная политика: общепринятый подход

(1) Политика «дешевых» денег	*(2) Политика «дорогих» денег*
Проблема: безработица и спад	*Проблема*: инфляция
ФРС покупает облигации, снижает резервную норму или понижает учетную ставку	ФРС продает облигации, повышает резервную норму или учетную ставку
↓	↓
Предложение денег увеличивается	Предложение денег сокращается
↓	↓
Процентная ставка снижается	Процентная ставка растет
↓	↓
Инвестиционные расходы возрастают	Инвестиционные расходы сокращаются
↓	↓
Совокупный спрос растет	Совокупный спрос снижается
↓	↓
Реальный ВВП возрастает многократно по отношению к увеличению инвестиций	Инфляция замедляется

Эффект политики «дорогих» денег

Теперь допустим, что предложение денег и процентная ставка на рис. 15-2а соответствуют 175 млрд дол. (S_{m3}). Тогда процентная ставка равна 6%, инвестиционные расходы – 25 млрд дол., а совокупный спрос – AD_3. В этом случае на рис. 15-2в мы наблюдаем острую инфляцию спроса. С тем чтобы обуздать расходы, Федеральной резервной системе приходится проводить *политику «дорогих» денег* (столбец 2 табл. 15-3).

Совет управляющих ФРС должен указать федеральным резервным банкам на необходимость предпринять следующие меры в том или ином сочетании: 1) продажа государственных ценных бумаг на открытом рынке депозитным институтам и населению; 2) повышение установленной законом резервной нормы; 3) повышение учетной ставки. В итоге банки обнаружат, что им явно не хватает резервов для соблюдения обязательной резервной нормы. Следовательно, они будут вынуждены уменьшить объем имеющихся у них бессрочных вкладов, отказываясь от выдачи новых ссуд по мере *возврата старых. Это приведет к сокращению* денежного предложения и повышению процентной ставки. А более высокая процентная ставка, ограничивая инвестиционные расходы, снижает совокупный спрос и сдерживает инфляцию.

Если ФРС сократит предложение денег со 175 млрд дол. (S_{m3}) до 150 млрд дол. (S_{m2}), как показано на рис. 15-2а, процентная ставка возрастет с 6 до 8%, а объем инвестиций уменьшится с 25 млрд до 20 млрд дол. (рис. 15-2б). Это сокращение инвестиций на 5 млрд дол., усиленное действием мультипликатора, приведет к смещению кривой совокупного спроса влево от AD_3 к AD_2. К примеру, если ПСП равна 0,75, то мультипликатор равен 4 и кривая совокупного спроса сместится влево на 20 млрд дол. (4×5 млрд дол. инвестиций) при любом уровне цен. Такой сдвиг кривой совокупного спроса влево устранит избыточные резервы, а значит, и инфляцию спроса. Разумеется, в реальной жизни цель этих мер заключается в том, чтобы остановить инфляцию, то есть предотвратить дальнейший рост цен, а не в том, чтобы на самом деле понизить уровень цен.

В столбце (2) табл. 15-3 показана цепочка причинно-следственных связей между политикой «дорогих» денег и инфляцией спроса. (*Ключевой вопрос 3.*)

Уточнения и обратная связь

Графики на рис. 15-2 позволяют нам: 1) оценить некоторые из факторов, определяющих эффективность кредитно-денежной политики; 2) обнаружить проблему «обратной связи», или «замкнутого круга», которая усложняет кредитно-денежную политику.

Эффективность политики. На рис. 15-2 обозначены количественные изменения процентной ставки, инвестиций и совокупного спроса, вызванные политикой «дешевых» или «дорогих» денег. Эти величины определяются конкретной формой кривых спроса на деньги и спроса на инвестиции. Вы можете построить другие кривые, дабы убедиться, что *чем круче кривая D_m, тем сильнее воздействует каждое данное изменение денежного предложения на равновесную процентную ставку. Более того, каждое данное изменение процентной ставки тем сильнее влияет на объем инвестиций — а значит, на совокупный спрос и на равновесный ВВП, — чем более полога кривая спроса на инвестиции.* Другими словами, данное изменение количества денег имеет наибольший эффект, когда кривая спроса на деньги относительно крутая, а кривая спроса на инвестиции относительно пологая.

И наоборот, данное изменение денег относительно неэффективно, когда кривая спроса на деньги пологая, а кривая спроса на инвестиции крутая. Как мы узнаем в главе 16, существуют серьезные разногласия относительно точной формы этих кривых и, следовательно, относительно эффективности кредитно-денежной политики.

Эффект обратной связи. Глядя на рис. 15-2, вы, возможно, обратили внимание на проблему обратной связи, которая усложняет кредитно-денежную политику и влияет на ее эффективность. Вот в чем она состоит. Последовательно рассматривая графики от 15-2а до 15-2в, мы обнаруживаем, что процентная ставка, действуя через кривую спроса на инвестиции, в значительной степени определяет равновесный ВВП. Теперь мы должны признать, что существует и обратная причинно-следственная связь: уровень ВВП определяет равновесную процентную ставку. Эта связь возникает от того, что относящийся к сделкам компонент кривой спроса на деньги напрямую зависит от уровня номинального ВВП.

Как эта обратная связь между графиками 15-2в и 15-2а влияет на кредитно-денежную политику? Наличие такой связи означает, что рост ВВП, вызванный политикой «дешевых» денег, *увеличивает* спрос на деньги, отчасти ослабляя эффект политики «дешевых» денег по понижению процента. Политика «дорогих» денег ведет к сокращению номинального ВВП. Но это *уменьшает* спрос на деньги и ослабляет первоначальный эффект политики «дорогих» денег, состоящий в повышении процентной ставки. Эта обратная связь, как мы увидим позже, составляет ядро реальной политической дилеммы. (*Ключевой вопрос 4.*)

Кредитно-денежная политика и совокупное предложение

Подобно фискальной политике (см. гл. 12), кредитно-денежная политика сталкивается с ограничениями, в основе которых лежит кривая совокупного предложения. Цепочка причинно-следственных связей, представленная на рис. 15-2 и в табл. 15-3, демонстрирует, что кредитно-денежная политика воздействует прежде всего на инвестиционные расходы и тем самым на совокупный спрос, реальный объем производства и уровень цен. Кривая совокупного предложения объясняет, как изменения объема инвестиций и совокупного спроса *распадаются* на изменения реального объема производства и изменения уровня цен.

Глядя на рис. 15-2в, легко заметить, что в экономике, пребывающей на горизонтальном, или рецессионном, отрезке кривой совокупного предложения, политика «дешевых» денег смещает кривую совокупного спроса вправо от AD_1 к AD_2 и оказывает сильное воздействие на реальный ВВП и занятость, но практически не влияет на уровень цен.

Но если экономика уже приблизилась к уровню полной занятости или преодолела его, то увеличение совокупного спроса почти никак не скажется на реальном объеме производства и занятости. Однако оно вызовет значительный рост уровня цен. Обратите внимание, что на рис. 15-2в сдвиг кривой совокупного спроса от AD_2 к AD_3 происходит в основном на вертикальном отрезке кривой совокупного предложения. Излишне говорить, что в экономике, достигшей состояния полной занятости, политика «дешевых» денег непригодна. Рис. 15-2в с полной очевидностью указывает причину этого: в подобных обстоятельствах эта политика носит остроинфляционный характер.

Такая же цепь рассуждений применима к политике «дорогих» денег. Она уместна в экономике, достигшей полной занятости и страдающей от инфляции спроса, но совершенно непригодна в условиях значительной циклической безработицы. В подобных обстоятельствах эта политика привела бы главным образом к сокращению реального производства и обострению безработицы.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ

Давайте теперь посмотрим, насколько успешно действует кредитно-денежная политика.

Сильные стороны кредитно-денежной политики

Большинство экономистов рассматривают кредитно-денежную политику как важную часть нацио-

нальной стабилизационной политики. Тому есть несколько причин.

1. Быстрота и гибкость. В отличие от фискальной (бюджетной) политики кредитно-денежная политика поддается быстрому изменению. Мы знаем (см. гл. 12), что применение фискальных мер может быть надолго отсрочено из-за длительных обсуждений в Конгрессе. Иначе обстоит дело с кредитно-денежной политикой. Комитет открытого рынка Совета управляющих ФРС в состоянии ежедневно покупать и продавать ценные бумаги и тем самым влиять на денежное предложение и процентную ставку.

2. Независимость от политического давления. Поскольку члены Совета управляющих ФРС назначаются на 14-летний срок, они относительно устойчивы к лоббированию тех или иных интересов и не слишком подвержены «предвыборному влиянию». Поэтому Совет легче, чем Конгресс, идет на политически непопулярные меры, которые могут потребоваться для долгосрочного оздоровления экономики. Кроме того, кредитно-денежная политика по своей природе мягче и «деликатнее» фискальной политики. Изменения в государственных расходах непосредственно отражаются на распределении ресурсов, а изменения налоговой системы могут иметь весьма разнообразные и далеко идущие политические последствия. Кредитно-денежная политика, наоборот, действует тоньше и потому более привлекательна с политической точки зрения.

3. Недавние успехи. Доводы в пользу кредитно-денежной политики получили мощное подкрепление благодаря ее успешному применению в 80–90-х годах. Политика «дорогих» денег позволила сбить темпы инфляции с 13,5% в 1980 г. до 3,2% три года спустя.

А совсем недавно успехи кредитно-денежной политики помогли вывести экономику – поначалу очень медленно, а затем стремительно – из спада 1990–1991 гг. Эти успехи весьма знаменательны, поскольку из-за огромного бюджетного дефицита в 80-х и начале 90-х годов фискальная политика оказалась совершенно недейственной. Бюджетная деятельность Конгресса была направлена главным образом на сокращение этого дефицита, а совсем не на стимулирование экономики. Повышение налоговых ставок и сокращение государственных расходов в тот период по общим меркам фискальной политики носили умеренно ограничительный характер. Но проводимая ФРС политика «дешевых» денег привела к снижению процентной ставки по коммерческим ссудам с 10% в 1990 г. до 6% в 1993 г. Как и следовало ожидать, результат незамедлил сказаться: инвестиционные и чувствительные к процентной ставке потребительские расходы быстро возросли, вызвав увеличение реального ВВП.

С учетом бюджетного дефицита США кредитно-денежная политика служит основным инструментом стабилизации американской экономики – по крайней мере на сегодняшний день.

Недостатки и трудности

Однако применение кредитно-денежной политики имеет определенные пределы и в реальной жизни сопряжено с некоторыми сложностями.

1. Ослабление контроля? Кое-кто из экономистов высказывает опасения, что изменения в банковской практике (гл. 13) могут ослабить или сделать менее предсказуемым контроль за предложением денег со стороны ФРС. Нововведения в финансовой сфере позволили людям быстро переводить «почти деньги» из взаимных фондов и с разных инвестиционных счетов на чековые счета, и наоборот. Из-за такого перемещения средств в рамках финансовой системы конкретные меры кредитно-денежной политики, направленные на изменение банковских резервов, могут утратить свою эффективность. К примеру, в ответ на проведение политики «дорогих» денег люди могут начать быстро обращать «почти деньги» со своих счетов во взаимных фондах и другие ликвидные финансовые инструменты в деньги на своих чековых счетах. А в результате сокращение банковских резервов, возможно, не достигнет намеченного уровня, процентная ставка не возрастет, совокупный спрос останется неизменным. К тому же финансы и банковское дело все быстрее приобретают общемировой характер. Потоки финансовых ресурсов в США или из США способны существенно ослабить, а то и полностью подорвать эффект внутренней кредитно-денежной политики.

Насколько обоснованно это беспокойство? Обновление сферы финансов усложняет для Совета управляющих ФРС задачу проведения кредитно-денежной политики. Но последние исследования и собственный опыт ФРС убеждают в том, что традиционные инструменты кредитно-денежной политики, которыми центральные банки регулируют предложение денег и процентные ставки, сохраняют свою эффективность.

2. Циклическая асимметрия. Политика «дорогих» денег, если проводить ее достаточно энергично, действительно способна сократить резервы коммерческих банков настолько, чтобы вынудить их ограничить объем кредитов. Это означает и ограничение предложения денег. Но политика «дешевых» денег сталкивается с проблемой, которую выражает пословица: «Можно подвести коня к воде, но нельзя заставить его пить». Политика «дешевых» денег в состоянии обеспечить коммерческим банкам избыточные резервы, необходимые для выдачи ссуд. Однако она не способна гарантировать, что банки действительно будут предоставлять ссуды и предложение денег увеличится. Если ком-

мерческие банки в своем стремлении к ликвидности отказываются от кредитования, усилия Совета управляющих по проведению политики «дешевых» денег окажутся малоэффективными. Население тоже может сорвать планы ФРС, решив не брать в долг избыточные резервы банков. Кроме того, деньгами, которые федеральные резервные банки направляют в экономику, покупая у населения облигации, люди могут воспользоваться для погашения имеющихся займов.

Эта циклическая асимметрия создает серьезные помехи кредитно-денежной политике лишь в периоды депрессии. В нормальные времена рост избыточных резервов оборачивается дополнительным кредитованием и тем самым увеличением денежного предложения.

3. Изменение скорости обращения денег. Совокупные расходы можно определить как денежное предложение, *умноженное* на **скорость обращения денег**, то есть на число, указывающее сколько раз в среднем доллар расходуется на товары и услуги в течение года. Следовательно, если денежное предложение составляет 150 млрд дол., то при скорости обращения денег, равной 4, совокупные расходы составят 600 млрд дол., а при скорости обращения денег, равной 3, – лишь 450 млрд дол.

По мнению некоторых экономистов, скорость обращения денег меняется в направлении, противоположном изменению денежного предложения, тем самым тормозя или даже полностью устраняя изменения в денежном предложении, вызванные политикой. В периоды инфляции, когда политика ограничивает денежное предложение, скорость обращения денег может возрастать. И наоборот, когда принимаются меры для увеличения денежного предложения в периоды спада, обращение денег может замедляться.

Подобное поведение скорости обращения денег объясняется спросом на деньги как на активы. Политика «дешевых» денег, например, ведет к увеличению денежного предложения по сравнению со спросом на них и тем самым – к падению процентной ставки (рис. 15-2а). Но теперь, когда процентная ставка – альтернативные издержки владения деньгами в качестве актива – понизилась, население захочет держать большее количество денежных средств. Это значит, что доллары будут переходить из рук в руки – от домохозяйств к фирмам и обратно – медленнее. Таким образом, скорость обращения денег снижается. При обратном ходе событий политика «дорогих» денег вызовет, вероятно, увеличение скорости обращения денег.

4. Инвестиционный эффект. Некоторые экономисты сомневаются в том, что кредитно-денежная политика оказывает такое сильное воздействие на инвестиции, как это показано на рис. 15-2. Сочетание относительно пологой кривой спроса на деньги с относительно крутой кривой спроса на инвестиции означает, что конкретное изменение денежного предложения не вызовет слишком большого изменения инвестиций и, следовательно, большого изменения равновесного ВВП (см. рис.15-2).

Более того, осуществление кредитно-денежной политики может оказаться затруднено или даже временно приостановлено неблагоприятными изменениями в расположении кривой спроса на инвестиции. Например, политика «дорогих» денег, направленная на повышение процентных ставок, может оказать очень слабое воздействие на инвестиционные расходы, если одновременно кривая спроса на инвестиции (см. рис. 15-2б) смещается вправо вследствие делового оптимизма, технологического прогресса или ожидания в будущем повышения цен на капитал. В таких обстоятельствах для эффективного сокращения совокупного спроса кредитно-денежная политика должна поднять процентную ставку чрезвычайно высоко. И наоборот, глубокий спад может подорвать доверие к предпринимательству, резко сместить кривую спроса на инвестиции влево и тем самым существенно ослабить эффект политики «дешевых» денег.

5. Проценты как доход. Мы уже знаем, что кредитно-денежная политика опирается на концепцию, согласно которой процентные ставки *обратно пропорциональны* величине расходов на инвестиционные товары и чувствительные к изменению процентной ставки потребительские товары. А теперь мы должны осознать, что фирмы и домохозяйства, помимо всего прочего, являются получателями дохода в виде процентов и что величина этого дохода, а также расходов, источником которых он служит, изменяется *прямо пропорционально* уровню процентных ставок.

Предположим, усиливается инфляция и ФРС повышает процентные ставки, чтобы увеличить стоимость затрат на капитальные товары, жилье, автомобили. Проблема здесь в том, что рост процентных ставок большинства финансовых инструментов (в частности, облигаций, депозитных сертификатов, чековых счетов) увеличит доходы и расходы владеющих этими инструментами фирм и домохозяйств. Такой прирост расходов входит в очевидное противоречие с усилиями ФРС по сокращению совокупного спроса. Например, в 1991 и 1992 гг. ФРС несколько раз снижала процентные ставки, с тем чтобы стимулировать вялую экономику. Одна из возможных причин, по которым этой стратегии потребовалось столь длительное время для достижения эффективных результатов, заключается в том, что домохозяйства, получавшие в конце 80-х годов по 8–10% на свои облигации и депозитные сертификаты, в начале 90-х годов стали получать лишь 4–5%. Такое снижение процентного дохода несомненно привело и к сокращению их расходов.

Здесь важно понять вот что: если проценты рассматриваются как *затраты*, то это означает, что в результате изменения процентной ставки расходы меняются в *противоположном* направлении; но если проценты рассматриваются как *доход*, то в результате изменения процентной ставки расходы меняются в *том же самом* направлении. Изменение величины расходов получателей процентного дохода отчасти перекрывает или уменьшает изменение величины расходов покупателей инвестиционных товаров, домов, автомобилей.

Дилемма целей

Мы подошли к одной из самых сложных проблем кредитно-денежной политики. Что следует регулировать Федеральной резервной системе – денежное предложение *или* процентную ставку? Эта **дилемма целей** возникает от того, что руководящие кредитно-денежные ведомства не в состоянии стабилизировать то и другое одновременно.

Дилемма политики. Для уяснения этой дилеммы вновь обратимся к графическому изображению денежного рынка на рис. 15-2а.

Процентная ставка. Допустим, цель политики ФРС состоит в стабилизации процентной ставки, поскольку ее колебания подрывают устойчивость инвестиционных расходов, а также – через мультипликатор дохода – устойчивость совокупного спроса и экономики в целом. Представим теперь, что в результате роста экономики увеличиваются ВВП, спрос на деньги для сделок и, следовательно, совокупный спрос на деньги. В результате равновесная процентная ставка поднимется. Для стабилизации процентной ставки, то есть снижения ее до первоначального уровня, Совету управляющих ФРС следует увеличить денежное предложение. Но это может превратить здоровый подъем в инфляционный бум, который ФРС как раз и стремится предотвратить.

Аналогичный сценарий применим и к спаду. С сокращением ВВП при неизменном денежном предложении понижаются спрос на деньги и процентные ставки. Чтобы предотвратить падение процентных ставок, Совет управляющих должен уменьшить денежное предложение. Но это может вызвать дальнейшее сокращение совокупных расходов и усилить спад.

Предложение денег. А что происходит, если политика ФРС нацелена на денежное предложение, а не на процентную ставку? В таком случае ФРС вынуждена мириться с колебаниями процентной ставки, которые нарушают экономическую стабильность. Поясним это на примере. Вновь обратимся к рис. 15-2а и предположим, что ФРС достигла желаемой цели, установив денежное предложение на уровне 150 млрд дол. Любое увеличение ВВП вызовет рост спроса на деньги и поднимет процентную ставку. Это повышение процентной ставки может привести к сокращению инвестиционных расходов и подавить здоровый рост, который охватил бы экономику в противном случае. И опять суть дела в том, что руководящие кредитно-денежные ведомства не в силах одновременно стабилизировать и денежное предложение, и процентную ставку.

Последние события: процентная ставка по федеральным фондам

Учитывая, что цели регулирования процентной ставки и денежного предложения невозможно совместить во времени, какая из этих двух целей предпочтительнее (если здесь вообще можно говорить о приоритетах)? В первой половине 80-х годов ФРС концентрировала свои усилия главным образом на регулировании темпов роста денежного предложения, отдав установление соответствующей процентной ставки на волю рыночных сил. Но в результате обновления финансовой отрасли контроль за денежной массой на основе категорий *M*1 и *M*2 утратил свою надежность. Рост высоколиквидных нечековых счетов, таких, например, как депозитные счета денежного рынка, взаимные фонды денежного рынка, инвестиционные счета денежного рынка, исказили количественные показатели *M*1 и *M*2. Люди стали переводить свои деньги со счетов *M*1 на счета *M*2 и *M*3. К тому же скорость обращения денег, которая всегда увеличивалась устойчивыми темпами, стала падать. По всем этим причинам ФРС больше не могла полагаться на традиционные соотношения *M*1, *M*2 и номинального ВВП.

Учитывая эти новые веяния, ФРС сменила цель своей политики, повернувшись от предложения денег к процентной ставке. Теперь задача состояла в том, чтобы удержать процентную ставку на уровне, соответствующем текущему состоянию экономики. В 1991 г., стремясь увеличить совокупный спрос, чтобы вывести экономику из спада, ФРС резко снизила процентную ставку по федеральным фондам. (Вспомним, что в гл. 14 **процентная ставка по федеральным фондам** определялась как межбанковская процентная ставка по однодневным ссудам.) ФРС снизила эту процентную ставку, активно покупая государственные ценные бумаги на открытом рынке, понизив учетную ставку и сократив резервную норму.

Вместе со ставкой федерального финансирования повышаются и падают все процентные ставки, включая **базовую процентную ставку** – ставку, которую банки назначают своим наиболее платежеспособным, первоклассным, заемщикам. Когда ФРС

покупает облигации у банков и населения, резервы банковской системы – как общие, так и избыточные – растут, в результате чего межбанковское заимствование на основе этих резервов становится дешевле. Таким образом, ставка федерального финансирования падает в результате увеличения предложения резервов в рамках межбанковской системы. Мы знаем, что рост резервов увеличивает также объем ссуд, предоставляемых населению, а следовательно, и объем денежного предложения. А по мере роста денежного предложения базовая ставка падает, способствуя увеличению инвестиционных расходов, совокупного спроса и ВВП.

Первоначально экономика выходила из спада 1990–1991 гг. довольно медленно, но в 1993 г. реальный ВВП стал резко увеличиваться. Опасаясь, что политика «дешевых» денег и низкая процентная ставка в конце концов подтолкнут экономику к новому витку инфляции, ФРС в 1994 г. обратилась к политике «дорогих» денег. Она прибегла к операциям на открытом рынке для повышения процентной ставки по федеральным фондам и, таким образом, базовой процентной ставки. Кроме того, ФРС подняла учетную ставку.

Подведем итоги. Недавние политические мероприятия ФРС можно назвать новаторскими, но они прекрасно вписываются в картину, изображенную на рис. 15-2. Сперва ФРС определила уровень процентной ставки, с ее точки зрения желательный для текущего состояния экономики, а затем внесла такие изменения в денежное предложение, которые позволили достичь этого уровня. В последнее время Совет управляющих ФРС и Федеральный комитет по операциям на отрытом рынке уделяют меньше внимания собственно агрегатным показателям денежной массы – $M1$ и $M2$, но зато больше – процентной ставке по федеральным фондам и базовой процентной ставке. (*Ключевой вопрос 7.*)

Таблица 15-4. Кредитно-денежная политика и эффект чистого экспорта

(1) *Политика «дешевых» денег*	(2) *Политика «дорогих» денег*
Проблема: спад, медленный рост	Проблема: инфляция
Политика «дешевых» денег (снижение процентной ставки)	Политика «дорогих» денег (повышение процентной ставки)
↓	↓
Сокращение иностранного спроса на доллары	Увеличение иностранного спроса на доллары
↓	↓
Обесценение доллара	Удорожание доллара
↓	↓
Увеличение чистого экспорта (рост совокупного спроса)	Сокращение чистого экспорта (снижение совокупного спроса)

Краткое повторение 15-2

- ФРС проводит политику «дешевых» денег, когда увеличивает предложение денег для снижения процентной ставки, расширения инвестиционных расходов и повышения реального ВВП; ФРС проводит политику «дорогих» денег, когда уменьшает денежное предложение для повышения процентной ставки, сокращения инвестиционных расходов и снижения инфляции.
- Чем круче кривая спроса на деньги и чем более полога кривая спроса на инвестиции, тем более сильное воздействие на экономику оказывает изменение денежного предложения.
- Основные достоинства кредитно-денежной политики: 1) быстрота и гибкость воздействия; 2) политическая приемлемость. Ее основные недостатки: 1) потенциальная непригодность в периоды спада; 2) перекрывающие ее эффект изменения скорости обращения денег.
- ФРС сталкивается с дилеммой политических целей, поскольку не в состоянии оказывать стабилизирующее воздействие одновременно и на денежное предложение, и на процентную ставку в ходе делового цикла.

Кредитно-денежная политика и мировая экономика

В главе 12 мы установили, что экономические связи между различными странами мира усложняют внутреннюю фискальную политику. То же самое можно сказать и о кредитно-денежной политике.

Эффект чистого экспорта. Как вы помните из главы 12, стимулирующая (дефицитная) фискальная политика увеличивает спрос на деньги и способствует росту процентной ставки внутри страны. Повышение процентной ставки вызывает приток иностранных финансовых инвестиций в Соединенные Штаты, увеличение спроса на доллары на иностранных валютных рынках и рост международной цены доллара. Такое *удорожание* доллара ведет к сокращению чистого экспорта США и, следовательно, ослабляет стимулирующее воздействие фискальной политики (рис. 12-6г).

Имеет ли политика «дешевых» денег подобные последствия? Как показано в столбце (1) табл. 15-4, нет. Политика «дешевых» денег, или стимулирующая кредитно-денежная политика, действительно порождает **эффект чистого экспорта**, но его направленность прямо противоположна той, какую вызывает стимулирующая фискальная политика. Политика «дешевых» денег снижает процентную ставку внутри страны, а не поднимает ее. Снижение процентной ставки сокращает приток финансового капитала в Соединенные Штаты. Следовательно,

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

ЭПИТЕТЫ ДЛЯ ФРС ПРЕДЛАГАЕТ САМА ЖИЗНЬ

В популярных средствах массовой информации членов Совета управляющих ФРС и его председателя (в 1995 г. эту должность занимал Алан Гринспэн) зачастую именуют «отважными капитанами».

Совет управляющих ФРС ведет весьма драматичную жизнь, по крайней мере такое создается впечатление из журналистских описаний его деятельности. Он то натягивает, то отпускает поводья в своей беспрерывной скачке по ухабистым дорогам экономики, приходит на помощь доллару, когда необходимо отстоять его позиции на мировом рынке, всегда пребывает в готовности перекрыть чересчур бурный поток кредитов... ну в общем, вы и сами знаете, чем занимается Совет управляющих. Сама жизнь предлагает широкий выбор эпитетов и метафор для ФРС.

ФРС – механик. Порой ФРС приходится засучить рукава и взяться за починку экономического механизма. ФРС тратит много времени на то, чтобы где-то что-то закрепить, где-то что-то ослабить, или на обсуждение того, что нужно закрепить, а что ослабить.

Представьте себе клиента, пригнавшего свой автомобиль в гараж Гринспэна.

Всегда невозмутимый Гринспэн бросает на машину лишь беглый взгляд и приступает к «допросу». Поставить верный диагноз, очевидно, будет непросто, ведь это экономическая машина.

– Так в чем же дело? – задает Гринспэн свой первый вопрос.

– Да вот, – отвечает клиент, – шесть лет она отлично бегала, но с недавнего времени начала буксовать.

– Эти машины горазды на всякие фокусы, – говорит Гринспэн. – Мы всегда можем ослабить несколько гаек если только вас не беспокоят побочные эффекты.

– *Какие такие побочные эффекты?* – интересуется клиент.

– Ну поначалу-то никаких, – отвечает Гринспэн. – Примерно с год мы даже не сможем точно сказать, подействовал ремонт или нет. А уж тогда либо все будет в порядке, либо ваша машина наберет бешеную скорость и совершенно потеряет управление.

– Если окончательно не заглохнет к тому времени, – вздыхает клиент. – Как же мне это осточертело!

ФРС – воин. ФРС должна сражаться с инфляцией. Но способна ли она вести затяжную войну? Ведь управляющих ФРС всего семеро, включая Гринспэна, а это не слишком-то большое войско.

Генерал Гринспэн в командном пункте занят разработкой стратегии боевых действий. Никогда нельзя знать заранее, в каком месте враг нанесет следующий удар – будут ли это цены производителей, розничная торговля заработная плата, стоимость товарно-материальных запасов и т.д.

Внезапно в командный пункт врывается один из штабных офицеров:

– Последняя сводка с западноевропейского фронта сэр. Крупнейшие промышленно развитые страны ведут *наступление на доллар.*

спрос на доллары на иностранных валютных рынках падает, вызывая *обесценение* доллара. Это значит, что потребуется больше долларов для покупки, скажем, иены или франка. Все иностранные товары становятся дороже для американцев и, наоборот, американские товары – дешевле для иностранцев. Что в результате? Американский импорт сокращается, а экспорт расширяется, или чистый экспорт растет. В результате совокупные расходы и равновесный ВВП в США увеличиваются[1].

Вывод: *в отличие от стимулирующей фискальной* политики, которая *сокращает* чистый экспорт, политика «дешевых» денег *увеличивает* чистый экспорт. *Изменения международных валютных курсов, вызванные изменениями процентной ставки в США, усиливают кредитно-денежную политику внутри страны.* Те же выводы справедливы и для политики «дорогих» денег, которая, как мы знаем, повышает внутреннюю процентную ставку. Всю цепочку дальнейших событий вы можете проследить в столбце (2) табл. 15-4.

Макроэкономическая стабильность и торговый баланс. Теперь вновь воспользуемся табл. 15-4 и предположим, что помимо внутренней макроэкономической стабильности важной задачей считается достижение Соединенными Штатами баланса между экспортом и импортом, то есть внешнеторгового баланса. Проще говоря, США хотели бы, чтобы их внешняя торговля «самоокупалась», то есть чтобы экспорт приносил достаточный денежный доход для финансирования импорта.

Взглянем опять на столбец (1) табл. 15-4, но на этот раз предположим, что изначально США имеют крупный внешнеторговый *дефицит*, означающий существенное превышение импорта над экспортом. другими словами, *отсутствие* самоокупаемости американской внешней торговли. Проследив цепочку причинно-следственных связей в столбце (1) табл. 15-4, мы обнаружим, что политика «дешевых» денег, снижая международную стоимость доллара, увеличивает американский экспорт и сокращает

[1] Обесценение доллара ведет также к повышению цен на иностранные ресурсы, импортируемые в США. Следовательно, совокупное предложение в стране сокращается, что может частично ослабить описанный здесь стимулирующий эффект политики.

Гринспэн оборачивается к большой карте театра военных действий.

– Мы должны отразить эту атаку, – восклицает он.

– Так точно, сэр. – И офицер поворачивается, чтобы уйти.

– Удержите его! – приказывает Гринспэн. Но неожиданно его посещает противоречивая мысль: «Сильный доллар – это хорошо для борьбы с инфляцией, так? Правильно, но это плохо для внешнеторгового дефицита. Так что же делать? Атаковать? Отступать? Макроэкономические войска попали в окружение».

– Ввести в бой резерв, – командует Гринспэн офицеру.

– Да... но ведь мы и есть резерв, – отвечает тот.

ФРС – козел отпущения. Инфляция – не единственный противник, с которым вынуждена бороться ФРС. Ей приходится противостоять давлению со стороны официальных лиц, которые, как говорится, усиленно склоняют ФРС «отдохнуть и расслабиться». Порой в этих уговорах звучит скрытая угроза.

Как-то поздним вечером Алан Гринспэн одиноко бредет по пустынной улице. Неожиданно в темной аллее его путь преграждают двое головорезов.

– Что вам нужно? – спрашивает Гринспэн.

– Расслабься, – отвечает один.

– Как же мне расслабиться, – говорит Гринспэн, – когда мне приходится разговаривать с двумя бандитами в темной аллее.

– Ну ты понимаешь, что мы имеем в виду, – произносит другой. – Оставь в покое процентную ставку по федеральным фондам, а не то...

– А не то что? – спрашивает Гринспэн.

– Не заставляй нас объяснять тебе на пальцах. Скажем так. Если что-нибудь нехорошее случится с валовым (внутренним) продуктом, ты будешь отвечать лично.

– Да-да, – добавляет другой. – Спад может оказаться для кого-то по-настоящему болезненным.

ФРС – космический отряд. ФРС может выступать в роли космического отряда. Во всяком случае, она отвечает трем основным критериям: обладает властью, окружена таинственностью и имеет офис в Нью-Йорке. Некоторые наблюдатели считают даже, что ФРС способна контролировать фондовый рынок – реальными или символическими действиями, с помощью предупреждающих мер или посредством бездействия. Впрочем, здравомыслящие люди понимают, насколько это смехотворно – рынок подчиняется лишь солнечной активности и следует за солнечными пятнами.

Хотелось бы надеяться, что нам удалось избавиться от всего этого романтического бреда в представлениях о ФРС. Если вам захочется порассуждать о ФРС, старайтесь быть проще. Скажите лишь, что ФРС занимается деньгами. Это имеет отношение ко всем.

Источник: *Hallman P.* Greenspan and the Feds: Captains Courageous // Wall Street Journal. 31 January, 1991. P. 18 © 1990 Dow Jones & Company, Inc. All rights reserved.

импорт. Это увеличение чистого экспорта улучшит ситуацию с внешнеторговым дефицитом, который мы предположили изначально.

Вывод: *политика «дешевых» денег, предназначенная для смягчения безработицы и ускорения вялого роста, совместима с задачей корректировки дефицита торгового баланса.* Наоборот, если изначально экспорт значительно *превышал* импорт, то есть Соединенные Штаты имели крупное положительное сальдо торгового баланса, – политика «дешевых» денег еще увеличит этот избыток.

Теперь рассмотрим столбец (2) табл. 15-4 и предположим еще раз, что вначале Соединенные Штаты имели крупный внешнеторговый дефицит. Мы обнаружим, что под воздействием политики «дорогих» денег, призванной ограничить инфляцию, чистый экспорт сокращается, или, другими словами, экспорт уменьшается, а импорт увеличивается. Это, конечно, означает рост внешнеторгового дефицита.

Вывод: *политика «дорогих» денег, предназначенная для смягчения инфляции, противоречит задаче корректировки дефицита торгового баланса.* Если же изначальная проблема состояла в избыточном положительном сальдо внешней торговли, политика «дорогих» денег приведет к ликвидации этого излишка.

Таким образом, мы видим, что политика «дешевых» денег облегчает торговый дефицит и усугубляет проблему положительного сальдо внешней торговли. Точно так же политика «дорогих» денег облегчает проблему положительного сальдо внешней торговли и усугубляет внешнеторговый дефицит. Дело в том, что при определенном стечении обстоятельств возникает конфликт, или противоречие, между использованием кредитно-денежной политики для достижения экономической стабильности внутри страны и поддержанием баланса ее международной торговли. (*Ключевой вопрос 8.*)

ОБОБЩЕННАЯ КАРТИНА

На рис. 15-3 (*Ключевой график*) сведены воедино теоретические и политические аспекты макроэкономического анализа, проведенного в данной главе и восьми предыдущих главах. На этой «панорамной карти-

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК

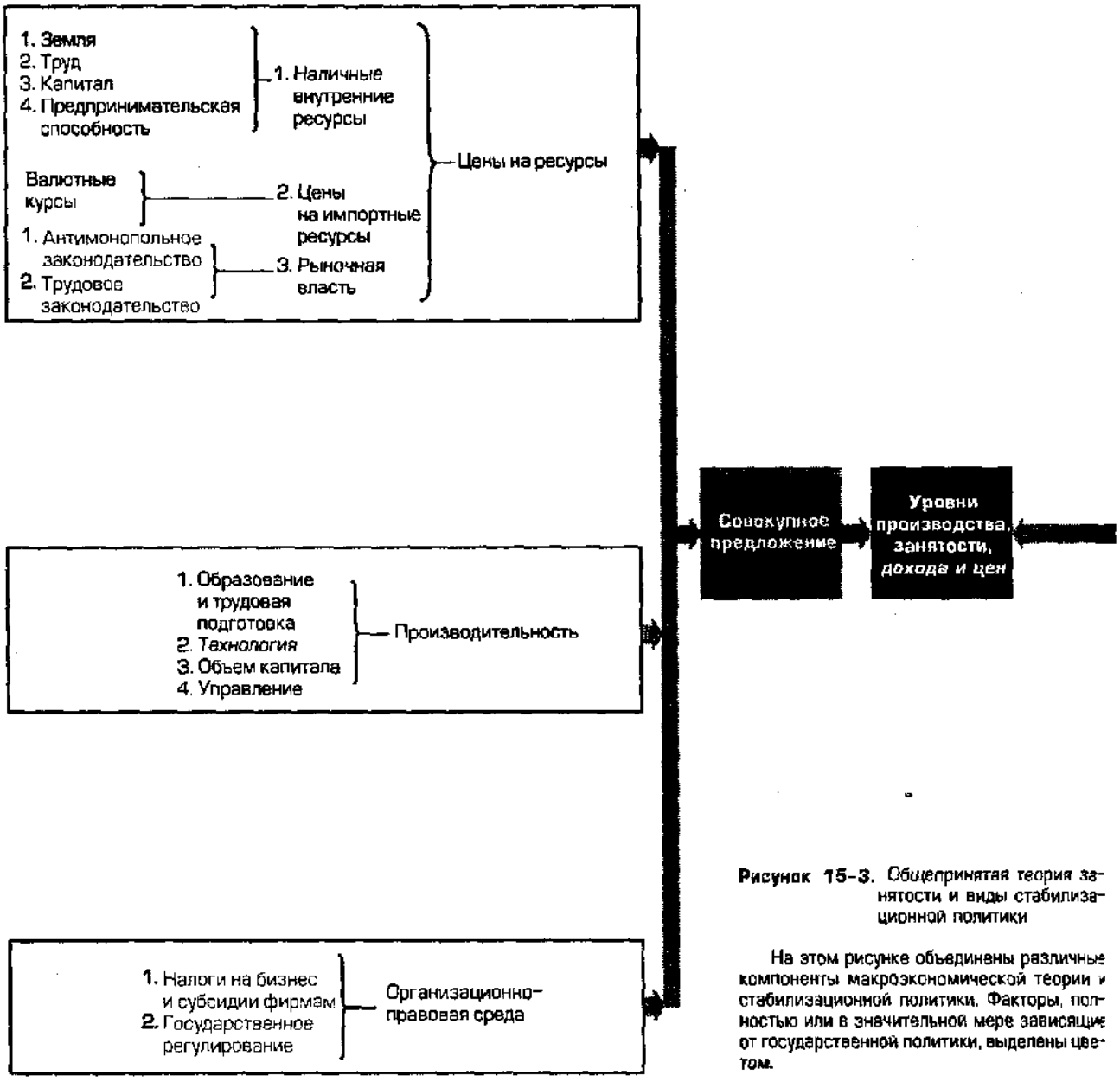
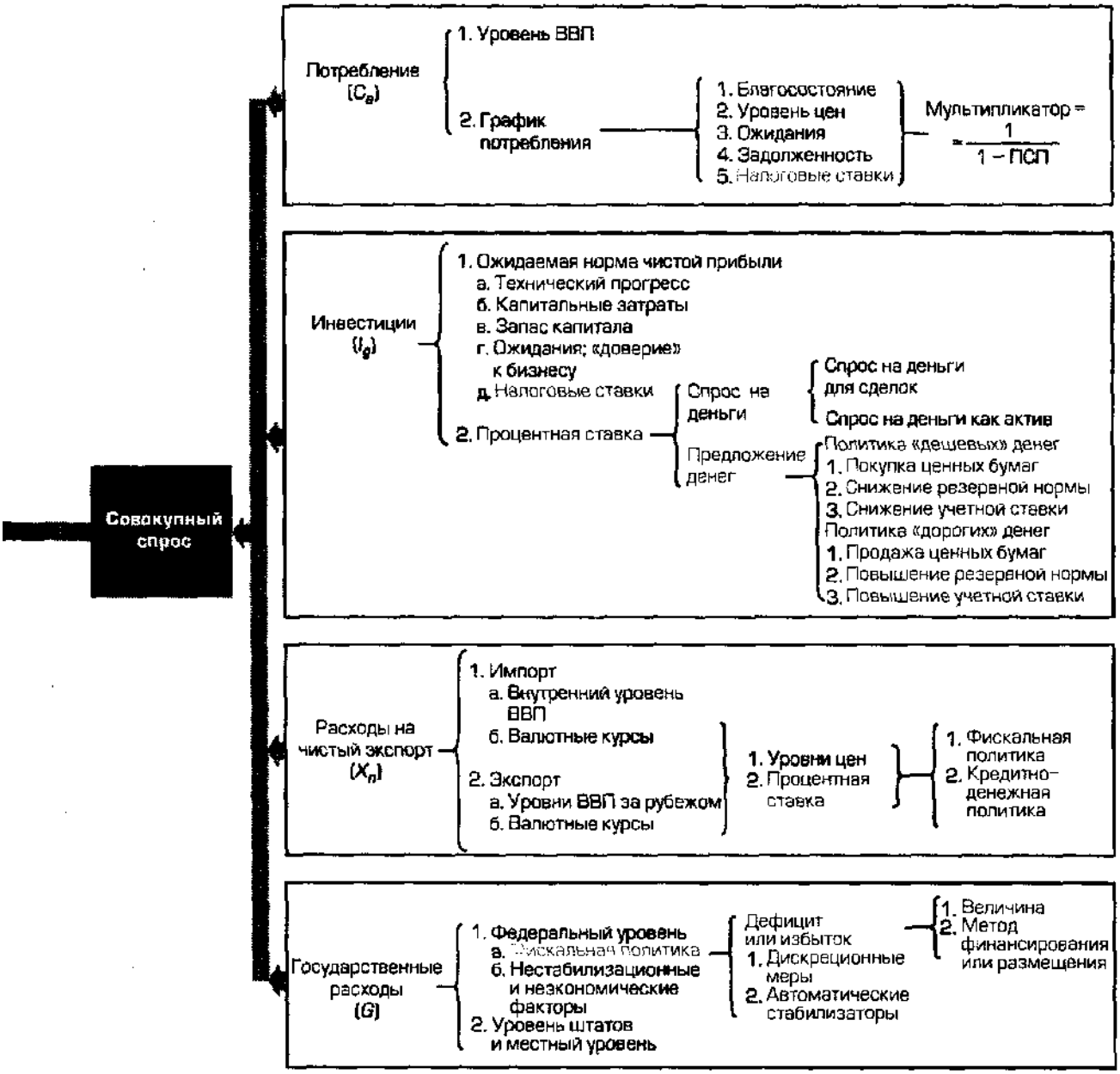


Рисунок 15-3. *Общепринятая теория занятости и виды стабилизационной политики*

На этом рисунке объединены различные компоненты макроэкономической теории и стабилизационной политики. Факторы, полностью или в значительной мере зависящие от государственной политики, выделены цветом.

не» видно, каким образом взаимосвязаны многие понятия и концепции, которые мы рассмотрели, и каким образом они складываются в согласованную теорию, объясняющую, чем определяется уровень занятости ресурсов в рыночной экономике.

Внимательно изучив этот рисунок, вы увидите, что уровни производства, занятости, дохода и цен определяются соотношением совокупного предложения и совокупного спроса. В особенности обратите внимание на те факторы, которые



полностью или в значительной степени зависят от государственной политики (они выделены на схеме цветом).

Упражнение для самопроверки. Предположим, что экономика, описанная этой схемой, переживает глубокий и продолжительный спад. Какие конкретные меры стабилизационной политики вы бы предложили? Пользуясь взаимосвязями, показанными на схеме, объясните, как будет действовать ваша политика.

РЕЗЮМЕ

1. Как и фискальная политика, кредитно-денежная политика призвана помочь экономике достичь такого уровня валового производства, для которого характерны полная занятость и отсутствие инфляции.

2. Для целей кредитно-денежной политики наиболее важными активами федеральных резервных банков являются ценные бумаги и ссуды коммерческим банкам. К основным обязательствам относятся резервы банков-членов, депозиты Казначейства и банкноты Федеральной резервной системы.

3. Существуют три инструмента кредитно-денежной политики: а) операции на открытом рынке; б) изменение резервной нормы; в) изменение учетной ставки.

4. Воздействие кредитно-денежной политики образует цепочку причинно-следственных связей: а) политические решения влияют на резервы коммерческих банков; б) изменение резервов сказывается на денежном предложении; в) изменение денежного предложения приводит к изменению процентной ставки; г) изменение процентной ставки воздействует на объем инвестиций; д) изменение инвестиций отражается на совокупном спросе; е) изменение совокупного спроса воздействует на равновесный реальный ВВП и уровень цен. В табл. 15-3 в обобщенном виде представлены основные черты политики «дешевых» денег и политики «дорогих» денег.

5. К преимуществам кредитно-денежной политики относятся ее гибкость и политическая приемлемость. За последние 15 лет меры кредитно-денежной политики успешно использовались как для снижения темпов инфляции, так и для преодоления экономического спада. Сегодня практически все экономисты рассматривают кредитно-денежную политику как основной инструмент стабилизации экономики.

6. Кредитно-денежная политика сталкивается с некоторыми ограничениями и сложностями реализации: а) обновление и глобализация сферы финансов несколько затруднили проведение политики в жизнь и сделали ее эффект менее определенным и предсказуемым; б) вызванные политикой изменения денежного предложения могут оказаться частично перекрыты изменением скорости обращения денег; в) воздействие кредитно-денежной политики ослабляется, если кривая спроса на деньги пологая, а кривая спроса на инвестиции крутая, к тому же кривая спроса на инвестиции может сместиться, нейтрализуя эффект кредитно-денежной политики; г) изменение процентной ставки под воздействием кредитно-денежной политики меняет величину процентного дохода, получаемого заимодателями, а следовательно, и объем расходов некоторых людей, что ограничивает эффект политики.

7. Руководящие кредитно-денежные ведомства сталкиваются с политической дилеммой, которая заключается в том, что они в состоянии стабилизировать *либо* процентные ставки, *либо* денежное предложение, но не то и другое одновременно. В последнее время в США проводилась прагматичная кредитно-денежная политика, направленная скорее на общее оздоровление экономики, а не на стабилизацию исключительно процентных ставок или денежного предложения.

8. Влияние политики «дешевых» денег на ВВП страны усиливается сопутствующим расширением чистого экспорта, которое происходит в результате снижения внутренней процентной ставки. Точно так же политика «дорогих» денег усиливается сокращением чистого экспорта. В определенных условиях может возникнуть противоречие между воздействием кредитно-денежной политики на международную стоимость доллара для устранения таким образом дисбаланса внешней торговли и использованием этой политики для внутриэкономической стабилизации.

9. Рис. 15-3 в обобщенном виде отображает общепринятую макроэкономическую теорию и политику и заслуживает внимательного изучения.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Кредитно-денежная политика (*monetary policy*)
Операции на открытом рынке (*open-market operations*)
Резервная норма (*reserve ratio*)
Учетная ставка (*discount rate*)
Политика «дешевых» и «дорогих» денег (*easy and tight money policies*)
Скорость обращения денег (*velocity of money*)
Дилемма целей (*target dilemma*)
Процентная ставка по федеральным фондам (*Federal funds rate*)
Базовая процентная ставка (*prime interest rate*)
Эффект чистого экспорта (*net export effect*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Используя балансовые отчеты коммерческого банка и федерального резервного банка, покажите влияние на резервы коммерческого банка каждой из следующих сделок.

а. Федеральные резервные банки покупают ценные бумаги у частных фирм и потребителей.

б. Коммерческие банки берут ссуды в федеральных резервных банках.

в. Совет управляющих ФРС понижает резервную норму.

2. ***Ключевой вопрос.*** *Помещенная ниже таблица представляет собой упрощенные консолидированные балансы системы коммерческих банков и 12 федеральных резервных банков.*

Покажите, как будут выглядеть столбцы (1)–(3) этих балансовых отчетов после осуществления следующих трех сделок. Дайте развернутый ответ, то есть проанализируйте отдельно каждую сделку, исходя в каждом случае из данных числовых показателей (все числовые значения — в млрд дол.).

а. *Допустим, снижение учетной ставки побуждает коммерческие банки взять в федеральных резервных банках дополнительный заем в размере 1 млрд дол. Покажите, как изменился балансовый отчет, заполнив столбец (1).*

б. *Федеральные резервные банки продают ценные бумаги на 3 млрд дол. населению, которое оплачивает покупки облигаций чеками. Покажите изменение балансового отчета, заполнив столбец (2).*

в. *Федеральные резервные банки покупают ценные бумаги на 2 млрд дол. у коммерческих банков. Покажите, как выглядит новый балансовый отчет, заполнив столбец (3).*

г. *Теперь вновь проанализируйте эти три сделки, задавшись тремя вопросами. 1. Изменилось ли под прямым или косвенным воздействием каждой из сделок предложение денег, и если «да», то как? 2. На сколько возросли или сократились резервы коммерческих банков в результате каждой из сделок? 3. Как в результате каждой из сделок изменилась способность системы коммерческих банков создавать деньги при условии, что резервная норма равна 20%?*

Консолидированный балансовый отчет: все коммерческие банки

	(1)	(2)	(3)
Активы:			
Резервы 33			
Ценные бумаги 60			
Ссуды 60			
Обязательства и собственный капитал:			
Бессрочные вклады 150			
Займы у федеральных резервных банков 3			

Консолидированный балансовый отчет: 12 федеральных резервных банков

	(1)	(2)	(3)
Активы:			
Ценные бумаги 60			
Ссуды коммерческим банкам 3			
Обязательства и собственный капитал:			
Резервы коммерческих банков 33			
Депозиты Казначейства 3			
Банкноты Федеральной резервной системы 27			

3. ***Ключевой вопрос.*** *Представьте себя членом Совета управляющих ФРС. Экономика переживает острую и длительную инфляцию. Как вы предложили бы изменить: а) резервную норму, б) учетную ставку и в) операции на открытом рынке? Объясните, каким*

образом каждое из предложенных вами изменений повлияет на резервы коммерческих банков, денежное предложение, процентные ставки и совокупный спрос.

4. ***Ключевой вопрос.*** *В чем состоит главная цель кредитно-денежной политики? Опишите цепочку причинно-следственных связей, которая складывается при осуществлении кредитно-денежной политики. Используя рис. 15-2 в качестве примера, объясните, как влияют на эффективность кредитно-денежной политики: а) формы кривых спроса на деньги и спроса на инвестиции; б) величина ПСП. Какое влияние на эффективность кредитно-денежной политики оказывает эффект обратной связи?*

5. Дайте оценку эффективности кредитно-денежной политики в целом. Почему операции на открытом рынке стали основным средством регулирования резервов коммерческих банков? Расскажите, с какими конкретными ограничениями сталкивается кредитно-денежная политика.

6. Объясните, почему ФРС не в состоянии одновременно стабилизировать и процентные ставки, и денежное предложение. Объясните, каким образом усилия по стабилизации процентных ставок могут послужить причиной нового витка инфляции.

7. ***Ключевой вопрос.*** *Определите разницу между процентной ставкой по федеральным фондам и базовой процентной ставкой. Почему и каким образом по процентной ставке по федеральным фондам можно судить, насколько строгая кредитно-денежная политика проводится? В 1994 г. ФРС прибегла к операциям на открытом рынке для повышения ставки федерального финансирования. Как это происходило? Как это повлияло на базисную процентную ставку?*

8. ***Ключевой вопрос.*** *Предположим, для ограничения инфляции спроса ФРС решила воспользоваться политикой «дорогих» денег. С помощью модели совокупного спроса — совокупного предложения покажите влияние такой политики на закрытую экономику. Затем обратитесь к открытой экономике и покажите, как изменение международной стоимости доллара может повлиять на расположение вашей кривой совокупного спроса.*

9. Выработайте собственный вариант стабилизационной политики, направленной на преодоление экономического спада, который включал бы в себя как фискальные, так и кредитно-денежные меры, совместимые с: а) относительным сокращением государственного сектора; б) более равномерным распределением доходов; в) высокими темпами экономического роста. Объясните тезис: «Поистине эффективная стабилизационная политика предполагает координацию фискальных и кредитно-денежных мероприятий».

10. («Последний штрих».) Как каждый из эпитетов отражает роль ФРС в экономике: ФРС — механик, ФРС — воин; ФРС — козел отпущения?



ЧАСТЬ ЧЕТВЕРТАЯ

Проблемы и противоречия в макроэкономике

16

ВЗГЛЯДЫ НА МАКРОЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ И ПОЛИТИКУ

После второй мировой войны преобладающее место во взглядах большинства экономистов всех промышленно развитых стран с рыночной экономикой заняли концепции макроэкономики и стабилизационной политики, представленные на рис. 15-3. В США эти концепции разделяли и демократические, и республиканские правительства, по крайней мере если судить по их конкретным политическим мероприятиям. Рис. 15-3 дает представление о современной политике стабилизации, которую в наши дни проводят практически все крупнейшие промышленно развитые государства.

Однако было бы неправильно считать, что среди экономистов царит полное единство мнений по всем вопросам макроэкономической теории и стабилизационной политики. И прежде и сейчас макроэкономика служит предметом острых споров. В этой главе мы рассмотрим разногласия между различными «лагерями» макроэкономистов, диаметрально противоположные точки зрения. Не нужно, однако, забывать, что в действительности экономисты редко придерживаются столь крайних взглядов, какие представлены в нашем сравнительном анализе.

Мы начнем с сопоставления упрощенных схем классической и кейнсианской макроэкономических теорий, затем познакомимся с *монетаристской школой*, возглавляемой Милтоном Фридменом (*Milton Friedman*), лауреатом Нобелевской премии в области экономики за 1976 г. Фридмен утверждал, что деньги играют куда более важную роль в установлении уровня экономической активности и уровня цен, чем отводила им ранняя кейнсианская тория. Потом мы перейдем к *теории рациональных ожиданий* (ТРО), согласно которой ожидания, порождаемые традиционной политикой стабилизации, во многом предопределяют ее низкую эффективность. И наконец, мы остановимся на некоторых аспектах монетаризма и ТРО, которые влились в основное русло макроэкономической мысли.

В главе 17 продолжается дискуссия о политике стабилизации и анализируется проблема одновременного существования инфляции и безработицы. Глава 18 посвящена острым вопросам бюджетного дефицита и государственного долга. Четвертую часть завершает глава 19, где рассматриваются процесс, проблемы и политика экономического роста.

КЛАССИЧЕСКАЯ И КЕЙНСИАНСКАЯ ТЕОРИИ: ТОЛКОВАНИЕ МОДЕЛИ СОВОКУПНОГО СПРОСА И СОВОКУПНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Вспомним главу 9, где говорилось: **классическая экономическая теория** основывается на предпосылке, что полная занятость является нормой рыночной экономики, и лучшей политикой правительства была бы так называемая политика *laissez faire* (дословно этот французский термин означает «предоставить свободу действий», «не мешать»), или, иными словами, политика *невмешательства*. Вместе с тем согласно кейнсианской теории, повторяющиеся экономические спады или депрессии, сопровождающиеся массовой безработицей, характерны именно для капитализма, основанного на принципе невмешательства, то есть для капитализма свободного предпринимательства, и избежать потерь, связанных с незанятостью ресурсов, позволяет лишь активная политика правительства.

Можно еще раз описать эти две точки зрения на макроэкономический мир – классическую и кейнсианскую – и сравнить их между собой в их упрощенных формах с помощью кривых совокупного спроса и совокупного предложения.

КЛАССИЧЕСКИЙ ВЗГЛЯД

С классической точки зрения кривая совокупного предложения имеет вид вертикальной прямой и является единственным фактором, определяющим реальный объем производства. Нисходящая кривая совокупного спроса стабильна и определяет лишь уровень цен.

Вертикальная кривая совокупного предложения. В классической теории кривая совокупного предложения – это вертикальная линия, как показано на рис. 16-1а. Она расположена на уровне реального производства при полной занятости, который в данном случае обозначает также реальный объем производства на пределе производственных возможностей. Согласно взглядам экономистов-классиков, тот факт, что экономика действует на уровне производства при полной занятости Q_f, объясняется: 1) законом Сэя (см. гл. 9); 2) динамичными, гибкими ценами и ставками заработной платы.

Мы подчеркиваем: экономисты-классики считали, что Q_f *не* меняется вслед за изменением уровня цен. Заметим, что по мере снижения уровня цен от P_1 к P_2 на рис. 16-1а реальный объем производства по-прежнему остается на неизменном уровне Q_f.

Однако может показаться, что эта стабильность объема производства не согласуется с восходящими кривыми предложения отдельных продуктов, представленными в главе 3. Из этой главы мы узнали, что падение цен приводит к снижению рентабельности производства и тем самым побуждает производителей выпускать *меньше* продукции и использовать *меньшее* количество рабочих. Ответ классической теории на это утверждение состоит в том, что затраты на ресурсы сокращаются в той же мере, что и цены на продукты, и, таким образом, *реальная* прибыль и объем производства остаются неизменными.

Рассмотрим экономическую деятельность некой фирмы, владелец которой должен получать *реальную прибыль в размере 20 дол.*, чтобы производить реальный объем продукта в количестве 100 единиц при полной занятости ресурсов. Вспомним из главы 8, что в расчет принимается только *реальная* отдача, а не уровень цен. Предположим, единственное, что владелец вкладывает в свое предприятие (помимо собственного предпринимательского таланта), – это 10 единиц трудовых ресурсов, нанятых за плату 8 дол. в час. Таким образом, общие затраты на заработную плату равны 80 дол. (10 × × 8 дол.) Допустим также, что 100 единиц продукта будут проданы по 1 дол. за единицу, так что общая выручка составит 100 дол. (100 × 1 дол.). *Номинальная* прибыль этой фирмы составляет 20 дол. (100 дол. – 80 дол.). Приняв эту цену (1 дол.) за 100%-ный базовый индекс цен, мы увидим, что *реальная* прибыль тоже равна 20 дол. (20 дол./1). Следовательно, достигнута полная занятость. А *если уровень цен снизится наполовину*? Сумеет ли наш производитель по-прежнему зарабатывать 20 дол. реальной прибыли, необходимой для производства 100 единиц продукта при полной занятости?

Классическая теория отвечает: «Да». Теперь, когда цена единицы продукта равна всего лишь 50 центам, общая выручка составит только 50 дол. (100 × 0,50 дол.). Однако затраты на 10 единиц трудовых ресурсов сократятся до 40 дол. (10 × 4 дол.), поскольку ставка заработной платы также снизится наполовину. Хотя *номинальная* прибыль уменьшится до 10 дол. (50 дол. – 40 дол.), *реальная* прибыль останется на прежнем уровне – 20 дол. Разделив денежную прибыль в размере 10 дол. на новый индекс цен (выраженный десятичной дробью), мы получим *реальную* прибыль 20 дол. (10 дол./0,50).

При абсолютно гибкой заработной плате никаких изменений реальной отдачи не произойдет, соответственно не будет их и в производственной деятельности фирм. В этом случае изменение уровня цен не повлечет за собой снижение уровня полной занятости в экономике.

Стабильный совокупный спрос. Сторонники классической теории считали, что в основе совокупного

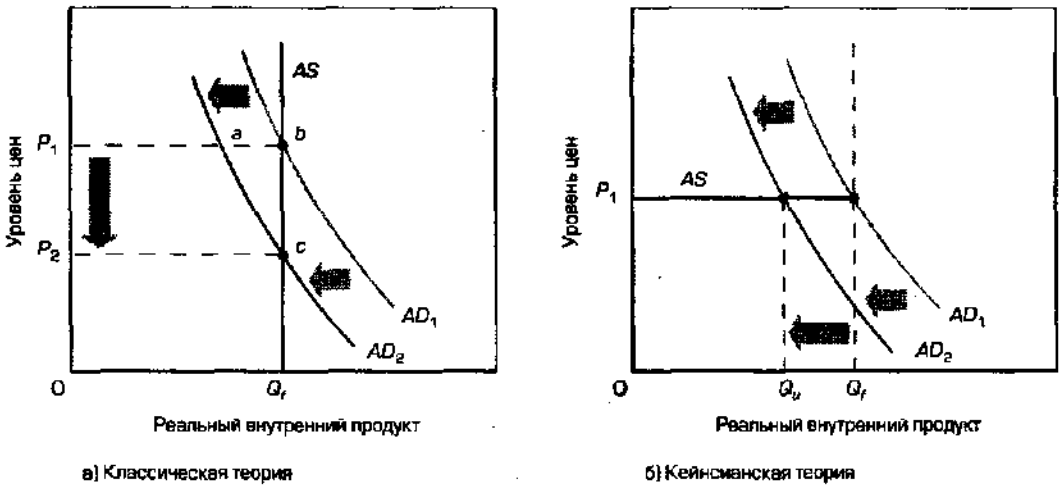


Рисунок 16-1. Классическая и кейнсианская точки зрения на макроэкономику

Согласно классической теории (рис. а), совокупное предложение определяет реальный объем внутреннего производства при полной занятости ресурсов, в то время как совокупный спрос определяет уровень цен. Совокупный спрос обычно стабилен, однако, если он снизится, скажем, с AD_1 до AD_2, уровень цен быстро упадет с P_1 до P_2, что устранит временный избыток предложения *ab* и восстановит полную занятость в точке *c*. Кейнсианская теория (рис. б) гласит, что совокупный спрос нестабилен и что цены и ставки заработной платы с трудом подвержены снижению. Сокращение совокупного спроса с AD_1 до AD_2 не отразится на уровне цен. Скорее реальный объем производства уменьшится с Q_f до Q_u и может оставаться в этом состоянии равновесия бесконечно.

спроса лежат деньги. Реальный объем продукта, который может быть куплен, зависит от: 1) количества денег, имеющихся у домохозяйств и фирм; 2) покупательной способности, или реальной стоимости, этих денег, которая определяется уровнем цен. Покупательная способность доллара означает реальное количество товаров и услуг, которое можно купить на доллар. По мере движения вниз по вертикальной оси рис. 16-1а уровень цен падает. Это значит, что покупательная способность каждого доллара растет и, следовательно, на конкретную сумму денег можно купить больше реального продукта. Если уровень цен снизится наполовину, то на конкретную сумму денег можно будет купить вдвое больше реального продукта. При постоянном предложении денег уровень цен и реальный объем производства находятся в обратно пропорциональной зависимости.

А что можно сказать о *положении* кривой совокупного спроса? Согласно взглядам приверженцев классической теории, совокупный спрос остается стабильным, если руководящие кредитно-денежные ведомства поддерживают постоянный уровень денежного предложения в экономике. При фиксированном совокупном предложении рост денежной массы смещает кривую совокупного спроса вправо и порождает инфляцию спроса. Сокращение денежной массы смещает кривую влево и приводит к дефляции. Таким образом, ключом к стабильности уровня цен, как утверждали экономисты-классики, служит контроль за предложением денег, призванный предотвратить незапланированные сдвиги в совокупном спросе.

И наконец, последнее замечание: даже в случае сокращения денежного предложения, а следовательно, и совокупного спроса экономика, представленная на рис. 16-1а, *не* столкнется с безработицей. Скорее всего, немедленным эффектом падения совокупного спроса с AD_1 до AD_2 станет излишек предлагаемой продукции, поскольку совокупный объем производства товаров и услуг превосходит совокупные расходы на величину *ab*. Но исходя из того, что цены на продукты и ресурсы легко подвержены снижению, этот излишек предложения приведет к падению цен на продукты, заработной платы рабочих и цен на другие ресурсы. В результате общий уровень цен быстро снизится с P_1 до P_2, где величина спроса на продукцию и величина ее предложения вновь достигнут равновесия, на этот раз в точке *c*. Поскольку уровень цен упал с P_1 до P_2, реальный объем производства остается на уровне полной занятости.

Кейнсианский взгляд

Противоположную точку зрения представляет **кейнсианство**, согласно которому цены на продукты и ставки заработной платы с трудом поддаются снижению, в результате чего создается ситуация, графически описанная горизонтальной кривой совокупного предложения. Кроме того, совокупный

спрос подвержен периодическим изменениям, вызванным *изменениями детерминант совокупного* спроса (см. табл. 11-1).

Горизонтальная кривая совокупного предложения (до уровня производства при полной занятости). Негибкость цен и ставок заработной платы в сторону понижения, о которой шла речь в главе 11, воплощается в горизонтальной кривой совокупного предложения, как показано на рис. 16-1б. Здесь сокращение реального объема производства с Q_f до Q_u никак не влияет на уровень цен. И наоборот, увеличение реального объема производства с Q_u до Q_f тоже никак не отразится на уровне цен. Поэтому кривая совокупного предложения идет вправо от нулевого реального объема производства до объема производства при полной занятости Q_f. Сразу же по достижении уровня полной занятости кривая совокупного предложения на этой упрощенной схеме становится вертикальной, как показано пунктирной вертикальной линией, идущей вверх от точки Q_f на горизонтальной кривой совокупного предложения.

Нестабильный совокупный спрос. Приверженцы кейнсианской теории считают, что совокупный спрос не остается постоянным в разные периоды времени, даже если не меняется предложение денег. В частности, инвестиционный компонент совокупного спроса колеблется, изменяя положение кривой совокупного спроса. Предположим, что совокупный спрос на рис. 11-1б сокращается с AD_1 до AD_2. Это отразится только на реальном объеме производства и занятости, поскольку реальный объем производства уменьшится с Q_f до Q_u, а уровень цен останется неизменным – P_1. Более того, кейнсианцы полагают, что если не произойдет мощного компенсирующего увеличения совокупного спроса, реальный объем производства может остаться на уровне Q_u, который находится ниже Q_f – уровня производства при полной занятости. В подобных условиях избежать потерь, вызванных спадом или депрессией, позволит лишь энергичная макроэкономическая политика правительства, направленная на управление совокупным спросом. *(Ключевой вопрос 1.)*

Краткое повторение 16-1

Классическая теория

- *Кривая совокупного спроса вертикальна на уровне производства при полной занятости.*
- *Кривая совокупного спроса остается стабильной, если предложение денег постоянно.*

Кейнсианская теория

- Кривая совокупного предложения горизонтальна.
- Кривая совокупного спроса нестабильна в основном из-за неустойчивости инвестиций.

КЕЙНСИАНСТВО И МОНЕТАРИЗМ

К настоящему времени классическая экономическая теория прибрела современные формы. Одна из них – **монетаризм**, согласно которому рынки характеризуются высоким уровнем конкуренции и именно конкурентность рыночной системы придает экономике высокую степень макроэкономической стабильности. Как и классическая экономическая теория, монетаризм утверждает, что порождаемая рыночной конкуренцией гибкость цен и ставок заработной платы служит причиной колебаний совокупного спроса, которые приводят к изменению скорее цен на продукты и ресурсы, чем объема производства и уровня занятости. Таким образом, рыночная система обеспечивает значительную макроэкономическую стабильность, *если не осуществляется государственное вмешательство в экономику.*

Проблема, с точки зрения монетаристов, состоит в том, что закон о минимальной ставке заработной платы, законодательная деятельность в интересах профсоюзов, поддержание цен на сельскохозяйственную продукцию, монопольное законодательство в интересах бизнеса и другие мероприятия правительства приводят к тому, что цены и ставки заработной платы утрачивают присущую им гибкость в сторону понижения. Система свободного рынка способна обеспечить значительную макроэкономическую стабильность, но государственное вмешательство вопреки его благим намерениям подрывает эту способность. Более того, монетаристы считают, что неуклюжие и ошибочные попытки государства стабилизировать экономику с помощью *дискреционной* фискальной и кредитно-денежной *политики порождают нестабильность системы*, а именно деловой цикл.

Учитывая сказанное, неудивительно, что монетаристы выступают ярыми сторонниками принципа невмешательства, или свободного рынка. Государственное управление расценивается как бюрократическое, неэффективное, вредное для частной инициативы и зачастую содержащее политические ошибки, которые подрывают устойчивость экономики. Более того, как подчеркивает Фридмен, централизованное государственное управление неизбежно подавляет свободу личности[1]. Государственный сектор должен быть как можно меньше.

Таким образом, взгляды кейнсианцев и монетаристов на частный и государственный секторы почти диаметрально противоположны.

С точки зрения кейнсианцев, нестабильность экономики обусловлена нестабильностью частных

[1] Философия Фридмена подробно изложена в двух его книгах: *Friedman M.* Capitalism and Freedom. Chicago: The University of Chicago Press, 1962; *Friedman M., Friedman R.* Free to Choose. New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1980.

инвестиций. Государство играет положительную роль, применяя соответствующие стабилизационные меры.

С точки зрения монетаристов, государство оказывает вредное влияние на экономику. Оно порождает косность, которая ослабляет стабилизирующую способность рыночной системы; государство к тому же проводит фискальные и кредитно-денежные мероприятия, которые, хотя и диктуются благими намерениями, усиливают ту самую нестабильность, для борьбы с которой предназначены.

Основные уравнения

И кейнсианская теория, и монетаризм основывают свой анализ на специфических уравнениях.

Уравнение совокупных расходов. Как отмечалось в главах 9 и 10, кейнсианская теория придает главное значение совокупным расходам и их компонентам. Вот основное кейнсианское уравнение:

$$C_a + I_g + X_n + G = \text{ВВП}. \quad (1)$$

Согласно этой теории, совокупный объем посленалоговых потребительских расходов (C_a), валовых инвестиций (I_g), чистого экспорта (X_n) и государственных расходов (G) определяет общую стоимость проданных товаров и услуг. В состоянии равновесия величина $C_a + I_g + X_n + G$ (совокупные расходы) равна ВВП (реальный объем производства).

Уравнение обмена. Монетаризм же важнейшее значение придает деньгам. Основное уравнение монетаризма – это **уравнение обмена**:

$$MV = PQ, \quad (2)$$

где M – предложение денег; V – **скорость обращения денег**, то есть *среднее количество раз, которое доллар тратится на приобретение готовых товаров и услуг в течение года*; P – уровень цен, или, точнее, *средняя цена, по которой продается каждая единица произведенного продукта*; Q – физический объем производства товаров и услуг.

Название «уравнение обмена» вполне понятно. Левая часть уравнения (MV) представляет собой общий объем *расходов* покупателей на приобретение произведенных благ, тогда как правая часть (PQ) представляет собой валовой *доход* продавцов этих благ.

> «Различие между двумя подходами можно сравнить с двумя оценками потока воды, проходящего через канализационную трубу в объеме, скажем, 6 тыс. галлонов в час. Неокейнсианец мог бы сказать, что поток 6 тыс. галлонов за час состоит из 3 тыс. галлонов, поступающих за час с бумажной фабрики, 2 тыс. галлонов за час – с автозавода и 1000 галлонов за час – из торгового центра. Монетарист сказал бы, что этот канализационный поток 6 тыс. галлонов в час складывается из 200 галлонов, наполняющих в среднем канализационный резервуар за один раз, при том что полная смена воды в резервуаре происходит 30 раз каждый час»[2].

Оба подхода – и кейнсианский, и монетаристский – полезны и помогают разобраться в макроэкономике. На самом деле кейнсианское уравнение можно легко «перевести» на монетаристский язык. Согласно монетаристскому подходу, совокупные расходы есть не что иное, как предложение денег, умноженное на скорость их обращения. Короче говоря, MV – это монетаристский эквивалент равновесной величины $C_a + I_g + X_n + G$. Коль скоро MV есть общая годовая сумма затрат на готовые товары, она равна номинальному ВВП. Далее, номинальный ВВП представляет собой сумму физических объемов производства различных товаров и услуг (Q), умноженную на соответствующие цены (P), то есть ВВП = PQ. Таким образом, мы можем заменить кейнсианское уравнение $C_a + I_g + X_n + G =$ = ВВП в номинальном выражении на монетаристское уравнение обмена $MV = PQ$[3].

Эти два подхода фактически представляют собой две точки зрения на одно и то же. Тем не менее по-прежнему сохраняется принципиальный вопрос: какая из этих макроэкономических теорий точнее отображает действительность и, следовательно, служит лучшей основой для экономической политики?

В фокусе деньги. Кейнсианское уравнение отводит деньгам второстепенную роль. Действительно, кейнсианская концепция кредитно-денежной политики (см. гл. 15) предусматривает довольно сложный передаточный механизм, который изображен на рис. 16-2а. Смена кредитно-денежной политики меняет денежное предложение в стране. Изменение денежного предложения воздействует на процентную ставку, которая влияет на уровень инвестиций. Если экономика работает не на полную мощность, изменения в инвестициях влияют на номинальный ВВП (= PQ), изменяя реальный объем производства (Q) через мультипликатор дохода. Если же экономика достигла полной занятости, изменения в инвестициях воздействуют на номинальный ВВП, изменяя уровень цен (P).

Как утверждают кейнсианцы, в этой цепи причинно-следственных связей много слабых звеньев, в результате чего кредитно-денежная политика оказывается ненадежным и малодейственным средст-

---

[2] *Sichel W. and Eckstein P.* Basic Economic Concepts. Chicago: Rand McNally College Publishing Company, 1974. P. 344.

[3] Техническое замечание: между левой частью кейнсианского уравнения $C_a + I_g + X_n + G$ и левой частью монетаристского уравнения обмена MV существует важное концептуальное различие, а именно: если первая показывает планируемые, или *предполагаемые*, расходы, то вторая отражает *фактические* расходы.



а) Кейнсианский передаточный кредитно-денежный механизм



б) Монетаристский передаточный кредитно-денежный механизм

Рисунок 16-2. Альтернативные взгляды на передаточный кредитно-денежный механизм

Объясняя, каким образом изменение денежного предложения влияет на номинальный ВВП, кейнсианцы (рис. а) подчеркивают роль процентных ставок и инвестиционных расходов. В отличие от них монетаристы (рис. б) считают, что изменение денежного предложения непосредственно воздействует на совокупный спрос и через него — на номинальный ВВП.

вом стабилизации по сравнению с фискальной политикой. Например, вспомните из рис. 15-2, что кредитно-денежная политика относительно неэффективна, если кривая спроса на деньги полога, а кривая спроса на инвестиции крута. Кроме того, возможно неблагоприятное смещение кривой спроса на инвестиции, при котором изменение процентной ставки не влияет на инвестиционные расходы или влияет очень слабо. Не слишком эффективна политика «дешевых» денег и в том случае, если банки и другие депозитные учреждения не стремятся давать ссуды или население не проявляет желания брать кредиты.

Монетаристы убеждены, что кредитно-денежная политика определяет уровень экономической активности в гораздо большей степени, чем считают кейнсианцы. *Монетаристы видят в денежном предложении единственный важнейший фактор, определяющий уровни производства, занятости и цен.* Они предлагают отличную от кейнсианской цепь причинно-следственных связей между денежным предложением и уровнем экономической активности. Не ограничивая влияние роста денежной массы покупкой облигаций и, следовательно, падением процентной ставки, монетаристы полагают, что расширение денежного предложения повышает спрос на все виды активов — и реальные, и финансовые, — а также на производимый продукт. В условиях полной занятости цены на все это растут. Кроме того, монетаристы считают скорость обращения денег стабильной — в том смысле, что ее колебания невелики и она не изменяется в ответ на изменение самого по себе денежного предложения. Значит, изменения денежного предложения оказывают предсказуемое воздействие на уровень номинального ВВП ($= PQ$). Говоря конкретнее, увеличение M ведет к увеличению P либо Q или же одновременно P и Q в определенном сочетании; уменьшение M дает противоположный результат.

Монетаристы полагают, что хотя изменение M и может вызвать краткосрочные изменения реального объема производства и занятости, но поскольку рынок приспосабливается к этому изменению, в длительной перспективе изменение M воздействует на уровень цен. По мнению монетаристов, экономике частного предпринимательства внутренне присущи устойчивость и производство на уровне полной занятости. Этот конкретный уровень производства при полной занятости зависит от таких «реальных» факторов, как количество и качество труда, капитала, земли и технологии (см. гл. 19). Здесь важно, что если величина Q при данных производственных возможностях постоянна, то изменения M приведут к изменениям P.

В монетаристской теории передаточный механизм проще, чем предполагает кейнсианская модель. Обратите внимание на рис. 16-2б, что, с точки зрения монетаристов, изменение предложения денег непосредственно проявляется в изменении совокупного спроса, которое изменяет номинальный ВВП. Монетаристы считают, что изменение денежного предложения влияет на все компоненты сово-

купного спроса, а не только на инвестиции. Кроме того, в монетаристской модели изменение совокупного спроса оказывает долгосрочное воздействие на номинальный ВВП преимущественно через изменение уровня цен, а не через изменение реального объема производства.

Стабильна или нестабильна скорость обращения денег?

Ключевой вопрос в теоретической полемике между кейнсианцами и монетаристами заключается в том, стабильна или нет скорость обращения денег V. Следует отметить, что понятие «стабильный» в том смысле, в котором оно употребляется здесь, не является синонимом понятия «постоянный». Монетаристам хорошо известно, что скорость обращения денег сегодня выше, чем в 1945 г. Сокращение периодов между днями выдачи заработной платы, более широкое применение кредитных карточек, появление технических средств, ускоряющих платежи, увеличили скорость обращения денег с 1945 г. Все эти факторы позволили людям держать в виде наличности и на чековых счетах меньше денег относительно номинального ВВП.

Утверждая, что скорость обращения денег стабильна, монетаристы имеют в виду, что воздействующие на нее факторы сами меняются постепенно и предсказуемо. Изменение скорости обращения денег от года к году легко предвидеть. Более того, скорость обращения денег не меняется в ответ на изменение самого по себе денежного предложения.

Если скорость обращения денег стабильна, то уравнение обмена подтверждает правоту монетаристов, заявляющих, что между денежным предложением и номинальным ВВП ($= PQ$) существует прямая и предсказуемая зависимость.

Допустим, что $M = 100$, $V = 1$, а номинальный ВВП = 100. Предположим также, что скорость обращения денег ежегодно увеличивается стабильными темпами 2%. С помощью уравнения обмена мы можем предсказать, что если денежное предложение будет расти на 5% в год, то номинальный ВВП увеличится примерно на 7%: M увеличится со 100 до 105, V возрастет с 1 до 1,02 и номинальный ВВП возрастет со 100 до приблизительно 107 ($105 \times 1{,}02$).

Но если V нестабильна, то вполне справедливо кейнсианское утверждение о второстепенной роли денег в макроэкономике. Если V из периода в период изменяется непредсказуемым образом, то связь между M и PQ оказывается слабой и неопределенной и устойчивый рост M не обязательно воплотится в устойчивом росте номинального ВВП.

Монетаристы: V стабильна. Чем подкрепляют монетаристы свой тезис о стабильности V? Они утверждают, что люди проявляют довольно устойчивое желание владеть деньгами по сравнению с готовностью держать другие финансовые и реальные активы или приобретать продукцию текущего производства. Факторы, определяющие, какое количество денег хотят иметь люди и фирмы в каждый конкретный момент времени, не зависят от денежного предложения. И самое главное – количество денег, которым население желает владеть, определяется уровнем номинального ВВП.

Возьмем простой пример. Допустим, что при номинальном ВВП 400 млрд дол. количество денег, которое *желает* иметь население для покупки этого объема произведенной продукции, равно 100 млрд дол. (то есть V равна 4). Если, далее, мы предположим, что *фактическое* денежное предложение составляет 100 млрд дол., то можно сказать, что в экономике установилось денежное равновесие, то есть *фактическая* величина денежного предложения равна количеству денег, которое население *желает* иметь.

С позиции монетаризма расширение денежного предложения, скажем, на 10 млрд дол. нарушит это равновесие, так как у населения окажется больше денег, или ликвидности, чем оно хочет иметь; фактическое количество наличных денег превышает желаемое количество. Естественная реакция населения (домохозяйств и предпринимательских структур) – восстановить желаемое соотношение денег и других объектов собственности, таких, как акции и облигации, фабрики и оборудование, дома и автомобили, одежда и игрушки. У населения оказалось больше денег, чем ему нужно, а способом избавиться от лишних денег являются покупки. Но денежные расходы одного увеличивают количество наличных средств на текущем, или чековом, счете другого, который в свою очередь тоже стремится потратить лишнюю наличность.

Коллективная попытка сократить объем наличных денег расширит совокупный спрос и тем самым подтолкнет вверх уровень номинального ВВП. Поскольку скорость обращения денег равна 4 – то есть один доллар тратится (оборачивается) в среднем 4 раза в год, – номинальный ВВП должен возрасти на 40 млрд дол. Когда номинальный ВВП достигнет уровня 440 млрд дол., *фактическое* денежное предложение в размере 110 млрд дол. вновь станет тем количеством денег, которое население *желает* иметь, и таким образом равновесие восстановится. Расходы на товары и услуги будут расти до тех пор, пока номинальный ВВП не увеличится в достаточной мере, чтобы восстановилось изначальное равновесие между номинальным ВВП и денежным предложением.

Соотношение ВВП/M определяет величину V. Стабильность соотношения между ВВП и M означает стабильность V.

Кейнсианцы: V нестабильна. По мнению кейнсианцев, скорость обращения денег изменчива и непред-

сказуема. Эту точку зрения легко понять, если вспомнить кейнсианскую концепцию спроса на деньги (см. гл. 13). Деньги требуются не только для заключения сделок, но и для владения ими как активом. Деньги, на которые предъявляется спрос *для сделок*, — это «активные» деньги, то есть деньги, которые переходят из рук в руки и обращаются в потоке доходов-расходов. Скорость обращения доллара для сделок — это некая положительная величина; доллар для сделок можно в среднем истратить, например, 6 раз в год и, таким образом, купить продукции на 6 дол. В данном случае V каждого доллара для сделок равна 6.

Но деньги, на которые предъявляется спрос как на *актив*, то есть деньги, которые люди держат в качестве актива, — это «бездействующие» деньги; эти доллары *не обращаются* в потоке доходов-расходов, и, следовательно, скорость их обращения равна нулю. Отсюда следует, что общая скорость обращения всей денежной массы зависит от пропорции, в которой она распадается на деньги для сделок и деньги как актив. Чем больше удельный вес «деятельных» денежных средств, используемых для сделок, тем выше V. И наоборот, чем больше удельный вес «ленивых» денежных средств, используемых в качестве активов, тем ниже V.

На этом основании кейнсианцы отвергают монетаристский *передаточный механизм, предполагающий* причинно-следственную зависимость между изменением M и изменением ВВП, утверждая, что денежные средства, используемые в качестве активов, могут поглощать значительную часть прироста денежного предложения, *вызывая падение* V. Предположим, взяв самый крайний случай, что население превращает в дополнительные активы *весь* прирост денежного предложения, то есть просто откладывает дополнительные деньги и совершенно не использует их для сделок. Денежное предложение возрастет, но скорость обращения упадет настолько, что полностью перекроет эффект этого роста денежного предложения и он абсолютно никак не повлияет на величину совокупного спроса и размер номинального ВВП.

Кейнсианскую позицию можно представить в чуть более развернутом виде, вернувшись к рис. 13-2. Мы видим, что относительная величина спроса на деньги как актив изменяется обратно пропорционально процентной ставке. *Расширение* денежного предложения ведет к *снижению* процентной ставки. В результате владеть деньгами в качестве актива становится менее накладно, и население будет держать больше денежных активов с нулевой скоростью обращения. Поэтому общая скорость обращения денежной массы упадет. *Сокращение* денежного предложения, наоборот, вызывает *рост* процентной ставки, и, следовательно, владеть деньгами в качестве актива становится более накладно. Последующее сокращение денежных активов увеличит общую скорость обращения денег.

С точки зрения кейнсианцев, скорость обращения денег изменяется: 1) *прямо пропорционально процентной ставке и* 2) *обратно пропорционально денежному предложению.* Если это так, то стабильной связи между M и номинальным ВВП, которую предлагает монетаристский передаточный механизм, *не существует,* потому что V меняется с изменением M.

Теперь мы имеем возможность более полно оценить материал, изложенный в конце главы 15, где обсуждались возможные недостатки кредитно-денежной политики. Мы отметили, что V обладает особенностью меняться в направлении, обратном M. Наш нынешний анализ выявляет цепочку причинно-следственных связей, через которую это происходит.

Эмпирическое доказательство. Стабильность V — вопрос эмпирический, и обращения к «фактам», казалось бы, должно быть вполне достаточно для установления истины. Но, к сожалению, добыть и правильно истолковать факты — дело непростое.

Монетаристы думают, что сила эмпирического доказательства на их стороне. На рис. 16-3 представлены денежное предложение и номинальный объем внутреннего производства (PQ). Если $MV = PQ$, то тесная связь между M и PQ указывает на стабильность V. Из этого монетаристы делают вывод, что денежное предложение является решающим фактором, определяющим номинальный ВВП; цепочка причинно-следственных связей тянется от M к номинальному ВВП.

Кейнсианцы противопоставляют этим рассуждениям два возражения.

1. С помощью простого преобразования выражения $MV = PQ$ получаем $V = PQ/M$ = ВВП/M. Значит, мы можем вычислить V на основе эмпирических данных, просто разделив номинальный объем производства в каждом году (ВВП) на величину денежного предложения. Кейнсианцы утверждают, что получаемые таким образом данные, представленные на рис. 16-4, опровергают тезис монетаристов о стабильности V. Заметьте, что от года к году наблюдались значительные колебания скорости обращения денег, даже в период так называемой «устойчивой» тенденции к росту в 1945–1982 гг. Обратите внимание также на заметное изменение скорости обращения денег после 1982 г. В некоторые годы из этого временно́го периода скорость обращения денег падала.

Кроме того, кейнсианцы отмечают, что тесная связь между скоростью обращения денег и процентной ставкой, показанная на рис. 16-4, подтверждает их теоретический вывод о том, что скорость обращения денег изменяется прямо пропорционально процентной ставке. (Краткосрочная процентная ставка, о которой здесь идет речь, — это ставка

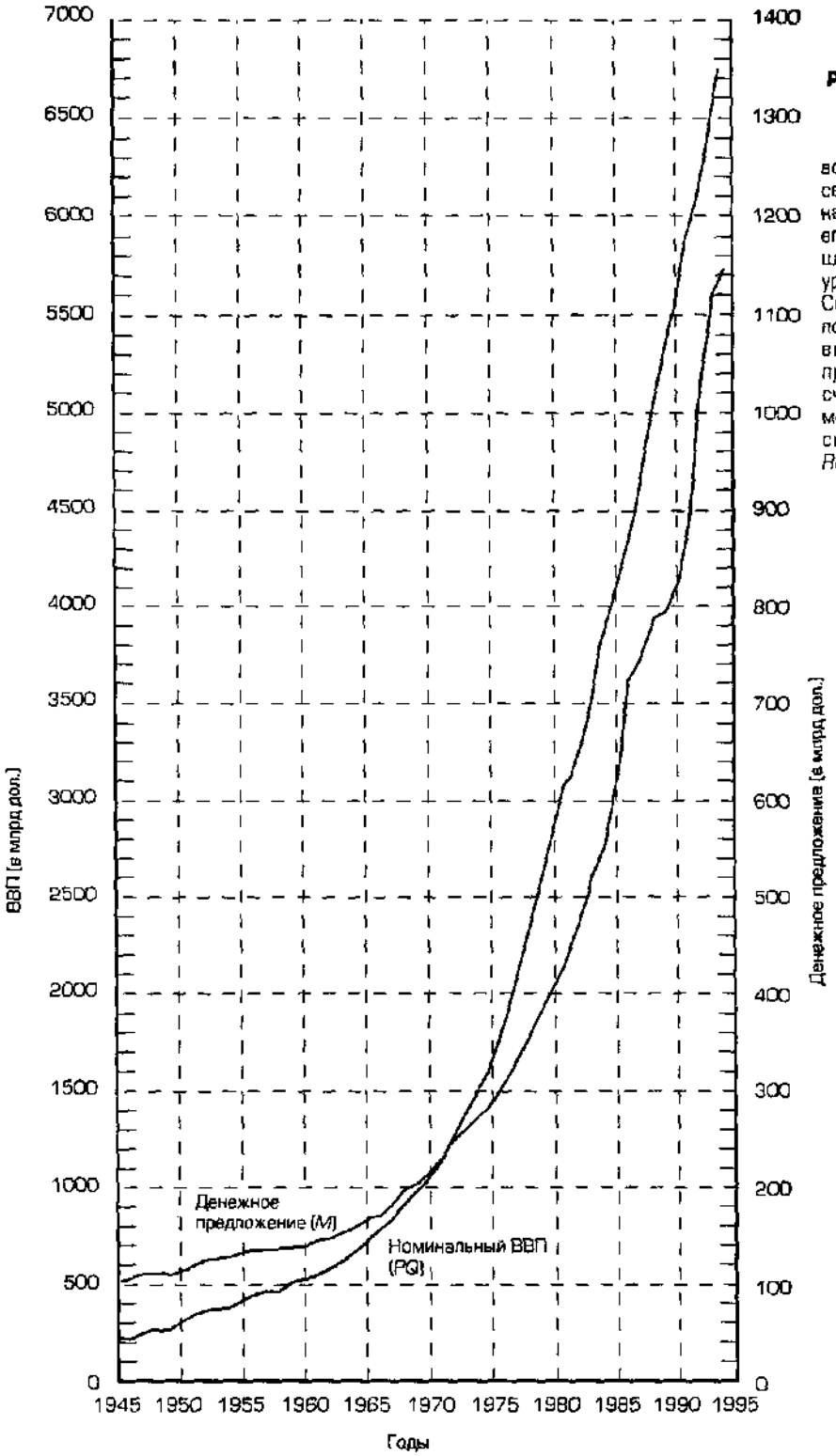


Рисунок 16-3. Денежное предложение и ВВП, 1945–1994 гг.

Монетаристы ссылаются на существование тесной положительной взаимосвязи денежного предложения и номинального ВВП как на подтверждение своего тезиса о том, что деньги являются решающим фактором, определяющим уровни экономической активности и цен. Согласно их концепции, денежное предложение – «причина», а ВВП – «следствие». Кейнсианцы же оспаривают эту предпосылку. Кроме того, монетаристы считают, что тесная связь между *M* и номинальным ВВП говорит о стабильности скорости обращения денег (*Economic Report of the President*).

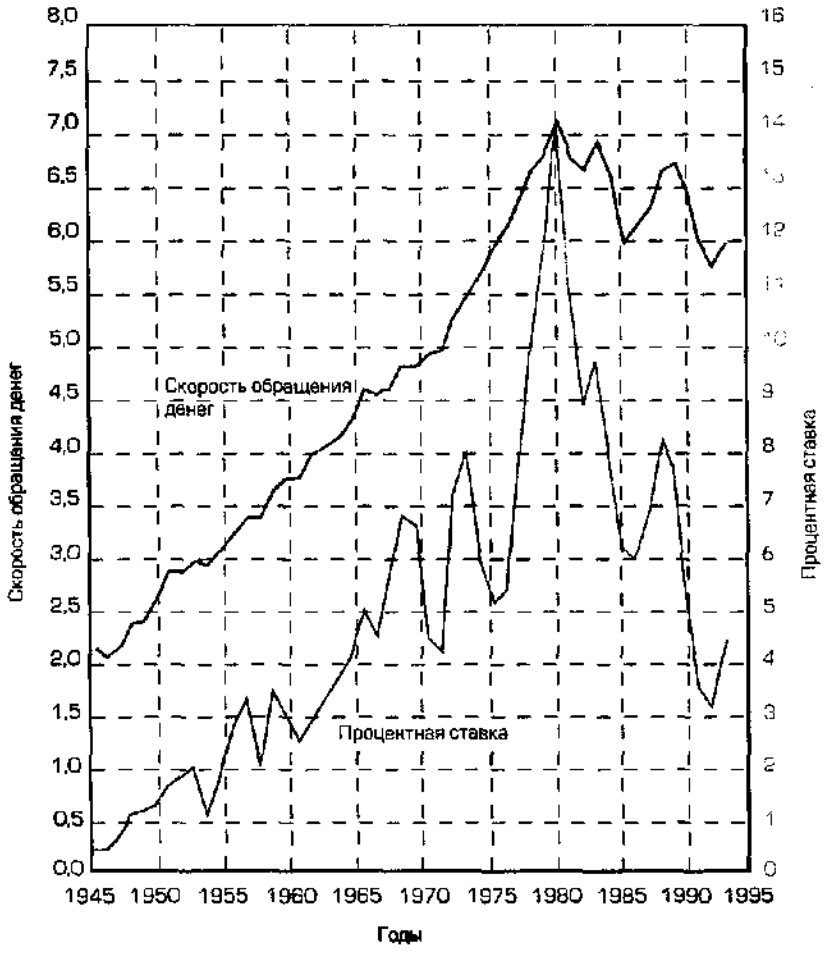


Рисунок 16-4. Скорость обращения денег и процентная ставка, 1945–1994 гг.

Кейнсианцы утверждают, что скорость обращения денег подвержена как циклическим, так и долгосрочным колебаниям. Отсюда они заключают, что какая-либо связь между изменением денежного предложения и последующим изменением номинального ВВП слаба и сомнительна. Говоря конкретнее, кейнсианцы считают, что скорость обращения денег изменяется прямо пропорционально процентной ставке, поскольку *понижение процентной ставки увеличивает* объем денежных активов с нулевой скоростью обращения и, следовательно, понижает общую скорость обращения денег (*Economic Report of the President*).

трехмесячных казначейских векселей.) Скорость обращения денег, по мнению кейнсианцев, подвержена как циклическим, так и долгосрочным колебаниям, которые ослабляют значение денег как фактора, определяющего объем производства, уровни занятости и цен.

Еще кейнсианцы напоминают, что при большом объеме денежного предложения незначительное изменение скорости обращения денег может оказать существенное влияние на номинальный ВВП. Например, предположим, что M составляет 300 млрд дол., а V равна 5. Скромный рост V на 10% приведет к увеличению номинального ВВП на 150 млрд дол. То есть MV, а следовательно, и PQ первоначально равны 1500 млрд дол. (300 млрд дол. × 5); если теперь V возрастет на 10% до 5,5, то PQ составит 1650 млрд дол. (MV = 300 млрд дол. × 5,5). *Очень небольшое колебание V может перекрыть собой крупное в абсолютном выражении изменение M.*

2. В ответ на выводы из рис. 16-3 кейнсианцы замечают, что *взаимосвязь* и *причинность* – совершенно разные вещи. Изображенные на рис. 16-3 изменения номинального ВВП в действительности могли быть вызваны изменениями совокупных расходов ($C_g + I_g + X_n + G$), как это предполагается в кейнсианской модели. Возможно, благоприятные изменения в ожиданиях предпринимателей привели к увеличению капиталовложений. К тому же отмеченный рост номинального объема производства вполне мог побудить – а фактически вынудить – предпринимателей и потребителей занимать больше денег у коммерческих банков для финансирования растущей деловой активности.

Кейнсианцы утверждают, что на самом деле цепочка причинно-следственных связей тянется скорее *от* совокупных расходов *к* объему производства и *к* денежному предложению, чем *от* денежного предложения *к* совокупному спросу и *к* объему производства, как предполагают монетаристы. Здесь особенно важно, считают кейнсианцы, что данные рис. 16-3 согласуются с кейнсианской точкой зрения в той же мере, как и с монетаристской позицией.

Вопрос о стабильности V остается камнем преткновения в дебатах между кейнсианцами и моне-

таристами. Например, значительная нестабильность скорости обращения денежной категории *M*1 (показанной на рис. 16-4) побудила многих монетаристов переключить свое внимание на кажущуюся более стабильной категорию *M*2. Однако за последние несколько лет соотношение между *M*2, номинальным ВВП и уровнем цен также стало непредсказуемым. Признавая эти трудности, некоторые монетаристы обратились к еще более широким показателям денежной массы; другие же сузили сферу своего внимания до *денежной базы* – наличных денежных средств в обращении плюс банковские резервы.

Однако весь опыт последнего десятилетия не очень-то благоприятствовал строгой монетаристской концепции, согласно которой скорость обращения *M*1 или *M*2 стабильна и предсказуема. Кейнсианцы поспешили подчеркнуть, что теория, лишенная четко определенной ключевой переменной – денежного предложения, – не может служить прочной основой для разработки макроэкономической политики.

Краткое повторение 16-2

- Кейнсианцы считают, что экономике изначально присуща нестабильность и потому она нуждается в стабилизации с помощью активной фискальной и кредитно-денежной политики; с точки зрения монетаристов, экономика относительно стабильна при отсутствии государственного вмешательства в ее деятельность.
- Кейнсианцы придают основное значение уравнению совокупных расходов ($C_o + I_g + X_n + G = ВВП$), в то время как монетаристы основывают свой анализ на уравнении обмена ($MV = PQ$).
- Кейнсианцы полагают, что эффект изменения денежного предложения проявляется через измерение процентных ставок, инвестиций и совокупных расходов; монетаристы настаивают на существовании прямой взаимосвязи предложения денег, совокупного спроса и номинального ВВП.
- По мнению кейнсианцев, скорость обращения денег ($V = PQ/M$) меняется прямо пропорционально процентной ставке и обратно пропорционально денежному предложению, монетаристы же утверждают, что скорость обращения денег относительно стабильна.

Дебаты о политике

Различия между кейнсианской и монетаристской теориями распространяются на стабилизационную политику.

Спор о фискальной политике. Хотя кейнсианцы признают важность кредитно-денежной политики, они считают, что фискальная политика – гораздо более мощное и надежное стабилизационное средство. Это следует из основного уравнения кейнсианства. Государственные расходы представляют собой непосредственный компонент совокупных расходов и, следовательно, совокупного спроса. А налоги отстоят от них в этом смысле на расстоянии одного короткого шага, поскольку считается, что изменения в налогообложении воздействуют на потребление и инвестиции вполне определенным и предсказуемым образом.

Монетаристы умаляют значение фискальной политики как стабилизационного средства или даже вовсе отвергают ее в этом качестве. Они считают фискальную политику слабой и неэффективной и объясняют это **эффектом вытеснения** (см. гл. 12). Предположим, государство создает бюджетный дефицит, продавая облигации, то есть занимая деньги у населения. Но прибегая к заимствованию, государство вступает в конкурентную борьбу за денежные ресурсы с частным бизнесом. Государственные займы увеличивают спрос на деньги, приводят к росту процентной ставки и таким образом вытесняют значительное количество частных инвестиций, которые в противном случае могли бы приносить прибыль. Следовательно, чистое воздействие бюджетного дефицита на совокупные расходы непредсказуемо или, в лучшем случае, весьма незначительно.

Более точное представление об эффекте вытеснения можно получить, вернувшись к рис. 15-2. Финансирование дефицита государственного бюджета увеличивает спрос на деньги, смещая кривую D_m на рис. 15-2а вправо. При неизменном предложении денег S_m равновесная процентная ставка возрастет. Рост процентной ставки, по мнению монетаристов, будет довольно велик, поскольку кривая D_m относительно крута.

Более того, монетаристы считают, что кривая спроса на инвестиции, изображенная на рис. 15-2б, относительно полога, то есть инвестиционные расходы очень чувствительны к изменениям процентной ставки. Первоначальное увеличение спроса на деньги вызывает относительно большой рост процентной ставки, который, проецируясь на чувствительную к проценту кривую спроса на инвестиции, ведет к значительному сокращению инвестиционного компонента совокупных расходов. В результате мощный обратный эффект сводит на нет стимулирующее влияние бюджетного дефицита, и в итоге никакого воздействия на равновесный ВВП не происходит. Поэтому Фридмен заявляет: «На мой взгляд, состояние бюджета само по себе не оказывает существенного влияния на динамику номинального (денежного) дохода, инфляцию, дефляцию или циклические колебания»[4].

[4] Friedman M. and Heller W. Monetary vs. Fiscal Policy. New York: W. W. Norton & Company, Inc., 1969. P. 51.

Финансирование дефицита посредством выпуска новых денег позволяет избежать эффекта вытеснения, и в этом случае дефицит, скорее всего, повлечет за собой экономический рост. *Но*, отмечают монетаристы, рост произойдет *не* благодаря бюджетному дефициту, как таковому, а благодаря созданию дополнительных денег.

Кейнсианцы, как правило, не отрицают возможности вытеснения некоторых инвестиций. Но они считают объем вытесненных инвестиций незначительным и делают из этого вывод, что в конечном итоге стимулирующая фискальная политика оказывает существенное воздействие на равновесный ВВП. На рис. 15-2 представлена крайняя кейнсианская точка зрения, согласно которой кривая спроса на деньги относительно полога, а кривая спроса на инвестиции крута. (Как вы помните, такое сочетание делает кредитно-денежную политику относительно слабой и неэффективной.) Увеличение D_m вызывает очень умеренный рост процентной ставки, который, проецируясь на крутую кривую спроса на инвестиции, приводит к очень небольшому сокращению инвестиционного компонента совокупных расходов. Таким образом, вытеснению подвергаются немногие инвестиции.

Кейнсианцы *признают*, что финансирование дефицита путем создания новых денег несет в себе больший стимул, чем финансирование за счет займов. На рис. 15-2а видно, что любому увеличению D_m сопутствует некоторый рост S_m, благодаря которому процентная ставка и, следовательно, объем инвестиций остаются неизменными.

Кредитно-денежная политика: дискреционность или правило? Кейнсианская концепция кредитно-денежной политики изображена на рис. 15-2. По мнению кейнсианцев, кривая спроса на деньги относительно полога, а кривая на инвестиции относительно крута, что делает кредитно-денежную политику сравнительно слабым стабилизирующим средством. Как мы знаем, монетаристы, наоборот, считают кривую спроса на деньги очень крутой, а кривую спроса на инвестиции довольно пологой, в результате чего изменение денежного предложения оказывает мощное воздействие на равновесный уровень номинального ВВП. Это и есть фундаментальный тезис монетаризма; денежное предложение представляет собой решающий фактор, определяющий уровень экономической активности и уровень цен.

Тем не менее «правоверные» монетаристы *не советуют* использовать политику «дешевых» и «дорогих» денег для смягчения подъемов и спадов экономического цикла. Фридмен утверждает, что в свое время *дискреционные* изменения денежного предложения, осуществляемые руководящими кредитно-денежными ведомствами, фактически оказали *дестабилизирующее* воздействие на экономику.

Исследовав денежную историю Соединенных Штатов с Гражданской войны до основания Федеральной резервной системы в 1913 г. и сравнив ее с событиями, происшедшими после 1913 г., Фридмен пришел к выводу, что, даже если отвлечься от разрушительного для экономики периода второй мировой войны, последнему этапу (после 1913 г.) явно присуща меньшая стабильность. Основная доля ответственности за уменьшение экономической стабильности после образования ФРС приписывается ошибочным решениям руководящих кредитно-денежных ведомств. *С точки зрения монетаристов, экономическая нестабильность порождается скорее неправильным кредитно-денежным регулированием, чем внутренней неустойчивостью экономики.* Неправильное кредитно-денежное регулирование происходит по двум важным причинам.

*1. **Неравномерные временны́е разрывы.*** Хотя кредитно-денежный механизм – это механизм прямого действия, изменения денежного предложения оказывают влияние на номинальный ВВП лишь по *прошествии довольно длительного и неопределенного периода времени*. Эмпирические исследования Фридмена показывают, что период, за который изменение денежного предложения существенно изменяет ВВП, может оказаться как коротким – от 6 до 8 месяцев, так и длительным – до 2 лет. Поскольку предсказать временно́й разрыв между предпринятой политической акцией и ее результатом практически невозможно, вероятность точного определения того, когда следует проводить ту или иную политику, и даже того, какая политика – «дешевых» или «дорогих» денег – необходима, очень мала.

Учитывая такую неопределенную продолжительность временно́го разрыва, применение дискреционной кредитно-денежной политики для «подстройки» экономики к циклическим подъемам и спадам может иметь обратный эффект и только усилить циклические колебания. Например, предположим, что различные экономические показатели предвещают некоторый спад и в действие вводится политика «дешевых» денег. Но представим теперь, что в течение последующих 6 месяцев экономическое положение изменилось по причинам, никак не связанным с государственной политикой, и начался переход к циклической фазе инфляционного подъема. В этот момент эффект политики «дешевых» денег начинает сказываться и усиливает инфляцию.

*2. **Процентная ставка: ошибочная цель.*** Монетаристы указывают, что руководящие кредитно-денежные ведомства обычно пытаются контролировать процентные ставки для стабилизации инвестиций и, следовательно, экономики в целом. Как показывает анализ дилеммы целей в главе 15, здесь возникает проблема, состоящая в том, что Совет управляющих ФРС не в силах стабилизировать денежное

предложение и процентные ставки одновременно. Поэтому, пытаясь стабилизировать процентные ставки, ФРС может на самом деле *дестабилизировать* экономику.

Допустим, экономика преодолевает спад и движется в настоящее время к полной занятости, при этом совокупные расходы, объем производства, уровни занятости и цен растут. Расширяющийся объем экономической деятельности вызывает увеличение спроса на деньги и тем самым повышает процентную ставку. Если в этих условиях цель руководящих кредитно-денежных ведомств заключается в стабилизации процентных ставок, они прибегнут к политике «дешевых» денег. Но такая стимулирующая кредитно-денежная политика увеличит совокупные расходы в тот момент, когда экономика и так уже находится на грани инфляционного бума. Таким образом, попытка стабилизировать процентные ставки лишь раздувает уже занявшийся пожар инфляции и делает экономику менее устойчивой. Подобный же сценарий (но с обратным знаком) разыгрывается и в том случае, когда экономика движется к спаду.

Монетаристское правило. Мораль сей басни, с точки зрения монетаристов, такова: руководящим кредитно-денежным ведомствам следует стабилизировать не процентную ставку, а темпы роста денежного предложения. В частности, Фридмен выступает за законодательное закрепление **монетаристского правила**, согласно которому денежное предложение должно расширяться ежегодно в том же темпе, какой присущ потенциальному росту реального ВВП, то есть денежное предложение должно устойчиво возрастать на 3–5% в год.

> «Соблюдение этого правила... устранит... основную причину нестабильности экономики – изменчивое и непредсказуемое воздействие антициклической кредитно-денежной политики. Коль скоро денежное предложение растет постоянными темпами на 3, 4 или 5% ежегодно, всякое движение к спаду носит временный характер. Ликвидность, которую обеспечивает постоянно растущее денежное предложение, способствует расширению совокупного спроса. Точно так же, если темпы роста денежного предложения не превышают средний уровень сколько-нибудь существенно, всякое инфляционное увеличение расходов гасится само собой из-за недостатка "топлива"»[5].

На это кейнсианцы отвечают: несмотря на отчасти справедливые замечания, было бы глупо отказываться от дискреционной кредитно-денежной политики в пользу монетаристского правила. Утверждая, что V подвержена как циклическим, так и долгосрочным колебаниям, кейнсианцы настаивают на том, что постоянный ежегодный рост денежного предложения может послужить причиной серьезных колебаний совокупных расходов и подорвать экономическую стабильность. Еще в главе 15 мы обнаружили, что любому отступлению от цели стабилизации процентной ставки сопутствуют резкие колебания и самого процента, и инвестиционных расходов. Как саркастически заметил один приверженец кейнсианства, недостаток монетаристского правила состоит в том, что оно как будто говорит правительству: «Ничего не делайте, оставьте все как есть». *(Ключевой вопрос 5.)*

Анализ модели совокупного спроса – совокупного предложения

Давайте теперь сравним взгляды монетаристов и кейнсианцев с помощью модели совокупного спроса – совокупного предложения. Введя в анализ совокупное предложение, мы сможем лучше понять, как действует каждая из моделей применительно к реальному объему производства и уровню цен. К тому же мы сумеем глубже проникнуть в суть политических разногласий между этими двумя школами.

Графическое сравнение. На рис. 16-5а графически изображена монетаристская концепция, на рис. 16-5б – кейнсианская. Расхождения в подходах к спросу касаются тех факторов, которые вызывают сдвиг кривой совокупного спроса. С точки зрения монетаристов, совокупный спрос смещается вправо или влево главным образом в результате соответственно расширения или сокращения денежного предложения. Кейнсианцы придерживаются более широкого взгляда, согласно которому помимо изменения частных расходов кривую совокупного спроса может смещать фискальная и кредитно-денежная политика.

Переходя к предложению, мы видим, что монетаристы считают кривую совокупного предложения очень крутой или, в долгосрочной перспективе, вертикальной; тогда как кейнсианцы представляют ее довольно пологой или, как крайний случай, горизонтальной. Здесь для нас нет ничего нового, если вспомнить рис. 11-5, на котором кривая совокупного предложения представлена горизонтальным или почти горизонтальным отрезком, а также вертикальным или почти вертикальным отрезком. Пологий отрезок отражает точку зрения, согласно которой экономика нечасто и ненадолго достигает уровня полной занятости и полного использования мощностей, а вертикальный отрезок отражает классическую основу монетаристской концепции, согласно которой гибкость цен и ставок заработной платы обусловливает постоянное стремление экономики к полной занятости.

Подходы к политике. Это расхождение во взглядах на кривую совокупного предложения имеет прямое

[5] *Ritter L. S. and Silber W. L.* Money. 5th ed. New York: Basic Books, Inc., Publishers, 1984. P. 141–142.

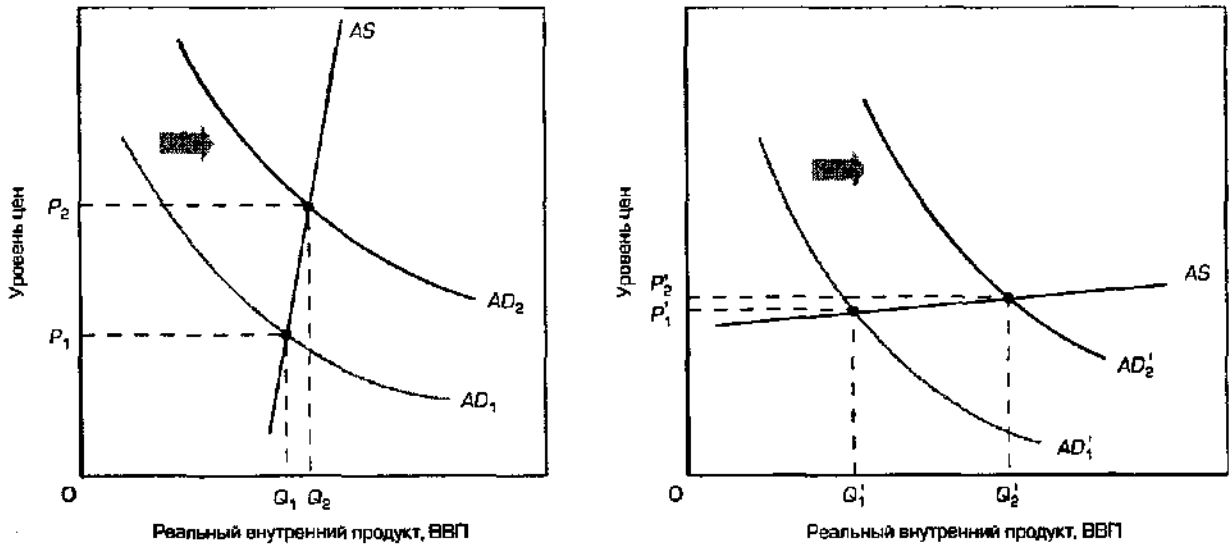


Рисунок 16-5. Монетаризм, кейнсианство и модель совокупного спроса – совокупного предложения

Согласно монетаристской точке зрения (рис. а), кривая совокупного предложения относительно крутая. Это означает, что изменение совокупного спроса оказывает значительное воздействие на уровень цен, но вызывает лишь небольшое изменение реального объема производства и уровня занятости. Кейнсианская концепция (рис. б) представляет кривую совокупного предложения относительно пологой. Это предполагает, что изменение совокупного спроса вызовет значительные изменения реального объема производства и слабо повлияет на уровень цен.

отношение к стабилизационной политике. С точки зрения монетаристов, изменение совокупного спроса влияет преимущественно на уровень цен и оказывает слабое воздействие на реальный ВВП. Этот вывод следует из предположения, что если бы ФРС придерживалась монетаристского правила, то производство в экономике все время находилось бы на уровне почти полной или полной занятости. Если же те, кто отвечает за проведение политики, пытаются использовать стабилизационные меры для увеличения реального объема производства и уровня занятости, их усилия оказываются по большей части бесплодными. В результате смещения совокупного спроса от AD_1 до AD_2 на рис. 16-5а мы получаем весьма умеренный рост реального объема производства (от Q_1 до Q_2), но весьма значительный рост уровня цен (от P_1 до P_2). За очень скромное увеличение объема производства и уровня занятности экономика платит высокую «цену» в виде инфляции.

В отличие от монетаристов кейнсианцы считают, что стимулирующая политика оказывает значительное воздействие на производство и занятость и слабо влияет на уровень цен. Данный вывод следует из предположения, что в силу своей внутренней нестабильности экономика частного предпринимательства порой далеко не полностью использует свой производственный потенциал. Поэтому расширение совокупного спроса от AD_1' до AD_2', как показано на рис. 16-5б, вызовет существенное увеличение реального объема производства (от Q_1' до Q_2'), но повлечет за собой лишь небольшой рост уровня цен (от P до P_2'). С позиции кейнсианцев, когда производственные возможности экономики используются не полностью, можно получить значительный прирост реального объема производства и занятости лишь с небольшими инфляционными издержками.

Едва производство в экономике достигает полной занятости, разногласия между кейнсианцами и монетаристами прекращаются. Обе школы согласны, что на вертикальном отрезке кривой совокупного предложения стимулирующая политика вызывает инфляцию спроса.

Споры вокруг монетаристского правила. Модель совокупного спроса – совокупного предложения помогает лучше понять суть разногласий по поводу призыва монетаристов ввести монетаристское правило. На рис. 16-6 для простоты предполагается, что кривая совокупного предложения вертикальна, а не почти вертикальна, как на рис. 16-5. Допустим, кроме того, что экономика действует на уровне ВВП при полной занятости Q_1. Кривая совокупного предложения смещается вправо от AS до AS', отражая обычный, или средний, рост реального объема производства при полной занятости. Подобное расширение совокупного предложения происходит под воздействием реальных факторов, таких, как вовле-

чение в производство дополнительных ресурсов и совершенствование технологии.

По мнению монетаристов, монетаристское правило, связывая расширение предложения денег с обычным смещением вправо кривой совокупного предложения, гарантирует, что кривая совокупного спроса сместится вправо от *AD* до *AD'*. В результате реальный ВВП возрастет от Q_1 до Q_2, а цены останутся на прежнем уровне P_1. Таким образом, соблюдение монетаристского правила как будто бы обеспечивает стабильность цен.

Кейнсианцы подвергают сомнению тесную и предсказуемую связь между изменением денежного предложения и изменением совокупного спроса. Они предусматривают два совершенно разных варианта развития событий.

1. В течение рассматриваемого периода кривая спроса на инвестиции (рис. 15-2б) может резко сместиться вправо под влиянием оптимистических ожиданий предпринимателей. Если это произойдет, кривая совокупного спроса, изображенная на рис. 16-6, сдвинется на некоторое расстояние вправо от *AD'* и начнется инфляция спроса. В таком случае монетаристское правило не выполнит свою задачу поддержания стабильности цен. По мнению кейнсианцев, ограничительная фискальная политика в сочетании с политикой «дорогих» денег может воспрепятствовать смещению совокупного спроса вправо от *AD'* и тем самым предотвратить инфляцию.

2. Предположим, кривая спроса на инвестиции резко сместилась влево под влиянием пессимистических ожиданий предпринимателей. В таком случае увеличения совокупного спроса от *AD* до *AD'*, показанного на рис. 16-6, *не последует*. Монетаристское правило вновь не в состоянии обеспечить ценовую стабильность: уровень цен упадет от P_1 до P_2. Стимулирующая фискальная политика в сочетании с политикой «дешевых» денег, способствуя увеличению совокупного спроса до *AD'*, как утверждают кейнсианцы, позволяет предотвратить дефляцию. Или, если уровень цен P_1 негибок в сторону понижения, стимулирующая стабилизационная политика в состоянии предотвратить сокращение потенциального объема производства (на величину Q_1Q_2), которое произошло бы в противном случае.

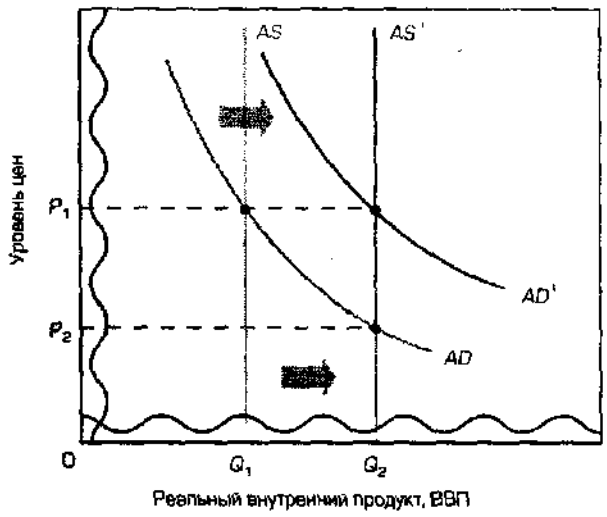


Рисунок 16-6. Монетаристское правило и модель совокупного спроса – совокупного предложения

Монетаристы выступают за введение монетаристского правила, которое связывает расширение денежного предложения со средним ростом реального объема производства. Увеличение совокупного спроса (от *AD* до *AD'*) будет, таким образом, соответствовать увеличению совокупного предложения (от *AS* до *AS'*), а уровень цен останется постоянным. Кейнсианцы возражают, что монетаристское правило не гарантирует смещения совокупного спроса от *AD* до *AD'*. Поскольку экономика частного предпринимательства внутренне неустойчива, совокупный спрос может сместиться правее *AD'*, вызывая инфляцию спроса, или же не достичь положения *AD'*, вызывая дефляцию.

Краткое повторение 16-3

- В отличие от кейнсианцев монетаристы считают фискальную политику слабой и неэффективной из-за мощного эффекта вытеснения.
- Монетаристы представляют кривую спроса на деньги относительно крутой, а кривую спроса на инвестиции – относительно пологой, подразумевая тем самым, что кредитно-денежная политика оказывает сильное воздействие на номинальный ВВП.
- Ортодоксальные монетаристы выступают за то, чтобы ФРС придерживалась монетаристского правила, то есть увеличивала денежное предложение постоянными ежегодными темпами, приблизительно равными темпам роста потенциального объема производства.

ТЕОРИЯ РАЦИОНАЛЬНЫХ ОЖИДАНИЙ

Кейнсианцы и монетаристы не одиноки в борьбе за умы экономистов, политиков и студентов. Ряды бойцов пополнили представители **теории рациональных ожиданий** (ТРО), получившей широкое распространение с середины 70-х годов. Хотя существует несколько разновидностей ТРО, включая кейнсианскую, мы ограничимся анализом того ее варианта, который тесно связан с *новой классической экономической теорией*. (Другие аспекты новой классической экономики будут описаны в гл. 17.) Мы будем рассматривать ТРО главным образом с точки

зрения отношения этой теории к тому, какой должна быть стабилизационная политика – дискреционной, как предлагают кейнсианцы, или же основанной на правилах, как считают монетаристы. Но прежде обратимся к основам ТРО.

ТРО включает общепринятое в экономической теории убеждение, что людям присуще рациональное поведение. Рыночные субъекты, собирая и осмысляя информацию, формируют свои ожидания о том, что представляет для них денежный интерес. Если, например, инвесторы в финансовые активы ожидают понижения цен на фондовой бирже, то в предвидении этого они продают свои акции. Рост предложения акций на рынке ведет к немедленному падению курса акций. Если потребители узнают о том, что в результате засухи ожидается рост цен на продовольствие, то в преддверии этого скачка цен они запасаются продовольственными товарами. Таким образом, подобные ожидания вызывают рост рыночного спроса, который в свою очередь приводит к повышению цен на продовольствие еще до того, как урожай собран.

Но ТРО содержит еще один базовый компонент, который и придает ей неоклассический «аромат». Подобно экономистам классической школы, сторонники ТРО исходят из предпосылки, согласно которой всем рынкам – как продуктов, так и ресурсов – *свойственна высокая конкурентность. Поэтому* ставки заработной платы и цены гибки одновременно и в сторону повышения, и в сторону понижения. ТРО идет дальше, предполагая, что информация быстро (а в некоторых случаях мгновенно) находит отражение в кривых спроса и предложения таких рынков, поэтому равновесные цены и объемы производства быстро приспосабливаются к новым условиям (изменение технологии), рыночным потрясениям (засуха или крах нефтяного картеля ОПЕК) или к изменениям в государственной политике (переход от политики «дорогих» к политике «дешевых» денег). Цены на продукты и ресурсы высокоэластичны и быстро изменяются, когда потребители, предприниматели и владельцы ресурсов изменяют свое экономическое поведение под влиянием новой информации.

Бесплодность политики

ТРО придерживается точки зрения, согласно которой *общая реакция населения на собственные ожидания делает совершенно неэффективной дискреционную стабилизационную политику.* Возьмем кредитно-денежную политику. Предположим, руководящие кредитно-денежные ведомства провозгласили политику «дешевых» денег. Цель ее – увеличить реальный объем производства и занятость. Но исходя из опыта прошлого, население ожидает, что такая стимулирующая политика будет сопровождаться инфляцией. В результате население предпринимает защитные действия. Рабочие требуют повышения номинальной заработной платы. Фирмы повышают цены на свою продукцию. Кредиторы поднимают процентные ставки.

Все эти ответные действия направлены на предотвращение ожидаемого нежелательного воздействия инфляции на *реальные* доходы рабочих, фирм и кредиторов. Но такое коллективное поведение ведет к повышению уровней заработной платы и цен и таким образом увеличение совокупного спроса, вызванное политикой «дешевых» денег, полностью перекрывается ростом цен и заработной платы. Следовательно, реальный объем производства и уровень занятости не возрастают.

Говоря кейнсианским языком, увеличения реальных инвестиционных расходов, которое призвана обеспечить политика «дешевых» денег (рис. 15-2), на практике не происходит. Ожидаемая норма чистой прибыли от инвестиций остается неизменной, так как цена капитала повышается в тесной связи с ценой дополнительной продукции, которую этот капитал позволяет произвести. Номинальная процентная ставка тоже поднимается прямо пропорционально уровню цен, в результате чего реальная процентная ставка остается неизменной. Следовательно, *не происходит никакого* увеличения реальных инвестиционных расходов и реального ВВП.

Пользуясь монетаристским уравнением обмена, можно сказать, что политика «дешевых» денег увеличивает M и, таким образом, ведет к росту совокупных расходов MV. Но ожидание населением инфляции вызывает рост P, равный в процентном отношении увеличению MV. Поэтому, несмотря на увеличение MV, реальный объем производства (Q) и уровень занятости не меняются.

Обратите особое внимание на то, что здесь произошло. Решение увеличить M было принято ради наращивания производства и занятости. Но население, действуя в соответствии с ожидаемым результатом политики «дешевых» денег, предприняло шаги, которые помешали этой политике достичь своей цели. «Дешевые» деньги обернулись инфляцией, а не желаемым увеличением реального объема производства и занятости.

Интерпретация модели совокупного спроса – совокупного предложения

Рис. 16-7 позволяет лучше понять, почему ТРО признает политику неэффективной. Этот график воспроизводит классическую модель, изображенную на рис. 16-1. Здесь кривая совокупного спроса представлена в виде *вертикальной* линии.

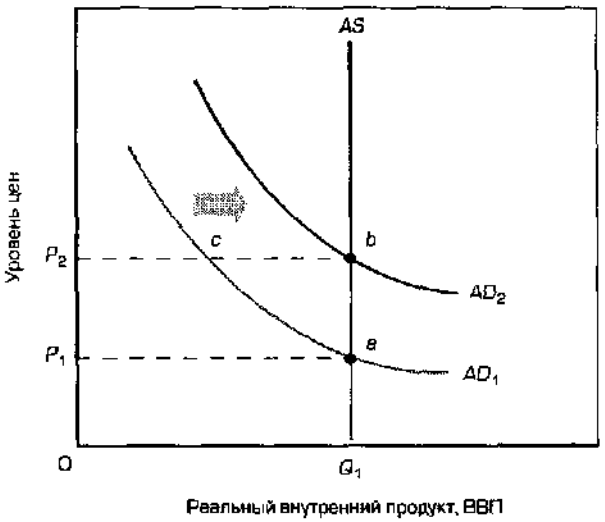


Рисунок 16-7. Рациональные ожидания и модель совокупного спроса – совокупного предложения

Теория рациональных ожиданий предполагает, что кривая совокупного предложения вертикальна. В строгом виде теория гласит, что расширение совокупного спроса, например от AD_1 до AD_2, немедленно вызовет соответствующий рост уровня цен (от P_1 до P_2), дающий противоположный эффект, поэтому реальный объем производства в стране останется неизменным на уровне Q_1. Наоборот, сокращение совокупного спроса от AD_2 до AD_1 мгновенно понизит уровень цен от P_2 до P_1, сохраняя неизменным реальный объем производства и занятость в стране.

Теперь еще раз представим, что стимулирующая кредитно-денежная политика смещает кривую совокупного спроса вправо – от AD_1 до AD_2. Почему такое расширение совокупного спроса не увеличивает реальный объем производства в значительной степени (как в кейнсианской модели на рис. 16-5б) или хотя бы незначительно (как в монетаристской модели на рис. 16-5а)? Согласно ТРО, ответ состоит в следующем: потребители, предприниматели и рабочие предвидят, что стимулирующая политика повлечет за собой рост цен, и учитывают ее ожидаемые результаты в своих рыночных решениях, касающихся товарных цен, ставок номинальной заработной платы, номинальных процентных ставок и т.д. Рынки мгновенно приспосабливаются, поднимая уровень цен от P_1 до P_2. В результате экономика не преодолеет уровень производства Q_1, поскольку уровень цен возрастет как раз настолько, чтобы свести на нет воздействие, которое стимулирующая политика могла бы оказать на реальный объем производства и занятость. Именно *сочетание рациональных ожиданий и мгновенного приспособления рынков* – в данном случае гибкости заработной платы, цен и процентной ставки в сторону повышения – обрекает политику на безрезультативность. Когда совокупный спрос расширяется от AD_1 до AD_2, экономика перемещается вверх по вертикальной кривой совокупного предложения непосредственно из точки *a* в точку *b*. Единственный результат состоит лишь в повышении уровня цен; *реальные* доходы рабочих, предпринимателей, кредиторов и других групп остаются прежними, поскольку они предвидели последствия государственной политики и воплотили свои ожидания в такие рыночные решения, которые вызвали последующий рост номинальной заработной платы, номинальных прибылей и номинальных процентных ставок.

Сокращение совокупного спроса от AD_2 до AD_1 имело бы, по-видимому, в точности противоположный эффект. В экономике не возникнет безработица, вместо этого она просто переместится непосредственно из точки *b* в точку *a* на кривой совокупного предложения.

Согласно «старой» классической теории, существует отрезок времени, на протяжении которого сокращение совокупного спроса вызывает временное отклонение от полной занятости, пока не завершится приспособление рынков. Экономика сначала перемещается из точки *b* в точку *c*, как показано на рис. 16-7, но со временем падение цен и заработной платы смещает экономику вниз по кривой AD_1 к полной занятости в точке *a*. Но по «новой» классической теории в версии ТРО цены мгновенно приспосабливаются к ожидаемой политике, так что реальный объем производства и уровень занятости не отклоняются от Q_1.

В «старой» классической теории изменения совокупного спроса могут вызвать краткосрочные изменения объема производства и уровня занятости. Но, согласно «новой» классической теории в форме ТРО, процесс принятия решений и мгновенное приспособление рынков не допускают этого.

Постскриптум. Хотя ТРО поддерживает монетаризм, призывая к политике, основанной на правилах, и возражая против дискреционной политики, ее аргументация совсем иная. В соответствии с ТРО, неэффективность политики обусловлена не политическими ошибками или неспособностью правительства вовремя принять решения, а реакцией людей на ожидаемые результаты этой политики. Монетаристы утверждают, что дискреционная политика не дает желаемого эффекта, поскольку руководящие кредитно-денежные ведомства не располагают достаточной информацией о временных разрывах и т.п. Сторонники ТРО заявляют, что дискреционная политика бесплодна просто потому, что люди в достаточной мере осведомлены о политических решениях и их последствиях.

Оценка

За последние два десятилетия ТРО во многом перевернула представление о макроэкономике. Все, на

кого рассуждения ТРО оказали влияние, видят теперь макроэкономическую теорию в несколько ином свете. Привлекательность ТРО объясняется по крайней мере двумя обстоятельствами.

1. Как и монетаризм, ТРО представляет собой альтернативу, которая позволяет заполнить пробел, образовавшийся в результате того, что кейнсианство якобы не в силах объяснить и поправить политическими средствами положение, сложившееся в 70-х и начале 80-х годов, когда инфляция и безработица существовали одновременно.

2. ТРО твердо опирается на теорию рынков, иначе говоря, на микроэкономическую теорию (описанную в гл. 1). Следовательно, ТРО стремится установить связь между макро- и микротеориями, которую экономисты давно ищут.

Однако против ТРО выдвигаются разнообразные и довольно убедительные возражения, поэтому в настоящее время подавляющее большинство экономистов все же не разделяют взгляды ТРО в ее ортодоксальной форме. Остановимся вкратце на трех основных возражениях.

1. Поведение. Многие экономисты сомневаются в том, что люди действительно настолько хорошо осведомлены или могут быть осведомлены, как предполагает ТРО. Можно ли на самом деле думать, что потребители, производители и рабочие понимают, как функционирует экономика и к чему приведет, например, решение ФРС увеличить темпы роста денежного агрегата *M2* с 3,5 до 5% в год? В конце концов даже экономистам, специализирующимся на прогнозировании, зачастую не удается правильно предсказать *направление* изменений объема производства, занятости и цен, не говоря уже о *величине* изменений этих показателей.

На это последователи ТРО отвечают, что они исходят не из того, что люди всегда делают *точные* предсказания, а из того, что люди не всегда совершают ошибки в своих предсказаниях, которыми могли бы воспользоваться политики. Кроме того, теоретики ТРО отмечают, что ключевые институты, принимающие решения – крупные корпорации, финансовые учреждения и профсоюзные организации, – нанимают в штат экономистов, которые помогают предсказать результаты новой государственной политики. Следовательно, говорят они, постоянно обманывать основные, принимающие решения институты в экономике невозможно. Однако вопрос о том, ведут ли себя люди и организации так, как полагает ТРО, остается весьма спорным.

2. Негибкие цены. Другой важный довод, направленный против ТРО, состоит в том, что в действительности большинство рынков *не являются* чисто конкурентными и, следовательно, не приспосабливаются мгновенно (или хотя бы быстро) к меняющимся рыночным условиям. Хотя на фондовой бирже и на определенных товарных рынках цены меняются ежедневно или ежеминутно, многие продавцы в состоянии контролировать пределы назначаемой цены. Когда, скажем, сокращается спрос, эти продавцы препятствуют падению цен, поэтому импульс передается объему производства и занятости (см. рис. 11-10). В особенности это относится к рынкам труда, где благодаря коллективным и индивидуальным трудовым договорам ставки заработной платы в течение продолжительных периодов времени не реагируют на меняющиеся рыночные условия. Если рынки приспосабливаются к новым обстоятельствам быстро и полностью, как полагает ТРО, то чем можно объяснить десятилетие жестокой безработицы в 30-х годах или высокий, от 7,1 до 9,5%, уровень безработицы, сохранявшийся в период с 1981 по 1984 г.?

3. Политика и стабильность. Вопреки утверждениям ТРО, мировая практика знает достаточно свидетельств воздействия экономической политики на реальный ВВП и занятость. Так, после второй мировой войны, когда государство весьма активно проводило стабилизационную политику, наблюдались меньшие колебания реального объема производства, чем в предшествующие периоды. *(Ключевой вопрос 12.)*

ПРОНИКНОВЕНИЕ ИДЕЙ В ОБЩЕПРИНЯТУЮ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ

Джордж Стиглер (*George Stigler*), лауреат Нобелевской премии в области экономики и истории экономической мысли, сказал однажды, что «появление новых идей (в экономике) не означает отказ от наследия прошлого; новые идеи поглощаются существующей теорией, которая после этого несколько меняется. И иногда к лучшему»[6]. Будучи в свое время весьма революционными, кейнсианские идеи сами по себе не вытеснили существовавшего микроэкономического наследия из экономической науки, эти два направления экономической мысли просто слились воедино в новую макроэкономическую теорию, несколько расширив ее рамки.

Разногласия, которые обсуждались в этой главе, заставили экономистов пересмотреть некоторые фундаментальные аспекты макроэкономики. И, как часто случается в спорах, при пересмотре позиций были достигнуты компромиссы. Хотя некоторые серьезные расхождения по-прежнему сохраняются – например, правила против свободы действий (дискреционности), – современная экономическая теория «поглотила» несколько фундаментальных идей монетаризма и ТРО. Приведем три примера.

[6] *George J. Stigler.* Five Lectures on Economic Problems. London: Longmans, Green, 1949. P. 24.

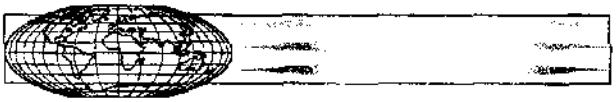
1. Кредитно-денежные аспекты. В настоящее время немногие экономисты разделяют крайнюю кейнсианскую позицию, согласно которой «деньги не имеют значения». Общепринятая экономическая теория теперь вобрала в себя монетаристскую идею о том, что «деньги играют важную роль» в экономике. То внимание, которое мы уделили в нашей книге кредитно-денежной политике (см. гл. 13–15), подтверждает этот факт. Изменение денежного предложения и процентных ставок служит основным инструментом продвижения экономики в направлении полной занятости или предотвращения чрезмерного роста деловой активности и сопровождающей его инфляции.

Со второй половины 80-х годов и до настоящего времени правительство, как правило, отказывалось от дискреционной фискальной политики из-за значительного структурного дефицита, или дефицита при полной занятости (см. рис. 12-5). Выборные политики считают, что в подобных условиях увеличение государственных расходов или снижение налогов экономически нежелательно. На сокращение дефицита, практически независимо от состояния экономики, нацелены такие меры, как повышение налогов и уменьшение государственных расходов. Таким образом, в последнее время инструментом стабилизации экономики служила не антициклическая фискальная политика, а кредитно-денежная политика ФРС.

Кроме того, в макроэкономику проникла монетаристская концепция, согласно которой чрезмерный рост денежного предложения на протяжении длительных периодов является источником стремительной инфляции (см. «Международный ракурс» 16-1). Это единодушное мнение отражено в наших предыдущих рассуждениях об инфляции спроса (см. гл. 8) и поддержании внутренней стоимости доллара (см. гл. 13).

В целом, общепринятая макроэкономическая теория вобрала в себя один из разделов монетаризма, утверждающий важность денежного предложения и кредитно-денежной политики, отвергнув другой – монетаристское правило, провозглашаемое ортодоксальным крылом монетаризма.

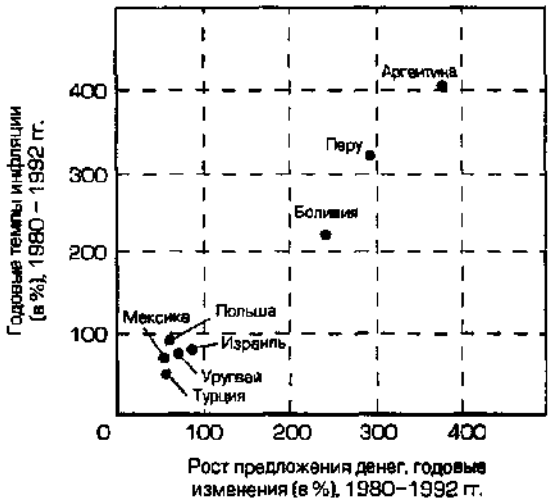
2. Вытеснение и координация. Благодаря тому значению, которое придают монетаристы эффекту вытеснения, большинство экономистов сейчас используют эту концепцию в своем анализе и лучше осознают пользу координации фискальных и кредитно-денежных мер. Если фискальная политика порождает значительный эффект вытеснения, который снижает ее эффективность, то просто необходимо одновременно проводить и соответствующую кредитно-денежную политику, чтобы не допустить никакого потенциального вытеснения частных инвестиций.



МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 16-1

Рост предложения денег и инфляция в отдельных странах

В странах с высокими среднегодовыми темпами инфляции среднегодовые темпы роста денежной массы обычно тоже высоки.



Источник: данные Всемирного банка, 1980–1992 гг.

3. Ожидания и рынки. В настоящее время многие экономисты и государственные деятели знакомы с теорией ожиданий и знают, как эти ожидания могут повлиять на экономику и результаты смены политики. Из предыдущих глав мы знаем, что ожидания могут привести к сдвигу графика совокупных расходов в кейнсианской модели (см. гл. 9 и 10) и кривой совокупного спроса в модели совокупного спроса – совокупного предложения. В главе 17 мы рассмотрим влияние ожиданий на совокупное предложение.

Благодаря ТРО общепринятая экономическая теория все больше внимания уделяет поиску взаимосвязи микро- и макроэкономики. Мы все больше убеждаемся, что все происходящее с уровнями валового производства, занятости и цен зависит от того, как работают рынки продуктов или ресурсов. Некоторые кейнсианцы включают постулаты ТРО непосредственно в свой макроэкономический анализ. Однако, в отличие от неоклассической ТРО, такой анализ допускает также несовершенство рынков продуктов и ресурсов. Даже с учетом рациональных ожиданий негибкость цен и ставок заработной пла-

ты в сторону понижения подводит к кейнсианскому выводу: в экономике *может* наступать нестабильность, а фискальная политика и кредитно-денежная политика *могут* быть эффективными.

Таким образом, и монетаризм, и ТРО *оказывают* очевидное воздействие на макроэкомическую теорию и политику. В спорах по этим вопросам были рождены новые истины. Расширился и видоизменился набор общепринятых макроэкономических принципов, ставший основой согласия между профессионалами-экономистами и политиками. Современная макроэкономика, которую мы разбирали в предыдущих главах, происходит от кейнсианской макроэкономической теории, но является усовершенствованным ее вариантом после критики со стороны приверженцев монетаризма и ТРО. *(Ключевой вопрос 13.)*

РЕЗЮМЕ

1. С точки зрения экономистов классической школы: а) кривая совокупного предложения вертикальна и определяет реальный объем производства; б) кривая совокупного спроса стабильна и определяет уровень цен.

Кейнсианцы считают, что: а) кривая совокупного предложения горизонтальна при реальном объеме производства ниже уровня полной занятости; б) кривая совокупного спроса изначально нестабильна.

В пунктах 2–5 сопоставляются позиции кейнсианцев и монетаристов по ряду принципиальных вопросов.

2. **Основные различия.** С *кейнсианской* точки зрения рыночной системе не свойственны совершенная конкурентность и гибкость, которые могли бы обеспечить макроэкономическую стабильность. Для преодоления этого недостатка нужна активная стабилизационная политика с упором на фискальные меры.

С *монетаристской* точки зрения рынкам присущи высокая конкурентность и макроэкономическая стабильность. Монетаристы выступают за политику *laissez faire*, или невмешательства.

3. **Аналитическая основа.** Для *кейнсианцев* основным фактором, определяющим реальный объем производства, уровни занятости и цен, служит уровень совокупных расходов. Их основное уравнение имеет следующий вид: $C_д + I_в + X_н + G$ = ВВП. Компоненты совокупных расходов определяются множеством факторов, которые по большей части не зависят от денежного предложения.

Монетаристы придают основное значение уравнению обмена: $MV = PQ$. Поскольку скорость обращения денег (V) в принципе стабильна, основным фактором, определяющим уровень цен (P), выступает денежное предложение (M).

4. **Фискальная политика.** *Кейнсианская* позиция состоит в том, что коль скоро: а) государственные расходы являются составной частью совокупных расходов и б) изменения в налогообложении оказывают очевидное воздействие на потребление и инвестиции, фискальная политика представляет собой мощный стабилизационный инструмент.

Монетаристы утверждают, что воздействие фискальной политики слабо и неопределенно. Пока дефицит расходов не покрывается расширением денежного предложения, он приводит к росту процентной ставки и вытеснению частных инвестиций.

5. **Кредитно-денежная политика.** *Кейнсианцы* утверждают, что кредитно-денежная политика осуществляется через длинный передаточный механизм, который затрагивает решения, относящиеся к кредитно-денежной политике, банковские резервы, процентную ставку, инвестиции и, наконец, номинальный ВВП. Несовершенство каждого из звеньев механизма ограничивает эффективность и надежность кредитно-денежной политики. Деньги играют важную роль в экономике, но управление им посредством кредитно-денежной политики – не столь действенное средство стабилизации, каким является фискальная политика. Говоря конкретнее, сочетание относительно пологой кривой спроса на *деньги с относительно крутой кривой спроса* на инвестиции делает кредитно-денежную политику малоэффективной.

Монетаристы полагают, что относительная стабильность V указывает на достаточно надежную связь между денежным предложением и номинальным ВВП. Однако они считают, что из-за: а) существования неравномерных временны́х разрывов и б) ошибочного использования процентной ставки в качестве объекта политических мероприятий применение дискреционной политики для «точной настройки» экономики, скорее всего, обречено на неудачу. На практике кредитно-денежная политика дестабилизирует экономику. Поэтому монетаристы предлагают руководствоваться монетаристским правилом, согласно которому денежное предложение должно увеличиться в соответствии с долгосрочным ростом реального ВВП.

В пунктах 6 и 7 излагаются основные принципы теории рациональных ожиданий (ТРО).

6. ТРО основывается на двух фундаментальных предпосылках: а) потребители, предприниматели и рабочие понимают, как функционирует экономика, способны оценить будущие результаты политических и других изменений и принимают решения, отвечающие их собственным интересам; б) рынки высококонкурентны, а цены и ставки заработной платы быстро приспосабливаются к изменениям спроса и предложения.

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

ТЕОРИЯ РЕАЛЬНОГО ДЕЛОВОГО ЦИКЛА

Последователи ТРО ставят традиционную экономическую теорию с ног на голову своими утверждениями, что деловые циклы определяются скорее реальными факторами, влияющими на совокупное предложение, чем колебаниями совокупного спроса.

Кейнсианцы и монетаристы считают, что деловые циклы в основном обусловлены изменениями совокупного спроса. Но неоклассические теоретики ТРО исключают изменения совокупного спроса из числа возможных причин долгосрочных перемен в реальном объеме производства. Они утверждают, что экономика очень быстро – если не мгновенно – приспосабливается к изменениям совокупного спроса посредством быстрого изменения номинальной заработной платы и цен на другие ресурсы (см. рис. 16-7).

Однако опыт показывает, что в истории случались длительные спады и подъемы деловой активности. Если они были вызваны не изменениями совокупного спроса, то тогда чем же?

Небольшая группа экономистов неоклассического направления предположила, что деловые циклы определяются факторами, которые влияют на долгосрочную тенденцию роста совокупного предложения. По их мнению, первопричины спадов следует искать в предложении, а не в спросе, как традиционно считалось. Другими словами, деловые циклы якобы зависят от реальных факторов – технологии, наличия ресурсов, производительности, – влияющих на совокупное предложение. Традиционная теория, напротив, обычный источник циклической нестабильности усматривает в кредитно-денежных факторах, от которых зависит совокупный спрос.

Приведем пример спада, который разъясняет подход неоклассических экономистов. Предположим, что производительность – объем производства в расчете на одного рабочего – снижается, поскольку из-за роста мировых цен на нефть использование отдельных видов оборудования становится непозволительно дорогостоящим. Это снижение производительности означает, что способность экономики производить реальный продукт сокращается, а следовательно, она смещается влево от ее (вертикальной) кривой совокупного предложения. Когда в ответ на сокращение совокупного предложения происходит спад реального производства, для приобретения меньшего количества товаров и услуг людям нужно меньше денег. Таким образом, сокращение объема производства уменьшает спрос на деньги. Более того, замедление деловой активности приводит к тому, что предприниматели меньше обращаются в банки за ссудами, а тем самым – к сокращению предложения денег.

В этом сценарии денежное предложение пассивно реагирует на изменения спроса на деньги. В свою очередь сокращение денежного предложения снижает совокупный спрос (сдвигает влево кривую *AD*) в той же степени, что и первоначальное сокращение совокупного предложения. В результате реальный равновесный объем производства уменьшается, в то время как уровень цен остается без изменений. Как показывает простая кейнсианская модель (см. рис. 16-1б), теория реального делового цикла допускает сокращение реального объема производства при постоянном уровне цен. (Попробуйте проверить, насколько хорошо вы усвоили теорию реального делового цикла, изобразив ее графически с помощью модели совокупного спроса – совокупного предложения, представленной на рис. 16-7.)

Применение теории реального делового цикла к политике столь же необычно и спорно, как и сама теория.

1. Политика управления спросом необоснована и обречена на провал. В этой ситуации стимулирующая политика стабилизации не увеличит реальный объем производства, а вместо этого вызовет инфляцию.

2. Отклонение совокупного предложения от его долгосрочной тенденции к росту не должно быть источником социальной обеспокоенности. В теории реального делового цикла выгоды от реальных взлетов деловой активности примерно соответствуют потерям в объеме производства, вызванным реальными спадами. Поэтому *чистые* долгосрочные издержки деловых циклов якобы весьма умеренны. Государственная политика должна сделать упор на стимулирование долгосрочного экономического роста, а не пытаться стабилизировать экономику.

Экономисты традиционных воззрений отвергают теорию реального делового цикла, утверждая, что она не согласуется с фактами прежних циклов. Но эта концепция по меньшей мере показывает, что традиционная макроэкономическая теория – не единственный инструмент анализа, которым можно воспользоваться.

---

7. Приверженцы ТРО утверждают, что, когда люди реагируют на ожидаемые результаты стабилизационной политики, ее эффективность сводится к нулю. Поэтому эта теория поддерживает политику, опирающуюся на правила, как альтернативу дискреционной политике.

8. Некоторые аспекты монетаристской теории и теории рациональных ожиданий вошли в арсенал современного макроэкономического анализа, включая такие положения, как: а) «деньги имеют значение»; б) чрезмерный рост денежного предложения на протяжении длительного периода времени ведет к инфляции; в) фискальная политика может способствовать вытеснению некоторых частных инвестиций; г) ожидания играют важную роль в экономике.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Классическая экономическая теория *(classical economics)*
Кейнсианство *(Keynesianism)*
Монетаризм *(monetarism)*
Уравнение обмена *(equation of exchange)*
Скорость обращения денег *(velocity of money)*
Эффект вытеснения *(crowding-out effect)*
Монетаристское правило *(monetary rule)*
Теория рациональных ожиданий (ТРО) *(rational expectations theory)*

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. ***Ключевой вопрос.*** *Используйте модель совокупного спроса и совокупного предложения для сравнения классической и кейнсианской интерпретаций: а) кривой совокупного предложения; б) стабильности кривой совокупного спроса. Какая из полученных двух моделей ближе к действительности?*

2. Объясните смысл следующего утверждения: «В споре между кейнсианцами и монетаристами отражаются более общие разногласия по поводу роли государства в нашей жизни».

3. Сформулируйте и объясните основные уравнения кейнсианства и монетаризма. Можете ли вы «перевести» кейнсианское уравнение на монетаристский язык?

4. В 1994 г. объем денежного предложения ($M1$) составил примерно 1150 млрд дол., а ВВП – около 6737 млрд дол. Какова была скорость обращения денег в 1994 г.? Рис. 16-4 показывает, что скорость обращения денег устойчиво росла с середины 40-х годов до 1982 г., а затем выровнялась и даже упала. Подумайте о причинах этих изменений.

5. ***Ключевой вопрос.*** *Каков передаточный механизм кредитно-денежной политики: а) в кейнсианстве; б) в монетаризме? Какое значение эти две школы придают деньгам и кредитно-денежной политике как факторам, определяющим уровень экономической активности? Что происходит с точки зрения монетаризма, когда фактическое предложение денег превышает количество денег, которым люди хотят владеть?*

6. Почему монетаристы советуют заменить дискреционную политику «монетаристским правилом»? Объясните утверждение: «Невозможно составить представление об эффекте кредитно-денежной политики, наблюдая лишь за процентными ставками». Покажите, как попытка стабилизировать процентные ставки может дестабилизировать экономику.

7. Ответьте на приведенные ниже вопросы, опираясь на следующую информацию о состоянии гипотетической экономики в первый год: денежное предложение – 400 млрд дол.; долгосрочный ежегодный рост реального ВВП – 3%; скорость обращения денег – 4. Исходите из того, что первоначально банковская система не имеет избыточных резервов и что резервное требование составляет 10%. Предположите также, что скорость обращения денег постоянна и изначально экономика функционирует на уровне производства при полной занятости.

а. Каков уровень номинального ВВП этой экономики в первый год?

б. Допустим, ФРС вводит в действие монетаристское правило с помощью операций на открытом рынке. Какое количество облигаций должна она продать коммерческим депозитарным институтам и населению или купить у них между первым и вторым годами, для того чтобы выполнить монетаристское правило?

8. Объясните, почему монетаристы считают фискальную политику слабой и неэффективной. На какие специфические предпосылки опираются а) монетаристы и б) кейнсианцы, описывая формы кривых спроса на деньги и спроса на инвестиции? Почему эти различия существенны?

9. Покажите конкретную взаимосвязь спроса на деньги и скорости обращения денег. Подробно обсудите следующее положение: «Коренной вопрос, разделяющий кейнсианцев и монетаристов, состоит в том, чувствителен или нет спрос на деньги к изменениям процентной ставки». Объясните кейнсианское утверждение о том, что изменение M, как правило, сопровождается противоположным изменением V.

10. Объясните и оцените следующие утверждения с позиций кейнсианства, монетаризма и ТРО.

а. «Если национальная цель состоит в повышении доходов, она может быть достигнута только путем увеличения денежного предложения».

б. «Величина дефицита федерального бюджета не имеет значения. Что действительно важно – так это, как дефицит финансируется».

в. «Не существует абсолютно никаких оснований думать, что в уравнении $MV = PQ$ величина V не зависит от процентной ставки. Существует очень убедительный довод в пользу того, что скорость обращения денег должна постоянно и все сильнее зависеть от процентной ставки».

г. «Монетаристы предполагают, что часть уравнения обмена PQ "пассивна"; кейнсианцы предполагают, что она "активна"».

д. «Если ожидания рациональны, то кредитно-денежную политику невозможно использовать для стабилизации производства и занятости. Она лишь определяет уровень цен».

11. Объясните, каким образом рациональные ожидания могут воспрепятствовать дискреционной политике. Сопоставьте описанную в главе 12 теорему Рикардо с идеями ТРО. Какой политике вы сами отдаете предпочтение – дискреционной или опирающейся на правила? Обоснуйте вашу позицию.

12. ***Ключевой вопрос.*** *С помощью модели совокупного спроса – совокупного предложения дайте краткое графическое описание макроэкономических теорий: а) монетаристов; б) кейнсианцев; в) сторонников ТРО. Тщательно сопоставьте способы их применения в государственной политике. В каких отношениях, если таковые имеются, ТРО, на ваш взгляд, отличается от «старой» классической модели, изображенной на рис. 16-1?*

13. ***Ключевой вопрос.*** *Какие из перечисленных ниже положений монетаристской теории и теории рациональных ожиданий вошли в современную макроэкономику?*

а. ФРС должна увеличивать денежное предложение постоянными ежегодными темпами.

б. Деньги имеют существенное значение: они являются важным фактором, определяющим реальный ВВП и уровень цен.

в. Чрезмерный рост денежного предложения на протяжении длительного времени приводит к инфляции.

г. Фискальная политика может вызвать эффект вытеснения.

д. Ожидания играют важную роль: они способны влиять на положение кривых совокупного спроса и совокупного предложения.

е. Изменения в ожиданиях, порожденные традиционной фискальной и кредитно-денежной политикой, делают эту политику полностью неэффективной.

ВЗАИМОСВЯЗЬ ИНФЛЯЦИИ И БЕЗРАБОТИЦЫ

В главе 16 мы познакомились с основными идеями монетаризма и теории рациональных ожиданий (ТРО) и сравнили их с концепциями кейнсианской школы. Мы обнаружили, что хотя общепринятая экономическая теория и вобрала в себя некоторые воззрения монетаризма и ТРО, тем не менее по-прежнему сохраняются разногласия по таким важным вопросам, как степень нестабильности, органически присущей экономике, или эффективность активной стабилизационной политики. В этой главе мы продолжим обсуждение современных концепций и альтернативных направлений макроэкономической теории, в частности рассмотрим разные объяснения *одновременного* существования в экономике инфляции и растущей безработицы. Благодаря тому что важное место в главе отведено ожиданиям, она поможет нам глубже понять механизм функционирования экономики. К тому же наш аналитический обзор становится более широким: он охватит, в частности, экономику предложения.

В начале главы мы вводим и исследуем *кривую Филлипса*, которую экономисты используют для объяснения явной обратной зависимости между безработицей и инфляцией. Далее мы познакомимся с еще одной теорией – именуемой *гипотезой естественного уровня*, – которая применяется для анализа причин возникновения стагфляции в экономике. Затем мы углубляем наше исследование, выявляя различие между краткосрочным и долгосрочным совокупным предложением. Это позволит нам расширить рамки проведенного ранее анализа инфляции спроса и инфляции издержек. А в конце главы мы разберем варианты политики, предназначенной для борьбы со стагфляцией.

КРИВАЯ ФИЛЛИПСА

Прежде всего, чтобы лучше понять кривую Филлипса, давайте обратимся к ее основам.

Теоретические и исторические истоки

В кейнсианском анализе, с которым мы познакомились в главах 9 и 10, роль основной детерминанты реального объема производства и уровня занятости принадлежит совокупным расходам. Простейшая кейнсианская модель предполагает, что экономика может пребывать в состоянии *либо* безработицы (рецессионный разрыв), *либо* инфляции (инфляционный разрыв), но не в *обоих состояниях одновременно*.

В модели совокупного спроса – совокупного предложения кривая совокупного предложения, согласно ортодоксальным кейнсианским взглядам, имеет форму «опрокинутой *L*» (см. рис. 16-1б). На горизонтальном отрезке кривой совокупного предложения любой прирост совокупного спроса вызывает увеличение реального объема производства и занятости при постоянном уровне цен до тех пор, пока экономика не достигнет состояния полной занятос-

ти. Дальнейший рост совокупного спроса переместит экономику на вертикальный отрезок кривой совокупного предложения, где реальный объем производства уже не меняется, но возникает инфляция. Можно предположить, что некоторый «правильный» уровень кривой совокупного спроса, где она пересекала бы кривую совокупного предложения в точке, соответствующей производству при полной занятости, дал бы нам наилучшую из всех возможных макроэкономических ситуаций: полная занятость и стабильный уровень цен (Q_f на рис. 16-1б).

Эта простая кейнсианская модель вполне удовлетворительно объясняла развитие макроэкономической ситуации в течение четырех десятилетий до 70-х годов. Великая депрессия, инфляционный бум периода второй мировой войны, большинство взлетов и падений макроэкономики в 50-х и 60-х годах можно было интерпретировать и достаточно хорошо понять в контексте кейнсианского анализа.

Но в 70-х годах положение изменилось. Сосуществование инфляции и безработицы – то есть *одновременное возрастание* безработицы и уровня цен – стало постоянным явлением и превратилось в главную макроэкономическую проблему 70-х – начала 80-х годов. В частности, в это время экономика дважды переживала периоды острой стагфляции (1973–1975 и 1978–1980 гг.), для объяснения которых модель совокупных расходов оказалась непригодна. Эти необычные периоды можно лучше понять, если: 1) безоговорочно признать, что кривая совокупного предложения содержит более реалистичный *восходящий*, или промежуточный, отрезок; 2) допустить возможность смещения кривой совокупного предложения влево.

Кривая Филлипса: концепция и факты

Более реалистичная модель представлена на рис. 17-1. Вспомните, что кривая совокупного спроса имеет нисходящий характер из-за эффектов богатства, процентных ставок и иностранных закупок. Что касается совокупного предложения, то, как мы знаем, три отрезка кривой – горизонтальный, восходящий и вертикальный – определяются тем, что происходит с производственными издержками при росте реального ВВП. В точке пересечения кривых AD и AS устанавливаются реальный объем производства и уровень цен.

На рис. 17-1 представлены результаты простого мысленного эксперимента. Предположим, что в некоторый данный промежуток времени совокупный спрос возрос от AD_0 до AD_2. Такой сдвиг мог стать результатом изменения любой из детерминант совокупного спроса, рассмотренных в главе 11. Например, предприниматели приняли решение о покупке большего количества инвестиционных товаров или правительство решило увеличить свои

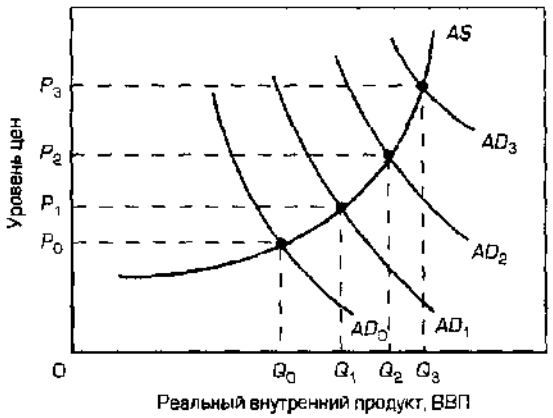


Рисунок 17-1. Влияние изменений совокупного спроса на реальный объем производства и уровень цен

Сравнение последствий различных возможных приростов совокупного спроса приводит к заключению, что чем больше увеличивается совокупный спрос, тем выше вызванная им инфляция и тем больше прирост реального объема производства. Поскольку между реальным объемом производства и уровнем безработицы существует обратно пропорциональная зависимость, можно сделать общий вывод о том, что при данном совокупном спросе высоким темпам инфляции должны сопутствовать низкие уровни безработицы.

расходы. Независимо от причины расширения совокупного спроса, уровень цен возрастает от P_0 до P_2, а реальный объем производства – от Q_0 до Q_2.

А что произошло бы при увеличении совокупного спроса на более значительную величину, скажем, от AD_0 до AD_3. Новое равновесие достигается в точке, где и инфляция, и реальный объем производства оказались больше, чем в предыдущем случае (а уровень безработицы соответственно ниже). Точно так же, если совокупный спрос в данном году увеличился лишь незначительно – от AD_0 до AD_1, то мы обнаружим, что по сравнению со сдвигом от AD_0 до AD_2 и инфляция, и реальный объем производства оказываются меньше (а уровень безработицы – выше).

Вывод, который следует из этого мысленного эксперимента, таков: *чем выше темпы роста совокупного спроса, тем выше вызванная им инфляция и тем больше прирост реального продукта (и ниже уровень безработицы).* Напротив, если совокупный спрос растет замедленными темпами, то возникающая в результате этого роста инфляция окажется ниже, прирост реального продукта – меньше (а уровень безработицы – выше). Проще говоря, *высоким темпам инфляции сопутствует низкий уровень безработицы, и наоборот.* В общем виде это соотношение представлено на рис. 17-2а.

Насколько факты соответствуют действительности? Эмпирические исследования экономистов в конце 50-х и 60-х годах подтверждали существова-

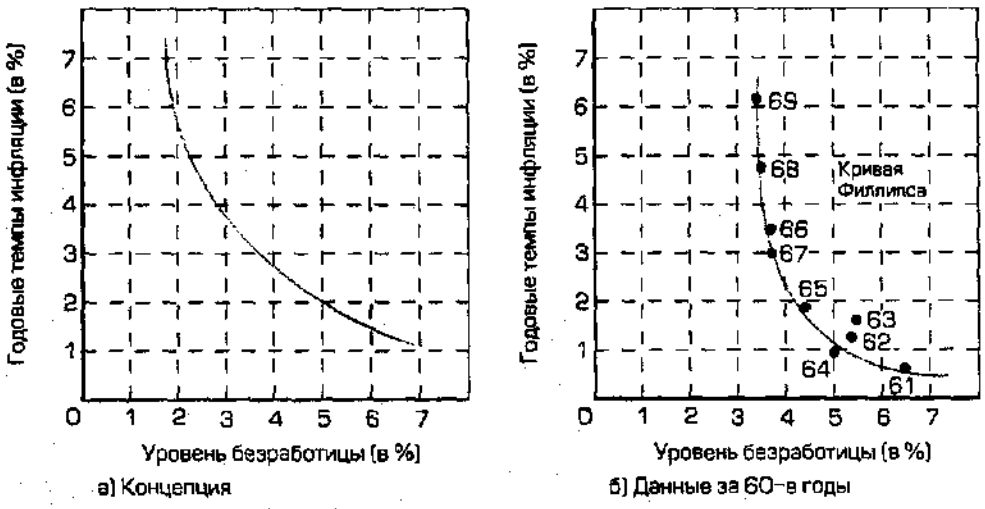


Рисунок 17-2. Кривая Филлипса: концепция и факты

Кривая Филлипса свидетельствует о наличии устойчивой связи между уровнем безработицы и темпами инфляции. Поскольку эта обратно пропорциональная связь, то, по-видимому, должна существовать и обратная зависимость между собственно безработицей и инфляцией. Точки на графике (рис. б), соответствующие фактическим данным за 60-е годы, со всей очевидностью подтверждают концепцию кривой Филлипса. (*Примечание:* темпы инфляции указаны для каждого года с декабря по декабрь, а уровень безработицы рассчитан с учетом всей рабочей силы, включая постоянно работающих.)

ние этой обратной зависимости, получившей название **кривая Филлипса** по имени разработавшего эту концепцию английского экономиста А.У. Филлипса (*A.W. Phillips*). Рис. 17-2б демонстрирует соотношение уровня безработицы и темпов инфляции в США в 1961–1969 гг. Кривая, построенная на фактических значениях этих показателей, отражает обратную зависимость между ними. Опираясь на эмпирические данные подобного рода, экономисты уверились в наличии устойчивой и предсказуемой обратной связи между безработицей и инфляцией. Более того, на этой предпосылке строилась национальная экономическая политика.

Логическое обоснование кривой Филлипса

Как объяснить кривую Филлипса? Чем вызвана очевидная обратная зависимость между полной занятостью и стабильностью уровня цен?

В основе кривой Филлипса лежат уже знакомые нам факторы, объясняющие промежуточный отрезок кривой совокупного предложения. По мере продвижения экономики к полной занятости на рынке труда возникают определенные дисбалансы – «узкие места» и структурные проблемы. «Единый» рынок труда в США состоит из невероятного множества отдельных рынков труда, которые различаются между собой как по специализации, так и географически. Такое разнообразие рынков труда предполагает, что по мере роста экономики полная занятость *не будет* достигнута одновременно на каждом отдельном таком рынке. В то время как в одних видах занятости и в отдельных географических районах наступит полная занятость и даже нехватка трудовых ресурсов, в других видах занятости и районах сохранится безработица. Это несоответствие означает, что в растущей экономике при общем уровне безработицы, скажем, 6,5–7% определенные профессии и отдельные районы будут испытывать дефицит рабочей силы, в результате чего заработная плата здесь возрастет. Более высокая заработная плата означает рост издержек и неизбежное повышение цен. В конечном итоге цены возрастут даже несмотря на то, что экономика в целом все еще не достигла полной занятости.

Почему же приспособительная реакция рынка труда не ликвидирует эти «узкие места»? Почему, например, безработные не становятся квалифицированными рабочими? Дело в том, что подобные сдвиги не происходят достаточно быстро для того, чтобы устранить проблему нехватки трудовых ресурсов. Обучение новой профессии требует значительных затрат времени и финансовых ресурсов. Более того, даже если у безработного есть способности, время и деньги, для того чтобы приобрести новую специальность и сменить место жительства, безработный в Каламазу́ может быть просто не в курсе того, что в Кено́ше существует нехватка квалифицированных кадров.

К тому же искусственные ограничения на перемещение рабочей силы также способствуют сохра-

нению структурных диспропорций. Например, дискриминация по расовому, этническому или половому признаку порой затрудняет квалифицированным рабочим доступ к имеющимся вакансиям. Точно так же и необходимость получения профессиональных лицензий или профсоюзные ограничения на число открывающихся ученических мест затрудняют выравнивание дисбалансов между отдельными рынками труда.

Короче говоря, приспособительная реакция рынка труда оказывается и недостаточно быстрой, и недостаточно полной для того, чтобы приостановить рост издержек производства и цен на продукцию, *опережающий* достижение экономикой полной занятости.

Дилемма стабилизационной политики

Если кривая Филлипса остается в фиксированном положении, как показано на рис. 17-2, то политики сталкиваются с дилеммой. Традиционные кредитно-денежные и фискальные меры просто меняют совокупный спрос. Они не смягчают диспропорции рынка труда и не ограничивают рыночную власть монополий, которые вызывают инфляцию прежде, чем экономика достигает полной занятости. В частности, манипулирование совокупным спросом посредством кредитно-денежных и фискальных мер всего лишь перемещает экономику *вдоль* кривой Филлипса. Стимулирующая фискальная политика и политика «дешевых» денег, способствующие увеличению совокупного спроса и снижению уровня безработицы, одновременно приводят к росту инфляции. А с помощью ограничительной фискальной политики и политики «дорогих» денег можно добиться снижения темпов инфляции, но только ценой роста уровня безработицы и производственных потерь.

Политика регулирования совокупного спроса может быть использована для того, чтобы выбрать некоторую точку на кривой Филлипса, но такая политика не в состоянии изменить обратную связь «уровень безработицы – темпы инфляции», воплощенную в кривой Филлипса. Согласно концепции кривой Филлипса, достичь «полной занятости без инфляции» невозможно.

СТАГФЛЯЦИЯ: СДВИГ КРИВОЙ ФИЛЛИПСА?

События 70-х и 80-х годов нанесли сокрушительный удар концепции стабильной кривой Филлипса. Все, что происходило в экономике в этот период, со всей очевидностью противоречит идее обратной зависимости между темпами инфляции и уровнем безработицы – идее, лежащей в основе кривой Филлипса. На рис. 17-3 расширена фактическая база рис. 17-2 за счет данных за 1970–1994 гг. Обратная зависимость, явственно проступавшая в 1961–1969 гг., теперь выглядит смутно и весьма сомнительно.

На рис. 17-3 четко видно, что на протяжении значительной части 70-х годов экономика испытывала одновременно инфляцию *и* растущую безрабо-

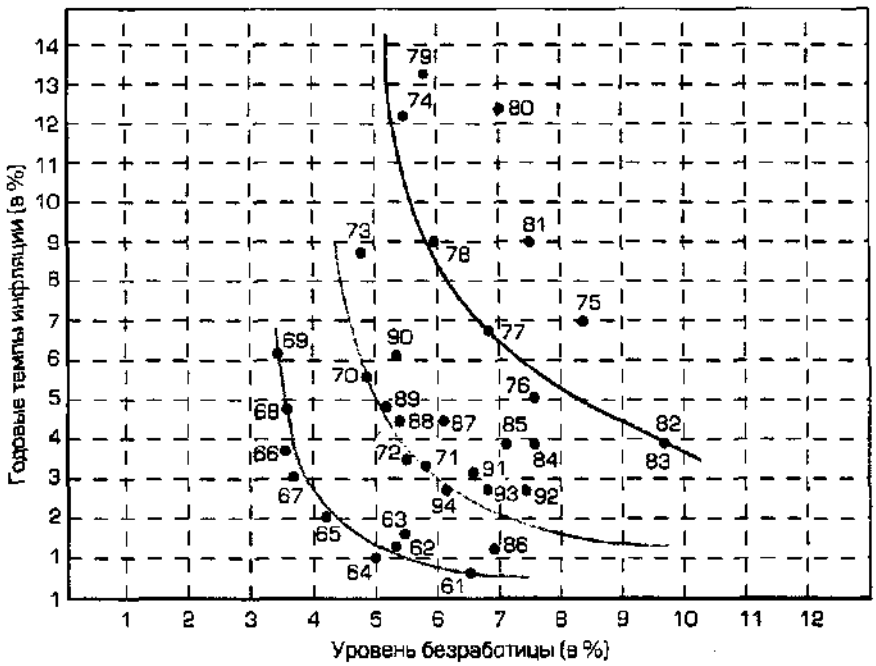


Рисунок 17-3. Темпы инфляции и уровни безработицы, 1961–1994 гг.

Фактические данные за 1961–1994 гг. не выявляют определенной взаимосвязи уровня безработицы и темпов инфляции. Это ставит под сомнение стабильность и даже само существование кривой Филлипса. Некоторые экономисты предполагают, что в 70-х – начале 80-х годов кривая, как показано на рисунке, сдвигалась вправо, а затем, в конце 80-х годов, вернулась на прежнюю позицию. (*Примечание:* темпы инфляции указаны для каждого года с декабря по декабрь, а уровень безработицы рассчитан с учетом всей рабочей силы, включая постоянно работающих.)

тицу, то есть состояние, именуемое **стагфляцией**. Давайте проследим, например, данные за 1972–1974 и 1977–1980 гг. В лучшем случае эти данные свидетельствуют о смещении кривой Филлипса на менее желательные позиции, где каждому уровню безработицы сопутствует более высокая инфляция или каждому уровню инфляции сопутствует более высокая безработица. Коль скоро эти новые нисходящие кривые расположены правее и выше исходной кривой Филлипса, значит, она смещается вправо. В худшем случае фактические данные вообще просто не подтверждают наличие какой-либо устойчивой обратной связи между безработицей и инфляцией.

Нарушения совокупного предложения

Что же вызывало стагфляцию в 70-х и начале 80-х годов? Одной из причин стала серия ценовых шоков, или **нарушений совокупного предложения**. Эти ценовые дисбалансы, или потрясения в сфере предложения, полностью меняют картину. Вспомним, что мы выводили обратную зависимость между инфляцией и безработицей, показанную на рис. 17-2а, наблюдая за изменениями *совокупного спроса* на промежуточном отрезке кривой совокупного предложения с рис. 17-1.

Теперь взгляните на модель инфляции издержек, изображенную на рис. 17-4. Показанное здесь сокращение (сдвиг влево) *совокупного предложения* вызвало *однонаправленное* изменение уровня безработицы и уровня цен. Оба показателя растут, что означает стагфляцию. Именно это, как утверждают экономисты, придерживающиеся общепринятых взглядов, произошло в 1973–1975, а затем вновь в 1978–1980 гг.

Давайте рассмотрим серию более или менее случайных неблагоприятных потрясений, которые повысили удельные издержки производства и сместили кривую совокупного предложения влево (от AS_1 до AS_2 на рис. 17-4), что вызвало Великую стагфляцию 1973–1975 гг. Говоря профессиональным языком, давайте рассмотрим, каким образом изменения некоторых из детерминант совокупного предложения (см. гл. 11) повлекли за собой стагфляцию.

1. ОПЕК и цены на энергоносители. Прежде всего и в основном, нефтяной картель – ОПЕК четырехкратно повысил цены на нефть. В результате этого издержки производства и реализации практически всех товаров и услуг резко возросли.

2. Дефицит сельскохозяйственной продукции. В 1972 и 1973 гг. некоторые страны испытали острую нехватку сельскохозяйственной продукции, особенно азиатские государства и Советский Союз. В ответ США резко увеличили свой сельскохозяйственный экспорт, значительно ограничив предложение сельскохозяйственных продуктов на внутреннем рынке. Возросшие в результате этого цены на сельскохозяйственное сырье в США означали более высокие издержки для промышленного сектора, производящего продовольствие и натуральные волокна. Это увеличение издержек обернулось повышением цен для потребителей.

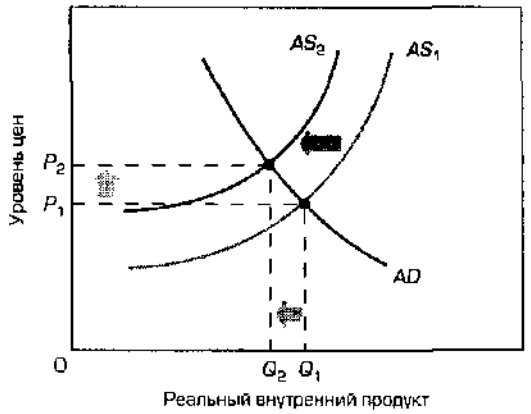


Рисунок 17-4. Неблагоприятные нарушения совокупного предложения и стагфляция

По общепринятым представлениям, серия потрясений в сфере предложения, происшедших в 1973–1975 гг., включая резкий скачок цен на энергоносители, повышение цен на сельскохозяйственную продукцию, рост цен на импортные товары, снижение темпов роста производительности, инфляционные ожидания, сместили кривую совокупного предложения влево. Результатом этого стала стагфляция – рост уровня цен, сопровождающийся сокращением реального объема производства. По такому же сценарию события развивались в 1978–1980 гг.

3. Обесценение доллара. В 1971–1973 гг. для установления большего равновесия между экспортом и импортом США была снижена стоимость доллара. Обесценение доллара означало, что для покупки единицы иностранной валюты стало требоваться больше долларов. Это, в свою очередь, вызывало повышение цен на все товары американского импорта. А поскольку многие импортные товары служат производственными ресурсами для производителей в США, удельные издержки производства возросли и кривая совокупного предложения сместилась влево.

4. Упразднение контроля над заработной платой и ценами. В 1971–1974 гг. администрация Никсона ввела контроль за уровнем цен и ставками заработной платы, что позволило уменьшить инфляционное давление на экономику. После упразднения этой системы контроля предприниматели и поставщики ресурсов быстро «вздули» цены, для того чтобы компенсировать те потери, которые они понесли за время действия контроля. Этот взлет повлек за собой общий рост удельных издержек и цен на товары и услуги.

5. Снижение производительности. Стагфляционные периоды 70-х и начала 80-х годов были обусловлены не только этими четырьмя потрясениями в сфере предложения, описанными выше. Действовали более тонкие факторы, связанные с производительностью и ожиданиями. Как мы увидим в главе 19, в середине 60-х годов началось снижение темпов роста производительности – или эффективности – труда, которое и продолжалось на всем протяжении 70-х годов. Это замедление роста производительности – то есть выработки за один человеко-час – тоже вело к росту удельных издержек производства. Прирост удельных трудозатрат (затрат труда на единицу продукции) приблизительно равен разнице между приростом номинальных ставок заработной платы и увеличением производительности труда. Более точно:

$$\begin{array}{l}\text{Процентное изменение удельных трудозатрат}\end{array} \approx \begin{array}{l}\text{Процентное изменение ставок номинальной заработной платы}\end{array} - \begin{array}{l}\text{Процентное изменение производительности труда.}\end{array} \quad (1)$$

Например, если часовая номинальная ставка зарплаты составляет сейчас 5 дол. и рабочий производит 10 единиц продукции в час, то удельные трудозатраты равны 0,5 дол.

Если же номинальная ставка зарплаты возрастает на 10%, до 5,5 дол. за час, и производительность также увеличивается на 10%, до 11 единиц в час, то удельные трудозатраты останутся неизменными, то есть 5 дол./10=5,5 дол./11=0,5 дол. В уравнении (1) это будет выглядеть так: 10% (изменение номинальной зарплаты) *минус* 10% (изменение производительности) *равно* нулевому приросту удельных трудозатрат.

Точно так же, если номинальная зарплата возрастет на 10%, а производительность останется на прежнем уровне, удельные трудозатраты поднимутся на 10%. Если изначально ставка заработной платы составляла 5 дол., а выработка в час – 10 единиц продукции, трудозатраты равны 0,5 дол. Но при зарплате 5,5 дол. за час и сохранении объема производства на уровне 10 единиц продукции в час удельные трудозатраты составят 0,55 дол., что означает их рост на 10%. В уравнении (1): 10% *минус* ноль процентов *равно* 10% прироста удельных трудозатрат. Поскольку трудозатраты составляют от 70 до 80% общих производственных издержек, то с увеличением удельных трудозатрат цены неизбежно растут примерно в том же темпе.

Какой же вывод должны мы сделать из нашего простого уравнения применительно к стагфляции? А вот какой: при определенном приросте номинальной зарплаты снижение производительности труда ведет к росту удельных издержек производства и к сдвигу кривой совокупного предложения влево.

6. Инфляционные ожидания и заработная плата. Инфляция 70-х годов – это порождение инфляции конца 60-х годов, которая, в свою очередь, была вызвана наращиванием военных расходов в период вьетнамской войны. К началу 70-х годов рабочие уже некоторое время испытывали давление растущей инфляции. В результате требования рабочих к величине номинальной заработной платы стали включать в себя ожидания более высоких темпов инфляции. Большинство работодателей, ожидая, что в этих условиях ускоряющейся инфляции им удастся перенести на цены растущие трудовые издержки, не сопротивлялись требованиям все более и более высокой номинальной зарплаты со стороны рабочих. Это повышение номинальной заработной платы обернулось ростом удельных издержек производства и привело к сокращению совокупного предложения, показанному на рис. 17-4 как сдвиг от AS_1 к AS_2.

И **инфляционные ожидания**, и снижение производительности труда могут быть включены в уравнение (1) как факторы стагфляции. Если номинальная заработная плата растет ускоренными темпами, а темпы роста производительности труда, напротив, замедляются, появляется двойная причина, по которой удельные трудозатраты – и в конечном счете цены продуктов – повышаются.

Краткое обобщение. В 70-х годах все эти факторы в комплексе сместили кривую совокупного предложения так, что создалась наихудшая из возможных макроэкономических ситуаций – сокращение производства и рост безработицы переплелись с ростом уровня цен (рис. 17-4). Уровень безработицы подскочил с 4,8% в 1973 г. до 8,3% в 1975 г., что внесло существенный вклад в *сокращение* реального ВВП на 47 млрд дол. В то же самое время уровень цен вырос на 21%.

Схема стагфляции 1973–1975 гг., как дурной сон, вновь повторилась в 1978–1980 гг. На этот раз ОПЕК спровоцировала гигантский рост цен на нефть – на 21 дол. за баррель. В сочетании с растущими ценами на сельскохозяйственную продукцию это привело к росту общего уровня цен в 1978–1980 гг. на 26%; уровень безработицы в то же время подскочил с 6,0 до 7,5%. В течение этого трехлетнего периода реальный ВВП увеличивался весьма умеренно – в среднем на 2% в год.

Вне зависимости от причин стагфляции совершенно очевидно, что в 70-х годах кривая Филлипса больше не отражала устойчивую связь между безработицей и инфляцией. Происходили неблагоприятные сдвиги (влево) кривой совокупного предложения, которые и стали причиной одновременного роста инфляции и безработицы. Для многих экономистов то, что случилось в 70-х – начале 80-х годов, означало, что кривая Филлипса сместилась

вправо и таким образом экономика оказалась на более высоком уровне *и* инфляции, *и* безработицы. *(Ключевой вопрос 1.)*

Конец стагфляции: 1982–1989 гг.

Если вернуться к рис. 17-3, то можно заметить весьма значительный сдвиг влево и вниз точек, указывающих на уровни инфляции и безработицы в период между 1982 и 1989 гг. К 1989 г. стагфляция 70-х – начала 80-х годов практически сошла на нет. Одной из предпосылок этой благоприятной тенденции стал глубокий спад 1981–1982 гг., в значительной степени вызванный политикой «дорогих» денег. Спад привел к росту уровня безработицы в 1982 г. до 9,5%. При таком экстремальном увеличении численности безработных тем, кому удалось сохранить работу, пришлось примириться с сокращениями прироста их номинальной заработной платы – а в некоторых случаях даже согласиться на уменьшение зарплаты, – для того чтобы и в дальнейшем остаться на своих рабочих местах. Фирмы в свою очередь были вынуждены ограничить повышение цен, для того чтобы удержать свою относительную долю резко сжавшегося рынка сбыта.

Одновременно действовал ряд других важных факторов. Острая иностранная конкуренция на протяжении всего периода 1982–1989 гг. сдерживала рост цен в нескольких важнейших отраслях, таких, как автомобильная и сталелитейная. Дерегулирование авиационного и грузового автомобильного транспорта также привело к снижению зарплаты. Подрыв монопольной власти ОПЕК вызвал впечатляющее падение цен на нефть и нефтепродукты.

Все эти факторы в комплексе привели к сокращению удельных издержек производства и к сдвигу кривой совокупного предложения вправо (от AS_2 к AS_1 на рис. 17-4). Вместе с тем рекордный по длительности для мирного времени экономический подъем создал за 1982–1989 гг. 17 млн новых рабочих мест. Сложившийся ранее высокий уровень безработицы резко упал – с 9,5% в 1983 г. до 6,1% в 1987 г. и до 5,2% в 1989 г. Как свидетельствует рис. 17-3, точки, показывающие уровни инфляции и безработицы в 1987–1989 гг., находятся ближе к точкам кривой Филлипса 60-х годов, чем к точкам, отражающим соответствующие показатели конца 70-х – начала 80-х годов.

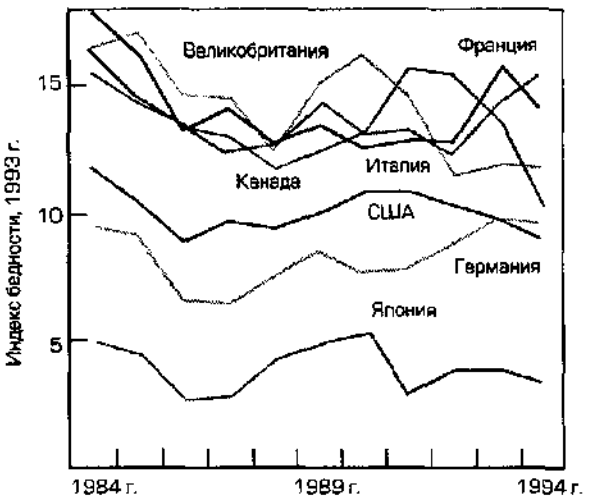
В период Великой стагфляции середины 70-х годов инфляция и безработица одновременно *росли*; в течение нескольких лет экономического подъема 1983–1989 гг. инфляция и безработица одновременно *снижались*. Раздел «Международный ракурс» 17-1 описывает этот последний период.



МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 17-1

Индекс бедности в отдельных странах, 1984–1994 гг.

Так называемый *индекс бедности* дает количественную оценку неблагополучия какой-либо национальной экономики, поскольку он объединяет в себе показатели уровня безработицы и темпов инфляции. Например, индекс бедности страны с 5%-ным уровнем безработицы и 5%-ной инфляцией равен 10. Такой же индекс будет иметь страна с 8%-ным уровнем безработицы и 2%-ной инфляцией.



Источник: Economic Report of the President, 1995.

ГИПОТЕЗА ЕСТЕСТВЕННОГО УРОВНЯ

Сдвиг точек, показывающих уровни безработицы и темпы инфляции, вправо от кривой Филлипса 60-х годов обычно объясняют тем, что серия потрясений в сфере предложения смещает кривую совокупного предложения *влево*, а кривую Филлипса – правее и выше, как показано на рис. 17-3. Резкое падение точек, отражающих соответствующие показатели для 80-х годов, вниз и влево произошло в результате смещения кривой совокупного предложения *вправо*. Этот кейнсианский взгляд предполагает, что обратная зависимость между безработицей и инфляцией по-прежнему существует, но что в отдельные периоды ненормального развития экономики изменения совокупного предложения могут изменить весь набор сочетаний уровня безработицы и темпов инфляции, то есть сместить саму кривую Филлипса.

Другое объяснение одновременного повышения уровня безработицы и темпов инфляции предлагает неоклассическая **гипотеза естественного уровня**. Она ставит под сомнение само существование нисходящей кривой Филлипса в том виде, как она изображена на рис. 17-2. Согласно этой концепции, экономике присуща долгосрочная стабильность при естественном уровне безработицы. Из главы 8 мы знаем, что естественный уровень безработицы – это такой уровень, при котором отсутствует циклическая безработица, то есть это уровень безработицы при полной занятости.

В соответствии с гипотезой естественного уровня, неправильно ориентированная политика полной занятости, исходящая из существования кривой Филлипса, ведет к росту темпов инфляции. Гипотеза естественного уровня имеет эмпирическое подтверждение, которое легко увидеть на рис. 17-3. Можно сказать, что вертикальная линия, проведенная через точку, соответствующую естественному уровню безработицы, который равен, допустим, 6%, лучше отражает взаимосвязь инфляции и безработицы, чем традиционная нисходящая кривая Филлипса. Согласно гипотезе естественного уровня, любые темпы инфляции совместимы с естественным уровнем безработицы в экономике.

Существует два варианта интерпретации точек на графике инфляции – безработицы, изображенном на рис. 17-3, с позиций естественного уровня: теория адаптивных ожиданий и теория рациональных ожиданий.

Теория адаптивных ожиданий

Теория адаптивных ожиданий предполагает, что люди формируют свои ожидания будущей инфляции, исходя из предшествующих и текущих темпов инфляции, причем, как показывает опыт, изменение этих ожиданий происходит очень медленно. Теория адаптивных ожиданий получила известность благодаря Милтону Фридмену и лежит в русле традиционных монетаристских и нарождающихся неоклассических концепций.

Теория адаптивных ожиданий предполагает, что в течение короткого промежутка времени между инфляцией и безработицей может складываться обратная зависимость, но в долгосрочной перспективе этой зависимости не существует. Всякая попытка снизить безработицу ниже естественного уровня приводит в движение силы, которые нарушают устойчивость кривой Филлипса и сдвигают ее вправо. Следовательно, концепция адаптивных ожиданий проводит различие между «краткосрочной» и «долгосрочной» кривыми Филлипса.

Краткосрочная кривая Филлипса. Рассмотрим кривую Филлипса PC_1 на рис. 17-5. Предположим, что

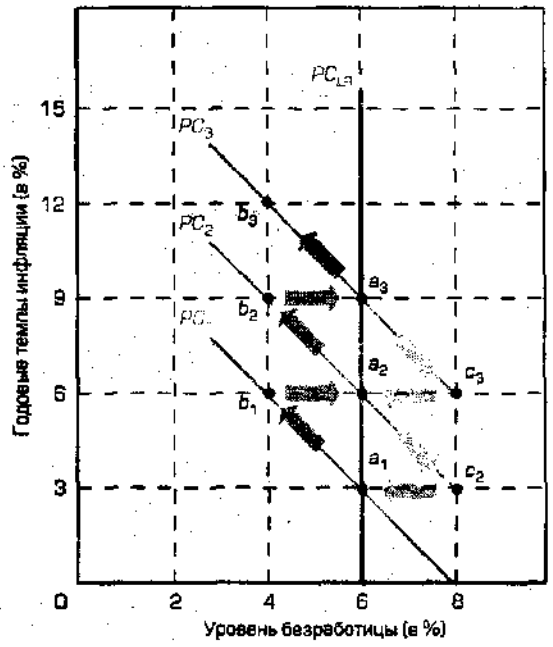


Рисунок 17-5. Теория адаптивных ожиданий

Увеличение совокупного спроса может на некоторое время увеличить прибыли и соответственно объем производства и занятость (от a_1 до b_1). Но номинальная зарплата вскоре повысится, сокращая прибыли и ликвидируя, следовательно, краткосрочный стимул к увеличению производства и занятости (от b_1 до a_2). Следовательно, в долгосрочной перспективе обратной зависимости между темпами инфляции и уровнем безработицы не существует; долгосрочная кривая Филлипса имеет вид вертикальной прямой. Это означает, что стимулирующая политика скорее приведет к росту инфляции, чем к снижению уровня безработицы. В лучшем случае эта схема допускает, что ограничительная стабилизационная политика может снизить инфляцию, не вызывая при этом устойчивого роста безработицы.

изначально уровень инфляции в экономике составляет 3%, а естественный уровень безработицы равен 6%. Согласно теории адаптивных ожиданий, такая краткосрочная кривая, как PC_1 (для простоты изображенная в виде прямой линии), существует, поскольку фактические темпы инфляции не всегда совпадают с ожидаемыми.

Выбор дополнительной точки на кривой Филлипса PC_1 демонстрирует это со всей очевидностью. Мы начнем с точки a_1, где номинальная заработная плата устанавливается исходя из ожидания, что 3%-ная инфляция сохранится и в будущем. Теперь допустим, что правительство ошибочно оценило уровень безработицы при полной занятости в 4% вместо 6%. Эта ошибка может возникнуть потому, что экономика в предшествующие периоды достигала 4%-ного уровня безработицы. Давайте предположим, что для достижения этого целевого уровня

безработицы в 4% правительство вводит стимулирующую фискальную и кредитно-денежную политику.

Возникающий в результате рост совокупного спроса ускорит темпы инфляции до 6%. При определенном уровне номинальной заработной платы, *который установился на основе ожидания, что уровень инфляции составит 3%*, повышение цен на товары увеличивает прибыли предпринимателей. Фирмы реагируют на рост прибылей увеличением выпуска продукции и, следовательно, наймом дополнительных рабочих. В течение короткого промежутка времени экономика перемещается в точку b_1, которая в отличие от a_1, отражает более низкий уровень безработицы (4%) и более высокие темпы инфляции (6%). Это перемещение от a_1 к b_1 соответствует нашей более ранней интерпретации кривой Филлипса. Возможно, экономика восприняла некоторую инфляцию как «плату» за снижение уровня безработицы. Но сторонники концепции естественного уровня объясняют перемещение из a_1 в b_1 иначе. Они рассматривают его лишь как проявление следующего принципа: *когда фактические темпы инфляции выше ожидаемых, прибыли временно растут, а уровень безработицы временно падает.*

Долгосрочная вертикальная кривая Филлипса. Согласно теории адаптивных ожиданий, точка b_1 не соответствует положению устойчивого равновесия. Рабочие осознают, что их номинальная зарплата растет медленнее, чем инфляция, и в силу этого требуют повышения номинальной заработной платы для восстановления потерянной покупательной способности. Но если номинальная зарплата поднимется до прежнего уровня реальной зарплаты, который существовал в точке a_1, прибыли предпринимателей упадут до их прежнего уровня. Это сокращение прибылей означает, что первоначальные мотивы, побудившие предпринимателей нанимать больше рабочих и увеличивать производство, исчезают.

Следовательно, безработица вернется к своему естественному уровню в точке a_2. Отметьте, однако, что *и* фактические, *и* ожидаемые темпы инфляции в экономике теперь выше – 6, а не 3%. Поскольку более высокий уровень совокупного спроса, который обусловил исходное движение экономики от a_1 к b_1, по-прежнему сохраняется, сохраняется и породившая этот спрос инфляция.

В связи с тем, что ожидаемые темпы инфляции возросли до 6%, краткосрочная кривая Филлипса перемещается вверх от PC_1 до PC_2. Таким образом, движение «вдоль кривой Филлипса», подобное сдвигу из a_1 в b_1 по кривой PC_1, – явление лишь кратковременное, или преходящее. В долгосрочной перспективе – после того как номинальная зарплата догонит рост цен – безработица вернется к естественному уровню в точке a_2 и установится новая краткосрочная кривая Филлипса PC_2 при более высоких ожидаемым темпах инфляции.

В дальнейшем процесс может повториться. К примеру, правительство решит, что некоторые внешние случайные события подорвали его стимулирующую политику, и предпримет еще одну попытку. Политические меры в этом случае будут направлены на увеличение совокупного спроса, в результате чего весь сценарий повторится. Цены моментально повысятся, опережая рост номинальной заработной платы, прибыли возрастут, объем производства и занятость увеличатся (от a_2 до b_2). Но со временем рабочие потребуют и добьются прироста номинальной зарплаты, для того чтобы восстановить уровень своей реальной зарплаты. Прибыли, следовательно, упадут до своей первоначальной величины, вызывая сокращение занятости до ее нормального уровня в точке a_2. «Вознаграждением» правительству за попытку установить фактический уровень занятости ниже ее естественного уровня будут еще более высокие (9%) темпы инфляции.

Если мы принимаем a_1b_1, a_2b_2, a_3b_3 и т.д. за набор краткосрочных кривых Филлипса, то теорию адаптивных ожиданий можно трактовать так, что попытки правительства посредством различных политических мер переместить экономику вдоль краткосрочной кривой Филлипса (из a_1 в b_1 по кривой PC_1) *вызывают* сдвиг самой кривой в *менее* благоприятное положение (PC_2, затем PC_3 и т.д.). Устойчивой кривой Филлипса с надежной серией обратных зависимостей между уровнем безработицы и темпами инфляции просто-напросто не существует.

На самом деле в *долгосрочной перспективе* ценой более высоких темпов инфляции (например, 6% в точке b_1) невозможно добиться сокращения безработицы. *Долгосрочное* соотношение безработицы и инфляции представлено вертикальной прямой, проходящей через точки a_1, a_2, a_3 и т.д. Любые темпы инфляции вполне согласуются с естественным уровнем безработицы 6%. Обратной зависимости, которую устанавливает кривая Филлипса, изображенная на рис. 17-2, не существует.

Дезинфляция. С помощью теории адаптивных ожиданий можно объяснить также **дезинфляцию**, то есть снижение темпов инфляции. Предположим, на рис. 17-5 экономика находится в точке a_3, где темпы инфляции равны 9% и уровень безработицы – 6%. Значительное сокращение совокупного спроса, подобное тому, какое произошло во время спада 1981–1982 гг., сократит темпы инфляции ниже ожидаемых 9%, скажем, до 6%. Прибыли предпринимателей упадут, потому что цены на товары растут медленнее, чем зарплата. Запомним, что номинальная зарплата повышается исходя из предположения о сохранении в будущем 9%-ных темпов инфляции. В ответ на сокращение прибылей фирмы сократят занятость, следовательно, возрастет уровень безра-

ботицы. Экономика временно переместится из точки a_3 в точку c_3 по краткосрочной кривой Филлипса PC_3. Согласно теории естественного уровня, *когда фактические темпы инфляции ниже ожидаемых, прибыли временно падают, а уровень безработицы временно повышается.*

Фирмы и работники в конце концов приспособят свои ожидания к новым темпам инфляции в 6%, и, таким образом, вновь оговариваемые приросты зарплаты окажутся меньше. Следовательно, прибыли восстановятся, занятость возрастет, а уровень безработицы вернется к своему естественному уровню 6% в точке a_2. Поскольку ожидаемые темпы инфляции составляют теперь 6%, краткосрочная кривая Филлипса PC_3 сместится влево к PC_2.

Если сокращение совокупного спроса продолжится, сценарий повторится. Инфляция снизится с 6% до, скажем, 3%, перемещая экономику из точки a_2 в точку c_2 по кривой PC_2. Из-за более низких, чем ожидалось, темпов инфляции (более низких цен) прибыли и занятость сократятся. Но в долгосрочной перспективе фирмы ответят на снижение прибылей сокращением приростов номинальной зарплаты. Таким образом, будут восстановлены прибыли, и безработица вернется к своему естественному уровню в точке a_1, в то время как краткосрочная кривая Филлипса сдвинется от PC_2 к PC_1. И вновь, долгосрочная кривая Филлипса имеет вид вертикальной прямой с ординатой в точке естественного уровня безработицы. *(Ключевой вопрос 2.)*

Теория рациональных ожиданий

Теория адаптивных ожиданий предполагает, что изменения номинальной зарплаты отстают от изменений уровня цен. Именно этот временно́й лаг делает возможным *временное* повышение прибылей, которое в свою очередь *временно* стимулирует занятость.

Теория рациональных ожиданий (см. гл. 16) – это еще один вариант гипотезы естественного уровня. Согласно этой теории, предприниматели, потребители и рабочие понимают, как функционирует экономика, и используют имеющуюся информацию для защиты или укрепления собственных интересов. В частности, люди осознают, как государственная политика влияет на экономику, и учитывают это воздействие в процессе принятия собственных решений.

Предположим, что когда государство вводит стимулирующую политику, рабочие ожидают роста инфляции и последующего сокращения реальной зарплаты. И естественно, они включают эту ожидаемую инфляцию в свои требования о повышении номинальной зарплаты. Если рабочие правильно и в полной мере учитывают размер ценовой инфляции и корректируют свои текущие требования к номинальной зарплате так, чтобы поддержать свою реальную зарплату, тогда прибыли, объем производства и занятость *не* увеличатся даже временно. В этом случае вместо временного повышения уровня занятости от a_1 к b_1 на рис. 17-5 произойдет сдвиг непосредственно от a_1 к a_2. Если рабочие полностью предвидят инфляцию, то никакого, даже кратковременного, сокращения безработицы не случится. Если рост цен полностью учитывается в требованиях рабочих о повышении номинальной зарплаты, то в результате образуется вертикальная прямая, проходящая через точки a_1, a_2, a_3 на рис. 17-5.

Выводы для политики: фискальные и кредитно-денежные мероприятия, ориентированные на достижение неверно определенного уровня безработицы при полной занятости, вызовут ускорение инфляции, но вовсе не снизят уровень безработицы. Отметьте, что и теория адаптивных, и теория рациональных ожиданий вполне согласуются с консервативным мнением, согласно которому попытки правительства творить добрые дела обычно заканчиваются неудачей, причем со значительными издержками для общества. В данном случае «издержки» принимают форму ускоренной инфляции.

Новые трактовки

За последние три десятилетия трактовки кривой Филлипса радикально изменились. Первоначальная идея об устойчивой обратной зависимости между безработицей и инфляцией уступила место концепции адаптивных ожиданий, в соответствии с которой подобная обратная зависимость, хотя и наблюдается в короткие промежутки времени, но в долгосрочной перспективе отсутствует. Более спорная теория рациональных ожиданий доказывает, что макроэкономическая политика совершенно неэффективна, поскольку ее последствия заранее учитываются рабочими. Следовательно, не существует даже кратковременной обратной зависимости между инфляцией и безработицей. Взятые совместно, гипотезы естественного уровня (теории адаптивных и рациональных ожиданий) подводят к выводу о том, что политика регулирования спроса не в состоянии повлиять на реальный объем производства и уровень занятости в долгосрочной перспективе, но воздействует лишь на уровень цен. Этот вывод явно противоречит выводам первоначальной концепции кривой Филлипса (рис. 17-2б).

Который из этих взглядов верен? Существует ли обратная зависимость между уровнем безработицы и темпами инфляции, как предполагает кривая Филлипса? Или такой зависимости в долгосрочной перспективе не существует, как предполагает концепция естественного уровня? Наверное, самый

надежный ответ состоит в том, что в большинстве своем экономисты признают краткосрочную зависимость между безработицей и инфляцией, но считают такую зависимость маловероятной в долгосрочной перспективе. Кроме того, они полагают, что потрясения в сфере предложения могут вызвать стагфляцию. Одновременный рост инфляции и безработицы в отдельные периоды в 70-х – начале 80-х годов был вызван *не только* ошибочной политикой стабилизации.

Краткое повторение 17-1

- Первоначальная кривая Филлипса явно отражает устойчивую обратную зависимость между годовым уровнем безработицы и годовыми темпами инфляции на протяжении нескольких лет.
- Стагфляция, возникшая в 1973–1975 и 1978–1980 гг., привела к смещению координат кривой Филлипса правее и выше исходной кривой 60-х годов.
- Следующие нарушения в сфере совокупного предложения вызвали стагфляцию в 70-х – начале 80-х годов: а) скачок цен на нефть, вызванный ОПЕК; б) плохие урожаи сельскохозяйственных культур; в) быстрое обесценение доллара; г) отказ от контроля за ставками заработной платы и ценами; д) снижение производительности труда; е) инфляционные ожидания.
- Согласно гипотезе естественного уровня, экономика автоматически тяготеет к естественному уровню безработицы; поэтому в долгосрочной перспективе кривая Филлипса имеет форму вертикальной прямой.

И ВНОВЬ О СОВОКУПНОМ ПРЕДЛОЖЕНИИ

Различие между краткосрочной и долгосрочной кривыми Филлипса породило новые представления о совокупном предложении.

На рис. 17-1 и 17-2 мы выводили кривую Филлипса из смещения кривой совокупного спроса вправо вдоль *стабильной* кривой совокупного предложения. Фирмы реагируют на повышение уровня цен увеличением производства и ростом занятости. Таким образом, уровень безработицы падает, а уровень цен растет.

Однако теория естественного уровня предполагает, что кривая совокупного предложения на рис. 17-1 стабильна лишь до тех пор, пока номинальная зарплата не меняется вслед за ростом уровня цен. Как только рабочие убедятся в том, что уровень цен возрос, они потребуют и добьются повышения номинальной заработной платы, чтобы сохранить фактическую величину своей реальной зарплаты. Увеличение номинальной зарплаты при прочих равных условиях приведет к сдвигу кривой совокупного предложения влево. Это значит, что номинальная заработная плата является одной из детерминант совокупного предложения (см. табл. 11-2).

Таким образом, при построении упрощенной кривой совокупного предложения – состоящей из горизонтального, промежуточного и вертикального отрезков – необходимо учитывать изменения номинальной зарплаты, *вызванные* изменением уровня цен. Это значит, что мы должны уметь различать краткосрочное и долгосрочное совокупное предложение.

Определения: краткосрочный и долгосрочный периоды

Под краткосрочным периодом мы понимаем здесь такой промежуток времени, в течение которого цены затрачиваемых ресурсов – а особенно номинальная заработная плата – остаются стабильными при изменении общего уровня цен. Эти цены (затрачиваемых ресурсов, или используемых факторов производства) могут некоторое время оставаться постоянными даже при изменении общего уровня цен по двум причинам.

1. Рабочие не всегда сразу обращают внимание на повышение или понижение уровня цен. А раз так, то они не осознают изменений, происходящих с их реальной зарплатой, и не требуют соответствующих корректировок номинальной заработной платы.

2. Многие трудовые договоры, заключаемые работниками при найме, предусматривают фиксированные ставки заработной платы. Так, номинальная зарплата рабочих, объединенных в профсоюзы, определяется условиями коллективного трудового соглашения. А большинство менеджеров и специалистов получают фиксированные оклады, оговоренные в ежегодно возобновляемых контрактах.

В силу обеих причин – недостатка информации о реальном уровне цен и действия трудовых договоров – изменение уровня цен не сразу сказывается на номинальной заработной плате.

Долгосрочный период – это промежуток времени, когда цены затрачиваемых ресурсов (заработная плата) в полной мере реагируют на изменение общего уровня цен. По прошествии достаточного времени рабочим открывается исчерпывающая информация об изменении уровня цен, и они, естественно, осознают влияние этих изменений на их реальную зарплату. Рабочим хорошо известно, что повышение уровня цен сокращает их реальную зарплату, а снижение уровня цен увеличивает ее. Но еще важнее, что в долгосрочной перспективе работники и нани-

матели свободны от ограничений, предусмотренных действующими трудовыми соглашениями, и могут договориться об изменении ставок и окладов номинальной оплаты труда.

С учетом этих определений давайте вернемся к начатому в главе 11 анализу совокупного предложения.

Краткосрочное совокупное предложение

Рассмотрим **кривую краткосрочного совокупного предложения** AS_1 на рис. 17-6а. Она построена на двух допущениях: 1) исходный уровень цен – P_1; 2) номинальная заработная плата установлена под воздействием ожидания, что уровень цен P_1 сохранится и в дальнейшем. Обратите внимание, что в точке a_1 экономика действует на уровне производства при полной занятости Q_f и уровне цен P_1. Этот уровень производства соответствует такому реальному объему продукции, который экономика выпускает при естественном уровне безработицы.

Теперь давайте определим последствия неожиданных изменений уровня цен и начнем с его *повышения* от P_1 до P_2. Поскольку в краткосрочной перспективе номинальная зарплата остается неизменной, рост цен на товары, связанный с движением к P_2, вызовет увеличение прибылей. В ответ на это производители увеличат объем производства с Q_f до Q_2, что показано движением от a_1 к a_2 по кривой AS_1. Отметьте, что при Q_2 экономика функционирует выше уровня полной занятости. Это становится возможным за счет удлинения рабочего времени людей, занятых полный и неполный рабочий день, вовлечения в состав рабочей силы надомников и пенсионеров, расширения найма и переподготовки структурно безработных. Следовательно, в подобных обстоятельствах уровень безработицы в стране ниже естественного.

А чем ответят производители на *снижение* уровня цен с P_1 до P_3? В этом случае фирмы сталкиваются с падением либо вовсе отсутствием прибылей. В конце концов цены на товары снижаются, тогда как номинальная заработная плата остается на прежнем уровне. Следовательно, производители сократят производство и занятость, а реальный продукт, как показывает точка a_3, уменьшится до Q_3. Это сокращение реального объема производства будет сопровождаться ростом уровня безработицы.

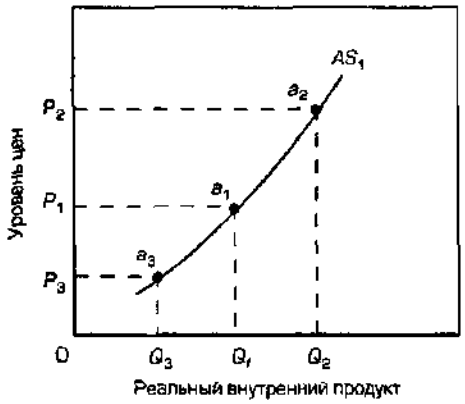
Долгосрочное совокупное предложение

В долгосрочной перспективе номинальная заработная плата по определению полностью восприимчива к изменению уровня цен. Что это означает для совокупного предложения?

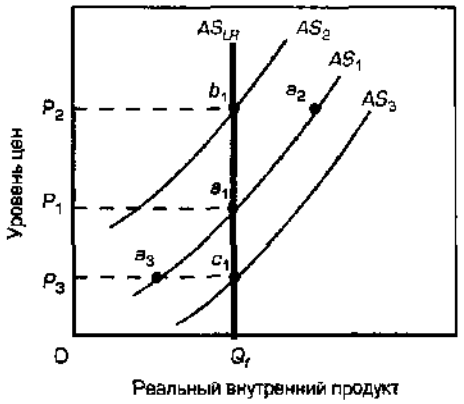
Предположим, что на рис. 17-6б исходное состояние экономики тоже определяется точкой a_1 (с координатами P_1 и Q_f). Наш предыдущий анализ показал, что *повышение* уровня цен с P_1 до P_2 передвинет экономику из точки a_1 в точку a_2 по кривой краткосрочного совокупного предложения AS_1. В долгосрочной перспективе рабочие обнаружат, что

Рисунок 17-6. Краткосрочное и долгосрочное совокупное предложение

Предполагается, что в краткосрочной перспективе (рис. а) цены затрачиваемых ресурсов, в том числе номинальная заработная плата, постоянны и соответствуют общему уровню цен P_1. Повышение уровня цен приведет к росту прибылей и подтолкнет фирмы к увеличению реального объема производства. Снижение уровня цен, наоборот, вызовет сокращение прибылей и реального объема производства. Следовательно, краткосрочная кривая *AS* имеет вид восходящей линии. В долгосрочной перспективе (рис. б) повышение уровня цен приведет к росту номинальной заработной платы и поэтому сместит краткосрочную кривую *AS* влево. Напротив, снижение уровня цен вызовет сокращение номинальной заработной платы и сдвиг краткосрочной кривой *AS* вправо. Следовательно, долгосрочная кривая *AS* имеет вид вертикальной линии.



а) Краткосрочное совокупное предложение



б) Долгосрочное совокупное предложение

в результате этого роста уровня цен их реальная заработная плата упала. Чтобы восстановить ее в прежнем объеме, они, разумеется, станут требовать и, вероятнее всего, добьются повышения номинальной зарплаты. Тогда кривая краткосрочного совокупного предложения сместится влево от AS_1 до AS_2 и будет отражать *более высокий* уровень цен P_2, а также ожидания, что этот уровень сохранится и в будущем. В результате такого сдвига влево – к AS_2 – кривой краткосрочного совокупного предложения экономика переместится из точки a_2 в точку b_1. Реальное производство сократится до уровня полной занятости, а безработица вернется к своему естественному уровню.

Снижение уровня цен с P_1 до P_3 на рис. 17-6б приведет к противоположному развитию событий. Первоначально экономика переместится из точки a_1 в точку a_3, где в результате падения цен при неизменной номинальной заработной плате прибыли существенно сократятся или вообще исчезнут. Но это лишь краткосрочная реакция. По прошествии достаточного времени более низкий уровень цен P_3, увеличивший реальную зарплату, в сочетании с возросшей в связи с сокращением реального производства безработицей приведут к существенному снижению номинальной заработной платы. В результате кривая краткосрочного совокупного предложения сдвинется вправо от AS_1 до AS_3, а реальный объем производства вернется к уровню Q_f в точке c_1.

Проведя линию через точки долгосрочного равновесия b_1, a_1 и c_1, мы получим **кривую долгосрочного совокупного предложения.** Она имеет вид вертикальной прямой с координатой, соответствующей реальному объему производства при полной занятости Q_f.

Кейнсианские и неоклассические выводы для политики

Концепция совокупного предложения, отраженная на рис. 17-6, предполагает, что гибкость цен и заработной платы приведет экономику к состоянию полной занятости. По этой причине такая модель согласуется с гипотезой естественного уровня, или с **неоклассической экономической теорией**.

В соответствии с неоклассическим подходом, полностью *предсказуемые* изменения уровня цен *не меняют* реальный объем производства, поскольку номинальная заработная плата немедленно изменяется в том же направлении и в той же пропорции, что и уровень цен. Следовательно, в случае ожидаемого изменения цен реальную ситуацию верно отражает только кривая долгосрочного совокупного предложения. Вот почему правительственная стабилизационная политика якобы не способна повлиять на реальный объем производства. Это простое следствие теории рациональных ожиданий.

В то же время *непредвиденные* изменения уровня цен – или так называемые **внезапные колебания уровня цен** – действительно вызывают краткосрочные изменения реального объема производства, которые, согласно неоклассическим взглядам, объясняются неожиданными колебаниями, или нарушениями, совокупного спроса и предложения.

Допустим, что непредвиденное увеличение зарубежного спроса на американские товары повысит уровень цен в США. Вследствие этого экономика переместится вдоль кривой краткосрочного совокупного предложения на более высокий уровень реального производства. Но в долгосрочной перспективе номинальная заработная плата и цены других затрачиваемых ресурсов будут расти вслед за повышением общего уровня цен, и экономика вернется на уровень реального производства при полной занятости.

Общий вывод неоклассической теории таков: *хотя внезапные колебания уровня цен, вызванные нарушениями совокупного спроса или совокупного предложения, могут породить краткосрочную макроэкономическую нестабильность, в долгосрочной перспективе экономика устойчиво держится на уровне производства, соответствующем полной занятости.*

Экономисты современной кейнсианской школы отвергают предпосылки неоклассической теории рациональных ожиданий о высококонкурентных рынках и способности цен и заработной платы мгновенно приспосабливаться к изменениям. Не они больше не подвергают сомнению различие между краткосрочным и долгосрочным совокупным предложением. Правда, согласно взглядам современных кейнсианцев, практика показывает, что приспособление номинальной заработной платы к уровню цен, служащее важнейшим фактором вертикальной кривой долгосрочного совокупного предложения, происходит мучительно медленно, особенно в сторону понижения. А раз так – коли у номинальной заработной платы фактически отсутствует эластичность к понижению, – то прежде чем экономика переместится из точки a_3 в точку c_1 на рис. 17-6б, могут пройти годы. Таким образом, допущение о фиксированной кривой совокупного предложения, на котором построен анализ в предыдущих главах, не только полезно для упрощения сложных теорий, но и реалистично для всех продолжительных периодов времени. Более того, экономисты, принадлежащие к основному течению макроэкономики, продолжают призывать к активному проведению *стабилизационной политики* для снижения высоких издержек острой безработицы или инфляции. Экономисты же неоклассической школы рассматривают долгосрочные процессы как сиюминутные либо относительно непродолжительные; поэтому, естественно, они отдают предпочтение правительственной политике невмешательства.

благодаря которой экономика могла бы *самостоятельно* «подстроиться» к уровню реального производства, соответствующему полной занятости.

ИНФЛЯЦИЯ СПРОСА И ИНФЛЯЦИЯ ИЗДЕРЖЕК

Теперь давайте попробуем применить нашу новую концепцию краткосрочного и долгосрочного совокупного предложения к анализу инфляции.

Инфляция спроса

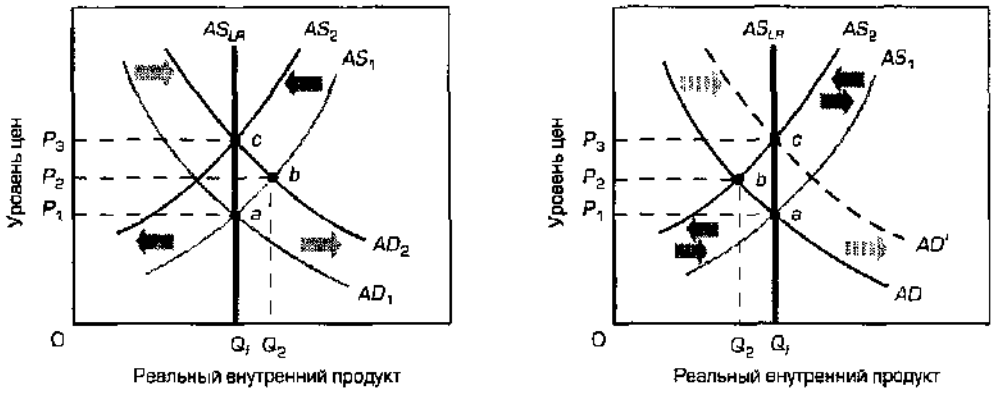
Инфляция спроса возникает тогда, когда увеличение совокупного спроса влечет за собой повышение уровня цен. Ранее мы изобразили инфляцию этого типа смещением кривой совокупного спроса вправо вдоль неподвижной кривой совокупного предложения (см. рис. 11-8б и 11-8в).

Однако в нашей более подробной модели совокупного предложения рост уровня цен в конечном счете приводит к увеличению номинальной зарплаты и, таким образом, к смещению влево самой кривой краткосрочного совокупного предложения. Это показано на рис. 17-7а *(Ключевой график)*. Предположим, что на пересечении кривых совокупного спроса AD_1 и совокупного предложения AS_1 установился уровень цен P_1. Кривая совокупного предложения AS_1 носит краткосрочный характер и основывается на номинальной заработной плате, соответствующей уровню цен P_1. Эта номинальная зарплата устанавливается исходя из ожидания неизменности уровня цен P_1. Отметим, что в точке *a* экономика достигает уровня реального производства при полной занятости Q_f.

Теперь рассмотрим последствия роста совокупного спроса, показанного на рис. 17-7а сдвигом соответствующей кривой вправо от AD_1 до AD_2. Такой сдвиг совокупного спроса может быть вызван рядом факторов, включая рост предложения денег, увеличение инвестиционных расходов и т.д. (см. табл. 11-1). Вне зависимости от причины рост совокупного спроса приводит к повышению уровня цен с P_1 до P_2 и к увеличению объема производства до Q_2 в точке *b*.

Пока ничего нового для нас не происходит. Но что случится с кривой краткосрочного совокупного предложения, когда сроки действующих трудовых соглашений истекут, а рабочие при этом осознают, что их реальные заработки снизились? В подобных обстоятельствах номинальная заработная плата поднимется, и по мере ее роста кривая краткосрочного совокупного предложения сместится влево – от AS_1 до AS_2. Следовательно, уровень цен будет расти и

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК



а) Инфляция спроса

б) Инфляция издержек

Рисунок 17-7. Новый взгляд на инфляцию спроса и инфляцию издержек

На рис. а увеличение *AD* влечет за собой рост уровня цен и краткосрочное увеличение реального объема производства. Но в долгосрочной перспективе номинальная заработная плата возрастет и *AS* сместится влево. В результате реальное производство восстановится в своем первоначальном объеме, а рост уровня цен продолжится. На рис. б инфляция издержек возникает в результате смещения *AS* влево. Если правительство препятствует спаду реального производства увеличением *AD* до пунктирной линии, то уровень цен поднимется еще выше. С другой стороны, если правительство допустит спад производства, то номинальная заработная плата в конце концов упадет и кривая *AS* сместится в обратном направлении (вправо) до своего исходного положения. Обратите внимание, что кривая долгосрочного совокупного предложения вертикальна на обоих рисунках.

дальше – до P_3 в точке *c*, а равновесный объем производства вернется на уровень полной занятости Q_f.

В краткосрочной перспективе инфляция спроса ведет к росту уровня цен и увеличению реального объема производства; в долгосрочной перспективе растет только уровень цен. В долгосрочной перспективе увеличение совокупного спроса лишь перемещает экономику вдоль вертикальной кривой совокупного предложения AS_{LR}.

Инфляция издержек

Инфляцию издержек вызывают факторы, которые увеличивают издержки производства при любом уровне цен – то есть сдвигают кривую совокупного предложения влево – и, таким образом, способствуют росту самого уровня цен (см. рис. 11-11). Но в нашем предшествующем анализе мы рассматривали только краткосрочное совокупное предложение. Теперь необходимо исследовать инфляцию издержек в долгосрочном контексте.

Анализ. Рассмотрим рис. 17-7б, где предполагается, что изначально экономика действует в точке *a*, отражающей уровень цен P_1 и объем производства Q_f. Теперь допустим, что профсоюзы, пользуясь своей монопольной властью, сумели добиться повышения номинальной заработной платы, опережающего прирост производительности труда. Пойдем в наших предположениях еще дальше и допустим, что многие работодатели, стремясь не допустить проникновения профсоюзов на свои предприятия, реагируют на повышение профсоюзами ставок номинальной заработной платы пропорциональным увеличением оплаты труда своих работников. Поскольку заработная плата и, следовательно, удельные издержки производства растут, кривая краткосрочного совокупного предложения смещается влево (на рис. 17-7б это показано сдвигом от AS_1 до AS_2). В результате уровень цен взмывает вверх от P_1 до P_2 в точке *b*. В данном случае кривая AS_2 образовалась в результате повышения ставок заработной платы и поэтому стала *причиной* роста уровня цен от P_1 до P_2. Таким образом, сдвиг кривой совокупного предложения от AS_1 до AS_2 произошел не *вследствие* повышения уровня цен, как это было прежде, когда мы проводили сравнительный анализ краткосрочного и долгосрочного совокупного предложения.

Политическая дилемма. Инфляция издержек ставит политиков перед дилеммой. Если совокупный спрос на рис. 17-7б останется на уровне AD, то есть если кривая не сместится, реальный объем производства уменьшится от Q_f до Q_2. Правительство в силах предотвратить этот спад и порождаемую им безработицу, прибегнув к мерам стабилизационной политики для увеличения совокупного спроса до AD'. Но здесь-то и кроется ловушка для политики: увеличение совокупного спроса до AD' усугубит инфляцию и приведет к росту уровня цен от P_2 до P_3 в точке *c*.

И одним лишь повышением уровня цен от P_2 до P_3 дело, вероятнее всего, не ограничится, поскольку те, кто живет на зарплату, в ответ на снижение своих реальных заработков станут добиваться увеличения номинальной оплаты труда. И если им это удастся, то более высокая номинальная заработная плата обернется дальнейшим ростом удельных издержек производства. В результате краткосрочное совокупное предложение сместится еще левее, чем расположена кривая AS_2. Такой сдвиг влево кривой краткосрочного совокупного предложения (он не показан на рисунке) произойдет *в ответ* на рост уровня цен P_3, который, в свою очередь, был вызван смещением кривой совокупного спроса вправо до AD'. Попробуйте сами изобразить этот сдвиг кривой AS влево, и вы убедитесь, что он ведет к новому витку стагфляции.

Вкратце можно сказать так: правительству придется увеличивать совокупный спрос еще раз, чтобы восстановить реальное производство на уровне Q_f. Но если правительство предпримет такой шаг, весь сценарий всего лишь повторится сначала.

Здесь важно отметить, что под воздействием стимулирующей политики расширения спроса, которую правительство проводит для преодоления спада производства, вызванного инфляцией издержек, кривая краткосрочного совокупного предложения может смещаться влево. Но такие сдвиги кривой краткосрочного совокупного предложения препятствуют достижению полной занятости и ведут к росту уровня цен.

Теперь допустим, что правительству отлично известно о существовании этой ловушки, и оно принимает решение *отказаться* от увеличения совокупного спроса с AD до AD'. Вместо этого правительство просто позволяет спаду, вызванному ростом издержек, развиваться своим ходом. Следствием этого станут массовые увольнения, закрытие предприятий, банкротства коммерческих структур. На каком-то этапе рынок труда сократится настолько, что этого окажется достаточно для снижения номинальной заработной платы и, следовательно, устранения первоначального сдвига влево кривой краткосрочного совокупного предложения. Таким образом, глубокий спад приведет со временем к смещению краткосрочного совокупного предложения от AS_2 обратно до AS_1. Цены вернутся на исходный уровень P_1 в точке *a*, равно как и производство восстановится на уровне полной занятости Q_f на кривой долгосрочного совокупного предложения AS_{LR}.

Из всего сказанного выше следуют два вывода.

1. *Если правительство пытается поддерживать полную занятость в условиях инфляции издержек, то это, вероятнее всего, приведет к возникновению инфляционной спирали.*

2. *Если правительство устраняется от борьбы с инфляцией издержек, то в результате произойдет экономический спад.* И хотя в конечном итоге спад сведет на нет первоначальный рост издержек производства, экономика какое-то время будет страдать от высокого уровня безработицы и нести потери в реальном объеме производства. *(Ключевой вопрос 7.)*

Краткое повторение 17-2

✦ Кривая краткосрочного совокупного предложения имеет положительный наклон, поскольку предполагается, что при изменении уровня цен номинальная заработная плата остается постоянной.

✦ Кривая долгосрочного совокупного предложения вертикальна, поскольку в конечном итоге заработная плата и цены других затрачиваемых ресурсов в полной мере реагируют на изменение уровня цен.

✦ В краткосрочной перспективе инфляция спроса ведет и к росту цен, и к увеличению внутреннего производства; в долгосрочной перспективе растет только уровень цен.

✦ Инфляция издержек ставит перед правительством политическую дилемму: если оно проводит стимулирующую политику стабилизации, направленную на расширение производства, то это может повлечь за собой инфляционную спираль; если оно ничего не предпринимает, то произойдет экономический спад.

Другие варианты. Опыт развития инфляции издержек и сложности применения политики управления спросом для борьбы с ней (рис. 17-7б) вынудили правительство искать другие варианты политики. В терминах рис. 17-7б это – политика, призванная предотвратить сдвиг кривой совокупного предложения влево, подобный сдвигу от AS_1 до AS_2. Если же экономика уже оказалась в состоянии стагфляции в точке пересечения AD и AS_2, цель политики состоит в смещении кривой совокупного предложения вправо к AS_1. Или, в терминах кривой Филлипса (в любом виде – наклонной кривой либо вертикальной прямой), цель политики – в том, чтобы сдвинуть кривую влево, для того чтобы обеспечить более благоприятное для общества обратное соотношение темпов инфляции и уровня безработицы. В частности, экономисты, объяснявшие фактические данные за 70-е и 80-е годы, на которых построен рис. 17-3, как сдвиг кривой Филлипса вправо, искали средства для обратного перемещения кривой к более благоприятному ее положению, в каком она пребывала в 60-х годах.

В общих чертах, предлагалось три варианта политики: 1) политика занятости и профессиональной подготовки; 2) политика заработной платы и цен, или политика доходов; 3) набор мер экономической политики, который получил название «экономика предложения».

ПОЛИТИКА ЗАНЯТОСТИ И ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ

Политика занятости и профессиональной подготовки призвана повысить эффективность рынков труда таким образом, чтобы любому конкретному уровню совокупного спроса сопутствовал бы минимальный уровень безработицы. Другими словами, цель политики занятости и профессиональной подготовки состоит в том, чтобы обеспечить более полное соответствие работников имеющимся рабочим местам и таким образом ликвидировать дисбалансы и узкие места на рынке рабочей силы. Существуют различные типы программ, способствующие достижению этой цели.

Профессиональная подготовка

Программы профессионального образования и подготовки позволяют излишним и уволенным работникам как можно быстрее вновь получить работу. Различные государственные программы обеспечивают подготовку – как непосредственно на рабочих местах, так и в специальных учебных заведениях – безработных, молодежи, а также пожилых рабочих, чьи трудовые навыки со временем оказались недостаточными или устаревшими. Новые государственные программы ориентированы в первую очередь на обучение ремеслу, с тем чтобы облегчить подросткам переход от учебы в средней школе к работе и таким образом снизить высокий уровень безработицы среди тех, кому не удалось поступить в высшее учебное заведение.

Информация о рабочих местах

Другая разновидность политики занятости и профессиональной подготовки нацелена на улучшение обмена информацией между незанятыми работниками и потенциальными нанимателями, а также на обеспечение большей географической мобильности трудовых ресурсов. Например, в последние годы неоднократно предпринимались попытки реорганизовать Службу занятости США так, чтобы повысить ее эффективность в обеспечении взаимодействия между теми, кто ищет работу, и нанимателями.

Антидискриминационные меры

Еще одно направление политики занятости и профессиональной подготовки связано с сокращением или даже полным устранением искусственных барьеров для занятости. Предрассудки и дискриминация служат препятствием для доступа работников к

рабочим местам; именно дискриминацией объясняется тот факт, что уровень безработицы среди чернокожего населения почти в 2 раза выше, чем среди белого. Закон о гражданских правах 1964 г. – это попытка исправить положение в использовании трудовых ресурсов путем устранения дискриминации по расовому, религиозному, этническому или половому признаку как препятствия для занятости или членства в профсоюзах.

ПОЛИТИКА ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ И ЦЕН (ПОЛИТИКА ДОХОДОВ)

Другой метод борьбы со стагфляцией опирается на предпосылку, что монопольная рыночная власть и дисбалансы на рынке труда представляют собой неотъемлемые и неизбежные факты экономической жизни. Сторонники этого подхода пытаются изменить поведение монополистов на рынках труда и товарных рынках таким образом, чтобы их решения о ставках заработной платы и уровне цен лучше соответствовали целям полной занятости и ценовой стабильности. Признавая различие между **политикой привязки заработной платы к ценам и контролем за заработной платой и ценами**, мы усматриваем его главным образом в степени жесткости соответствующих политических мер. И политика привязки, и политика контроля устанавливают определенные неинфляционные нормативы повышения заработной платы и цен. Но если политика привязки полагается на их добровольное соблюдение работниками и предпринимателями, то политика контроля придает установленным нормативам силу закона.

Политику привязки заработной платы к ценам и контроль за ними иногда называют **политикой доходов**, поскольку она призвана сдерживать чрезмерный рост номинального дохода (включая заработную плату, ренту, процентные платежи и прибыли), который может вызвать инфляцию. Ограничивая рост номинального дохода и цен, политика доходов влияет на реальный доход – фактическое количество товаров и услуг, которое вам позволяет приобрести ваш номинальный доход. Объем реального дохода зависит от двух целей, на которые воздействуют политика привязки заработной платы к ценам и политика контроля за ними: от величины номинального дохода и от цен приобретаемых товаров и услуг.

В новейшей истории США было пять периодов, когда применялась политика доходов.

1. Полный контроль во время второй мировой войны.

2. Выборочный контроль во время войны в Корее в начале 50-х годов.

3. Установление ориентиров заработной платы и цен в начале 60-х годов в период правления администраций Кеннеди и Джонсона.

4. Контроль за заработной платой и ценами, осуществляемый администрацией Никсона в 1971–1974 гг.

5. Установление ориентиров администрацией Картера в 1978 г.

Споры вокруг политики заработной платы и цен

Политика доходов с давних пор вызывает в США жаркие дебаты, которые ведутся в основном по поводу двух проблем.

1. Действенность и приемлемость. Оппоненты таких мер утверждают, что политика добровольных *ориентиров* обречена на неудачу, поскольку требует от предпринимателей и профсоюзных лидеров отказа от их основных целей максимизации прибылей и повышения заработной платы. Руководитель профсоюза не получит поддержки от рядовых членов, если потребует снижения зарплаты; точно так же руководитель корпорации не найдет сочувствия у ее акционеров, если откажется от прибыльного повышения цен. По этим причинам от профсоюзов и менеджмента вряд ли можно ожидать сколько-нибудь серьезного добровольного содействия такой политике.

Контроль над заработной платой и ценами имеет силу закона, и, следовательно, правительство вправе и в состоянии принудить профсоюзы и руководство компаний подчиняться ему. Тем не менее и здесь сохраняются сложные проблемы осуществления этих мер и согласия с ними, особенно если контроль над зарплатой и ценами является полным и достаточно долговременным. В подобных обстоятельствах повсеместно распространяется так называемый *черный рынок* – подпольный рынок, где цены значительно превосходят установленный законом верхний предел. Более того, фирмам удается обходить ценовой контроль за счет ухудшения качества или сокращения размера каждой единицы выпускаемой продукции. Так, если цена шоколадного батончика заморожена на уровне 40 центов, его цену можно с успехом удвоить, вдвое уменьшив его размер!

Сторонники политики доходов подчеркивают, что зачастую инфляцию провоцируют *инфляционные ожидания*. Рабочие требуют необычно высоких приростов номинальной заработной платы, поскольку ожидают, что будущая инфляция сократит их реальный доход. Работодатели соглашаются на эти требования, потому что они также ожидают роста инфляции, который позволит легко переложить возросшие издержки на потребителей. Жесткая программа контроля над заработной платой и ценами в состоянии погасить эти инфляционные ожидания, убедив профсоюзы и руководителей фирм в том, что

правительство не намерено допускать дальнейшее развитие инфляции. Следовательно, рабочим не нужно добиваться повышения зарплаты, рассчитанного на будущий рост цен. А фирмам дают понять, что им не удастся переложить более высокие издержки на потребителей через повышение цен. Инфляционные ожидания могут порождать инфляцию; контроль же над заработной платой и ценами может подорвать эти ожидания.

2. Эффективность распределения ресурсов и проблема нормирования. Противники регулирования доходов заявляют, что действенная политика ориентиров или контроля ослабляет распределительную функцию рыночной системы. Эффективная система контроля над ценами мешает рыночному механизму «подстраивать» цены к меняющимся условиям. Так, при увеличении спроса на какой-либо продукт его цена под воздействием политики контроля *не сможет* подняться, чтобы дать сигнал о желании общества увеличить объем производства и, следовательно, направить больше ресурсов в эту отрасль.

Кроме того, контроль над ценами ограничивает действие рыночного механизма в его функции нормирования, то есть способности уравнивать величину спроса и величину предложения. В результате этого неизбежно возникает товарный дефицит. Сколько покупателей могут приобрести товар, а сколько должны быть лишены этой возможности? Распределение произведенного продукта может осуществляться по принципу живой очереди (первым пришел – первым получил) или по принципу фаворитизма. Но оба эти принципа весьма произвольны и сопряжены с неравенством. Те, кто оказались первыми в очереди или сумели установить дружеские связи с продавцом, получают сколько угодно продукта, тогда как другие не получают ничего. В интересах равноправия правительство может оказаться вынуждено взять на себя задачу частичного нормирования выдачи продуктов всем потребителям по распределительным талонам. Однако государственное нормирование порождает проблему приемлемости и выполнимости, о которой мы говорили раньше.

Защитники регулирования доходов отвечают на это следующим образом: если бы эффективная политика привязки заработной платы к ценам или контроля за ними применялась в конкурентной экономике, то действительно по прошествии некоторого времени сопутствующие такой политике ограничения нарушили бы механизм распределения ресурсов. Но предпосылка, что распределение ресурсов абсолютно эффективно в отсутствие политики заработной платы и цен, *неверна*. Инфляция издержек возникает якобы именно *потому*, что крупный бизнес и крупные трудовые объединения располагают монопольной властью и, следовательно, способны исказить структуру распределения ресурсов.

Эффективность

Насколько эффективна политика доходов? Прямой контроль над ценами и заработной платой во время второй мировой войны действительно сдержал – или по крайней мере на время задержал – серьезную инфляцию, которая непременно возникла бы в противном случае. С другой стороны, установление ориентиров цен и заработной платы в 1962 г. практически не повлияло на растущую инфляцию спроса середины 60-х годов. Политика контроля над заработной платой и ценами, проводимая в 1971–1974 гг. не только потерпела полный провал в достижении поставленных целей, но даже усугубила стагфляцию, нарушив эффективность распределения ресурсов. Политика привязки заработной платы к ценам, предпринятая администрацией Картера в 1979 г., тоже оказалась удручающе неудачной.

Из-за столь печального исторического опыта у политики доходов осталось немного сторонников среди американских макроэкономистов. Вместе с тем правительства других стран время от времени прибегают к контролю над заработной платой и ценами, особенно в условиях гиперинфляции. Как правило, такой контроль осуществляется в рамках более широкого комплекса мер (включая политику «дорогих» денег), призванных разрушить инфляционную спираль цен и заработной платы. *(Ключевой вопрос 8.)*

ЭКОНОМИКА ПРЕДЛОЖЕНИЯ

На протяжении двух последних десятилетий некоторые экономисты неоднократно указывали на низкие темпы роста производительности и реального объема производства как на причины стагфляции и относительно слабого состояния экономики США. Эти сторонники **экономики предложения** убеждены, что основное течение современной экономической мысли не способно обуздать стагфляцию, поскольку опирается на совокупный спрос.

Приверженцы экономики предложения настаивают на том, что «активной» силой, определяющей *как* темпы инфляции, *так* и уровень безработицы, следует признать изменения совокупного предложения, то есть сдвиги кривых краткосрочного и долгосрочного совокупного предложения. Экономические потрясения могут быть вызваны изменениями со стороны предложения не в меньшей мере, чем со стороны спроса. Придавая решающее значение спросу, экономисты, придерживающиеся общепринятых представлений, не уделяют должное внимание политике, ориентированной на предложение, осуществление которой позволило бы преодолеть стагфляцию.

Налогово-трансфертные антистимулы

Сторонники экономики предложения считают, что заметный рост налогово-трансфертной системы отрицательно сказывается на стимулах к труду, осуществлению инвестиций, внедрению новшеств, а также на готовности людей брать на себя предпринимательский риск. Разросшаяся система налогов и трансфертных платежей, по их мнению, подрывает продуктивность экономики, и это падение эффективности оборачивается увеличением издержек производства и стагфляцией. Утверждают, что рост налоговых ставок сокращает посленалоговый доход как трудящихся, так и производителей и тем самым лишает финансовой привлекательности труд, инновационную деятельность, инвестиции и принятие риска. С точки зрения приверженцев экономики предложения, *предельные ставки налогов* непосредственно влияют на решения о выполнении *дополнительной* работы и об осуществлении *дополнительных* инвестиций и сбережений.

Стимулы к труду. Сторонники экономики предложения убеждены, что длительность и интенсивность труда отдельных рабочих зависят от того, какой дополнительный *посленалоговый* доход они получат от этой дополнительной работы. Для того чтобы побудить людей больше работать – то есть увеличить совокупные затраты труда, – необходимо снизить *предельные ставки налога на получаемый доход*. Более низкие предельные ставки налогов усиливают привлекательность труда и увеличивают альтернативные издержки досуга. Следовательно, некоторые люди предпочтут работу отдыху и развлечениям. Этого наращивания производительных усилий можно добиться различными путями: увеличением продолжительности рабочего дня или недели; побуждением работников отложить выход на пенсию; вовлечением большего числа людей в состав рабочей силы; поощрением работников к более интенсивному труду; формированием отрицательного отношения к длительным периодам незанятости.

Трансфертные антистимулы. Сторонники экономики предложения считают также, что существование многочисленных программ трансфертных платежей подрывает стимулы к труду. Пособия по безработице и программы социального обеспечения привели к тому, что многие люди перестали воспринимать потерю работы как личную экономическую катастрофу. Человек уже не так, как раньше, боится стать безработным и потому меньше стремится проявить себя дисциплинированным высокопроизводительным работником. Большинство трансфертных программ по своей сути подрывают заинтересованность в труде! Так, трансфертные выплаты по программам социальной защиты и помощи семьям с детьми-иждивенцами существенно сокращаются, если их получатели имеют какой-либо доход из других источников. Такие программы просто *отвращают* от работы тех, кто получает по ним выплаты, поскольку фактически облагают работающих людей «налогом» в форме сокращения пособий.

Стимулы к сбережениям и инвестициям. Высокие предельные ставки налогов существенно уменьшают также и вознаграждение за сбережение и инвестирование. Предположим, вы отложили в качестве сбережений 1000 дол. под 10% годовых, что дает вам 100 дол. процентного дохода в год. Если ваша предельная ставка налога составляет, допустим, 40%, ваши посленалоговые процентные поступления сократятся до 60 дол., а посленалоговая ставка процента составит лишь 6%. В подобных обстоятельствах, даже имея желание делать сбережения (то есть отказываться от текущего потребления) при 10%-ной доходности ваших сбережений, вы, возможно, предпочтете использовать весь доход на потребление, если доходность сбережений равна всего 6%.

Напомним, что сбережения являются предпосылкой инвестирования. Поэтому сторонники экономики предложения предлагают снизить предельные ставки налогов на сбережения. Они также призывают ввести более низкий налог на доход от инвестиций, для того чтобы побудить людей инвестировать возрастающий объем сбережений в экономику. Одной из детерминант инвестиционных расходов является их чистая *посленалоговая* доходность.

Подведем итог. Более низкие предельные ставки налога побуждают к сбережению и инвестированию. В результате рабочие будут оснащены большим количеством технологически более совершенного оборудования. Следовательно, производительность труда возрастет, сдерживая рост удельных трудозатрат и уровня цен.

Кривая Лаффера

Согласно теории предложения, снижение предельных налоговых ставок вызовет сдвиг кривой совокупного предложения, изображенной на рис. 17-4, от AS_2 к AS_1 и тем самым приведет к ослаблению инфляции, увеличению реального объема производства и снижению уровня безработицы. Более того, по мнению Артура Лаффера (*Arthur Laffer*), одного из приверженцев экономики предложения, более низкие налоговые *ставки* совместимы с постоянным или даже растущим объемом налоговых *поступлений*. Снижение налоговых ставок, по теории предложения, не обязательно должно привести к дефициту федерального бюджета.

Эта идея основана на **кривой Лаффера**, которая, как показывает рис. 17-8, отражает соотношение налоговых ставок и величины налоговых поступлений. По мере роста ставки налога от нуля до 100%

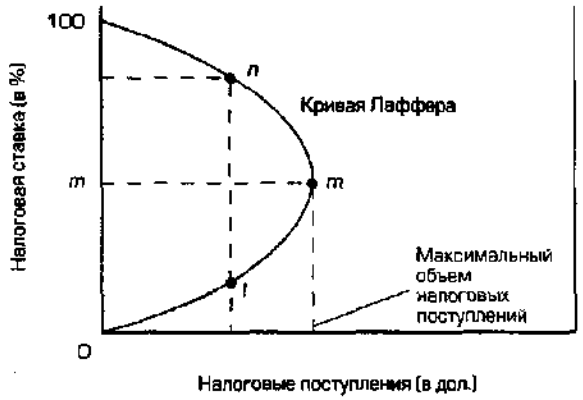


Рисунок 17-8. Кривая Лаффера

Кривая Лаффера строится на предположении, что при увеличении ставок налога вплоть до точки *m* налоговые поступления возрастают. Но дальнейшее повышение ставок ослабляет стимулы к производству и настолько сокращает национальный доход, служащий налоговой базой, что объем налоговых поступлений уменьшается. Из этого следует, что при налоговых ставках выше O_m любое их снижение приведет к увеличению объема налоговых поступлений. Наиболее спорная практическая проблема – определить, с какой фактической ставки налога начинается сокращение налоговых поступлений.

налоговые поступления увеличиваются с нуля до некоторого максимального уровня (*m*), а затем вновь снижаются до нуля. Налоговые поступления начинают с определенного момента уменьшаться, потому что более высокие ставки налога сдерживают экономическую активность, сокращая налоговую базу (внутренний продукт и национальный доход). Это легче всего заметить в крайней точке, где ставка налога составляет 100%. Налоговые поступления здесь сводятся к нулю, потому что 100%-ный налог носит конфискационный характер и блокирует производство. Налог по ставке 100%, применяемый к налоговой базе, равной нулю, приносит нулевые налоговые поступления.

По предположению Лаффера, в начале 80-х годов экономика США находилась примерно в точке *n*, где ставки налога были столь высоки, что мешали производству, и налоговые поступления были ниже максимума *m*. Если экономика находится в точке *n*, то снижение *ставок* налога совместимо с сохранением устойчивых совокупных налоговых поступлений. Мы просто снижаем ставку налога, двигаясь из точки *n* в точку *l* на рис. 17-8, и при этом правительство собирает налоги в прежнем абсолютном объеме. Довод Лаффера состоит в том, что более низкие налоговые ставки создают стимулы к труду, сбережениям и инвестициям, внедрению новшеств и принятию деловых рисков, подталкивая экономику к существенному увеличению внутреннего продукта и национального дохода. Такая расширившаяся налоговая база сможет поддержать налоговые поступления на прежнем уровне, даже при более низких ставках налога. А на самом-то деле по мере снижения ставок от *n* к *m* налоговые поступления даже возрастут.

По мнению сторонников экономики предложения, снижение налоговых ставок может обойтись и без увеличения дефицита бюджета еще по двум причинам.

1. Сокращение масштабов уклонения от налогов. Масштабы полного или частичного уклонения от уплаты налогов сократятся. Высокие предельные ставки подоходных налогов побуждают налогоплательщиков избегать уплаты налогов, пользуясь различными налоговыми лазейками и уловками (к ним относится, например, покупка муниципальных облигаций, проценты по которым не облагаются налогом), либо просто скрывать свои доходы от Налоговой службы. Снижение ставок налогов ослабит побуждения к подобным действиям.

2. Сокращение трансфертных платежей. Стимулы к увеличению производства и занятости, которые возникают в результате снижения налоговых ставок, обеспечат сокращение государственных трансфертных платежей. Например, расширение возможностей для занятости позволит сократить выплату пособий по безработице и, следовательно, уменьшить дефицит бюджета.

Критика кривой Лаффера

Сама кривая Лаффера и экономическая политика, основанная на теории предложения, подвергаются жестокой критике.

1. Налоги: стимулы и фактор времени. Основная критика связана с вопросом о чувствительности экономических стимулов к изменениям ставок налогов. Скептики подчеркивают, что существует множество эмпирических подтверждений тому, что влияние снижения налогов на эти стимулы весьма незначительно, неопределенно по своей направленности и довольно замедленно. Если говорить, например, о стимулах к труду, то исследования свидетельствуют, что в результате понижения налоговых ставок одни люди работают больше, а другие – меньше. Первых к усиленной работе побуждает более высокий посленалоговый доход; ради работы они жертвуют своим свободным временем, поскольку альтернативные издержки досуга возрастают. Те же, кто в подобных обстоятельствах работают меньше, поступают так потому, что возросший посленалоговый доход в любом случае увеличивает их возможности «покупать развлечения и отдых». Они в состоянии получать желаемый посленалоговый доход ценой меньших усилий и затрат рабочего времени.

2. Усиление инфляции. Большинство экономистов полагают, что снижение налогов оказывает куда большее воздействие на спрос, чем на предложение. Следовательно, снижение налогов в растущей экономике или экономике, достигшей уровня производства при полной занятости, вызовет такое увеличение совокупного спроса, которое значительно превзойдет любой прирост совокупного предложения. В результате неизбежно возникновение бюджетного дефицита и инфляции.

3. Положение экономики на кривой. Скептики отмечают, что кривая Лаффера – это всего лишь логическое допущение, согласно которому на некотором уровне налоговых ставок в диапазоне от нуля до 100% налоговые поступления достигают своего максимального объема. Экономисты любых школ согласны с этим утверждением. Но обсуждению подлежит практический вопрос: в какой именно точке на кривой Лаффера находится конкретная экономика. Если предположить – как это сделал Лаффер в начале 80-х годов, – что американская экономика пребывает в точке *n* на рис. 17-8, то снижение налоговых ставок увеличит налоговые поступления. Однако критики заявляют, что положение экономики на кривой Лаффера нигде не зафиксированно и попросту неизвестно. Если экономика находится в любой точке левее и ниже точки *m*, то снижение ставок налогов приведет к сокращению налоговых поступлений и образованию бюджетного дефицита.

Другие доктрины экономики предложения

Хотя основная идея экономики предложения заключается в необходимости устранения налогово-трансфертных антистимулов, эта теория содержит еще две доктрины.

1. Налоговый «клин». Приверженцы экономики предложения отмечают, что исторический рост американского государственного сектора привел к увеличению налоговых платежей как в абсолютном выражении, так и в процентном отношении к национальному доходу. Согласно общепринятым взглядам, более высокие ставки налогов фактически означают изъятие части покупательной способности экономики и, следовательно, оказывают сдерживающий, или антиинфляционный, эффект (см. гл. 12). Сторонники экономики предложения занимают прямо противоположную позицию: они утверждают, что рано или поздно предприниматели включают большинство налогов в состав своих издержек и перекладывают их на плечи потребителей в форме более высоких цен. Таким образом, налоги порождают эффект инфляции издержек.

Сторонники экономики предложения указывают, что в 70–80-х годах правительства штатов и местные органы власти существенно увеличили налог с продаж и акцизы, а федеральное правительство значительно повысило налог с фонда заработной платы (взносы в систему социального страхования). Именно эти налоги включаются в издержки предпринимателей и оборачиваются ростом цен. Такие налоги «вбивают клин» между затратами на ресурсы и ценами товаров. С ростом государственного сектора этот **налоговый «клин»** увеличивается, смещая кривую совокупного предложения влево.

2. Чрезмерное регулирование. Приверженцы экономики предложения утверждают также, что государственное регулирование экономики отрицательно сказывается на производительности и издержках. В связи с этим нужно отметить два момента.

1. Отраслевое регулирование – то есть регулирование отдельных отраслей, таких, как транспорт и связь, – часто ставит фирмы в регулируемых отраслях в узаконенное монопольное положение, или придает им форму картеля. Государственное регулирование фактически защищает такие фирмы от конкуренции, и в результате эффективность их деятельности снижается, а производственные издержки растут.

2. За последние два десятилетия существенно увеличились масштабы социального регулирования промышленности. Новые правила и нормативы, введенные правительством для регулирования производственной деятельности, направлены на решение таких проблем, как охрана окружающей среды, обеспечение безопасности и надежности выпускаемой продукции, охрана труда и соблюдение техники безопасности на производстве, обеспечение равного доступа в различные сферы занятости и т.д. Приверженцы экономики предложения указывают на то, что социальное регулирование существенно увеличило издержки коммерческой деятельности. Общий эффект обоих типов регулирования состоит в повышении издержек и цен и создании предпосылок стагфляции. *(Ключевой вопрос 10.)*

Рейганомика: программа

Элементы экономики предложения, с которыми мы сейчас познакомились, послужили теоретической основой экономической политики администрации Рейгана (1981–1988). Содержание **рейганомики** составляли четыре направления экономической политики.

1. Расширение функций федерального правительства было приостановлено за счет замораживания и сокращения расходов на программы социального обеспечения и защиты. Однако военные расходы существенно возросли.

2. Масштабы государственного регулирования частного бизнеса значительно сократились.

3. Администрация призвала ФРС удерживать темпы роста денежного предложения на уровне, который можно рассматривать как неинфляционный, но все же достаточный для обеспечения экономического роста.

4. Начиная с 1981 г. были резко понижены ставки индивидуального подоходного налога и налога на прибыль корпораций. В 1986 г. проводилась реформа налоговой системы, в рамках которой предельная ставка налога на доходы состоятельных налогоплательщиков была снижена с 50 до 28%.

Рейганомика: каковы результаты?

Реальный мир – это слишком несовершенная лаборатория для проверки успеха или неудачи такого грандиозного социально-экономического эксперимента, какой являет собой рейганомика. К тому же Конгресс согласился не на все сокращения расходов, которых требовала администрация Рейгана в своей программе. Наконец, на годы правления Рейгана пришелся период значительного замедления инфляции, падения процентных ставок, рекордно долгого для мирного времени экономического роста и полной занятости. Но все же даже с учетом этих оговорок, справедливости ради, надо признать, что экономика предложения *как таковая* в основном не справилась с поставленными задачами.

Вот реальные факты.

1. Все сиюминутные эффекты снижения налогов, предпринятого администрацией Рейгана, перекрывались политикой «дорогих» денег, которую проводила ФРС для обуздания растущей инфляции. В 1980–1982 гг. экономика попала в полосу жестких экономических спадов.

2. Темпы инфляции резко упали с 13,5% в 1980 г. до 3,2% в 1983 г. После 1983 г. темпы инфляции оставались относительно низкими. Но большинство экономистов приписывают это замедление инфляции экономическим спадам периода 1980–1982 гг., вызванным политикой «дорогих» денег ФРС, а также падению цен на нефть. Сдвиг вправо кривой совокупного предложения вследствие снижения налогов и дерегулирования *не был* основной причиной ослабления инфляции.

3. Проведенное администрацией Рейгана снижение налогов способствовало увеличению дефицита федерального бюджета (см. гл. 18). Прогноз, основанный на кривой Лаффера, согласно которому снижение налогов вызовет прирост налоговых поступлений сверх уровня, соответствующего нормальному экономическому росту, попросту оказался бесплодным. По всей видимости, этот крупный бюджетный дефицит повлек за собой повышение процентных ставок, а тем самым – вытеснение некоторого неопределенного объема частных инвестиций и упадок как зависимых от экспорта, так и конкурирующих с импортом отраслей. В результате образовался беспрецедентно высокий дефицит платежного баланса США. В 1990 г. администрации Буша совместно с Конгрессом пришлось принять пакет законов о налогах и государственных расходах, нацеленный на сокращение этого дефицита на 500 млрд дол. в течение 5 лет. Высшая предельная налоговая ставка возросла с 28 до 31%. Однако крупный дефицит сохранился, и в 1993 г. администрация Клинтона вновь повысила налоги, подняв высшую предельную ставку до 39,6%.

4. Почти нет подтверждений тому, что рейганомика оказала сколько-нибудь существенное положительное влияние на норму сбережений и инвестиций или стимулы к труду. На всем протяжении 80-х годов наблюдалась тенденция к сокращению нормы сбережений. В 1983 и 1984 гг. отмечался заметный рост производительности труда, как это обычно и бывает во время экономического подъема, однако в оставшийся период 80-х и начале 90-х годов темпы ее роста оставались удручающе низкими.

5. Экономический подъем, начавшийся после 1982 г., большинство экономистов объясняет тем стимулирующим воздействием, которое рейгановское снижение налогов оказало на спрос, а не его антистагфляционным влиянием на предложение.

В целом практический опыт вызывает серьезные сомнения в истинности ключевой предпосылки экономики предложения, согласно которой снижение налогов настолько сильно и непосредственно воздействует на кривую производственных возможностей страны и кривую совокупного предложения, что смещает их вправо значительно быстрее, нежели это происходит в ходе естественного развития.

Краткое повторение 17–3

- Варианты экономической политики в условиях стагфляции: политика занятости и профессиональной подготовки; политика доходов (политика привязки заработной платы к ценам и контроль за ними); экономика предложения (снижение налогов, дерегулирование).
- Согласно кривой Лаффера, когда налоговые ставки превышают оптимальный уровень, снижение налогов может вызвать рост реального объема производства и одновременно – увеличение налоговых поступлений.
- Политические мероприятия рейганомики, основанной на теории предложения, не привели к более быстрому увеличению совокупного предложения, чем можно было бы ожидать в иных условиях.

ВЫВОДЫ: АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ

Здесь и в главе 16 мы рассмотрели несколько теорий, претендующих на всеобъемлющее объяснение механизма функционирования экономики. Мы разобрали ключевые идеи кейнсианства, монетаризма, теории рациональных ожиданий и экономики предложения.

В табл. 17-1 обобщены принципиальные аспекты этих теорий и основанных на них вариантов экономической политики. Рассмотрев таблицу, вы заметите, что здесь нигде нет прямого упоминания о неоклассической экономической теории. В ней просто представлены взгляды, хоть как-то связанные с гипотезой естественного уровня, согласно которой экономике присуща тенденция к автоматическому установлению равновесия на уровне производства, достигаемом при полном использовании производственного потенциала, то есть при естественном уровне безработицы. Гипотезу естественного уровня разделяют и монетаристы, и сторонники теории рациональных ожиданий.

Таблица 17-1. Альтернативные макроэкономические теории и варианты экономической политики

		Гипотеза естественного уровня		
	Кейнсианство	*Монетаризм*	*ТРО*	*Экономика предложения*
Оценка экономики частного предпринимательства	Неустойчива по своей природе	В долгосрочной перспективе устойчива на естественном уровне безработицы	В долгосрочной перспективе устойчива на естественном уровне безработицы	Может оказаться в состоянии стагнации при отсутствии надлежащих стимулов к труду, сбережениям и инвестициям
Причины очевидной нестабильности частной экономики	Инвестиционные планы не совпадают с планами сбережений (изменения совокупного спроса; нарушения совокупного предложения)	Неподходящая кредитно-денежная политика	Непредвиденные краткосрочные нарушения совокупного спроса и совокупного предложения	Изменения совокупного предложения
Соответствующая макроэкономическая политика	Активная фискальная и кредитно-денежная политика; *эпизодическое* использование политики доходов	Монетаристское правило	Монетаристское правило	Политика, направленная на увеличение совокупного *предложения*
Как влияют на экономику изменения денежного предложения	Через изменение процентной ставки, которое меняет объем инвестиций и реальный ВВП	Через непосредственное изменение совокупного спроса, которое меняет ВВП	Не влияют на объем производства, поскольку изменения уровня цен ожидаются	Воздействуя на инвестиции и, таким образом, на совокупное предложение
Оценка скорости обращения денег	Непостоянна	Постоянна	Нет единого мнения	Нет единого мнения
Как влияет на экономику фискальная политика	Изменяет совокупный спрос и ВВП через эффект мультипликатора	Никак не влияет, пока не изменяется предложение денег	Не влияет на объем производства, поскольку изменения уровня цен ожидаются	Воздействует на ВВП и уровень цен через изменение совокупного предложения
Оценка инфляции издержек	Возможна (под воздействием роста зарплаты и нарушений совокупного предложения)	В долгосрочной перспективе невозможна при отсутствии чрезмерного роста предложения денег	В долгосрочной перспективе невозможна при отсутствии чрезмерного роста предложения денег	Возможна (спад производительности, рост издержек в результате регулирования и т.д.)

РЕЗЮМЕ

1. Сравнение влияния различных по величине приростов совокупного спроса на уровень цен и реальный объем производства с помощью модели совокупного спроса – совокупного предложения позволяет сделать вывод о том, что высоким темпам инфляции обычно сопутствуют низкие уровни безработицы, и наоборот. Эта обратная зависимость описана кривой Филлипса, и эмпирические данные за 60-е годы обычно подтверждают ее. Объясняется кривая Филлипса дисбалансами на рынках труда.

2. В 70-х годах кривая Филлипса сместилась вправо, что свидетельствует о стагфляции. Серия серьезных потрясений в сфере предложения, выразившихся в росте цен на энергоносители и продовольствие, обесценение доллара и отказ от политики замораживания цен и заработной платы, проводимой администрацией Никсона, создали предпосылки стагфляции 1973–1975 гг. Более мягкие факторы, такие, как инфляционные ожидания и падение темпов роста производительности труда, также внесли свой вклад в стагфляционные тенденции. Вслед за спадом 1981–1982 гг. кривая Филлипса сместилась в обратную сторону, вернувшись в свое первоначальное положение. К 1989 г. стагфляция была преодолена.

3. Согласно концепции адаптивных ожиданий, которая представляет собой разновидность гипотезы естественного уровня, в долгосрочной перспективе обратной зависимости, выражаемой традиционной кривой Филлипса, не существует. Стимулирующая политика управления спросом смещает краткосрочную кривую Филлипса вверх, вызывая рост инфляции без всякого устойчивого сокращения безработицы.

4. Согласно другой разновидности гипотезы естественного уровня – теории рациональных ожиданий, – люди предвидят инфляционный эффект стимулирующей политики и воплощают эти ожидания в требованиях о повышении номинальной заработной платы. В результате никакого краткосрочного роста занятости не происходит, и, следовательно, краткосрочной кривой Филлипса не существует.

5. В краткосрочной перспективе – когда номинальная заработная плата постоянна – рост уровня цен ведет к увеличению прибылей и реального продукта. Напротив, снижение уровня цен вызывает сокращение прибылей и реального продукта. Следовательно, кривая краткосрочного совокупного предложения является восходящей. В долгосрочной перспективе – когда номинальная заработная плата изменчива – рост уровня цен влечет за собой повышение номинальной зарплаты и смещает кривую краткосрочного совокупного предложения влево. Напротив, снижение уровня цен смещает кривую краткосрочного совокупного предложения вправо. Долгосрочная кривая совокупного предложения, следовательно, имеет вид вертикальной прямой с координатой в точке, соответствующей уровню производства при полной занятости.

6. В краткосрочной перспективе инфляция спроса увеличивает *и* уровень цен, *и* объем реального продукта. Но лишь только номинальная зарплата повышается, временный рост реального производства прекращается.

7. В краткосрочной перспективе инфляция издержек ведет к росту уровня цен и сокращению реального продукта. Если только правительство не увеличит совокупный спрос, номинальная зарплата в условиях спада в конечном итоге понизится и кривая краткосрочного совокупного предложения сместится в свое первоначальное положение. Цены и реальный продукт тоже в конце концов вернутся к своему первоначальному уровню.

8. В качестве мер борьбы со стагфляцией используются политика занятости и профессиональной подготовки, политика привязки заработной платы к ценам (доходов) и политика, опирающаяся на теорию предложения.

9. Программы занятости и профессиональной подготовки призваны устранить дисбалансы на рынке труда; в их число входят собственно программы профессиональной подготовки, распространение информации о рабочих местах и антидискриминационные меры.

10. Политика доходов принимает две формы – установление ориентиров заработной платы и цен и контроль за ними. Экономисты активно обсуждают целесообразность проведения такой политики, оценивая ее действенность и влияние на распределение ресурсов.

11. Сторонники экономики предложения усматривают истоки стагфляции в росте государственного сектора, особенно в отрицательном влиянии налогово-трансфертной системы на экономические стимулы. Другие причины стагфляции – увеличивающийся налоговый «клин» между издержками производства и ценами товаров и чрезмерное государственное регулирование бизнеса. Опираясь на кривую Лаффера, сторонники теории предложения видят основное средство борьбы со стагфляцией в значительном снижении налогов, подобном тому, какое осуществила администрация Рейгана. Эмпирические факты породили серьезные сомнения в справедливости теории предложения.

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

УЧАСТИЕ В ПРИБЫЛЯХ: ПРИДАНИЕ ЭЛАСТИЧНОСТИ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЕ

Одна из проблем, связанных с ограничением инфляции, заключается в том, что это может привести к безработице. Можно ли достичь большей гибкости заработной платы к понижению, чтобы смягчить отрицательное влияние сокращения совокупного спроса на занятость?

Проведенные нами сравнения кейнсианской теории и неоклассического взгляда на макроэкономику дают основание полагать, что если ставки заработной платы стабильны, то при падении совокупного спроса занятость сократится. Большинство экономистов признают, что трудовые соглашения, среди прочих факторов, делают ставки заработной платы совершенно неэластичными в сторону понижения, по крайней мере в краткосрочной перспективе. Поэтому сокращение спроса на труд, сопровождающее экономические спады, в первую очередь ударяет по занятости. Эта проблема побудила некоторых экономистов предложить систему участия в прибылях в качестве средства усиления гибкости ставок заработной платы к понижению. Идея заключается в том, чтобы придать рынкам труда больше таких черт, какие предполагает неоклассическая модель с ее вертикальной кривой совокупного предложения, чтобы добиться более устойчивой занятости*.

Суть этих предложений об участии в прибылях заключается в том, чтобы «связать» какую-то часть заработков непосредственно с доходностью фирмы – то есть некоторую долю заработной платы рабочего выплачивать непосредственно из прибыли. Вместо того, чтобы платить рабочим по гарантированной ставке, скажем, 10 дол. в час, можно пойти по другому пути: сохранить гарантированную ставку на уровне 5 дол. в час (базовая ставка) и платить дополнительное вознаграждение, равное заранее определенной доле прибылей компании (заработная плата в форме участия в прибылях). Суммарное вознаграждение за труд (базовая ставка + зарплата в форме участия в прибылях) может превышать 10 дол. в час, а может и не достигать этой суммы – в зависимости от того, как у фирмы идут дела.

Как подобная программа повлияет на занятость? Сначала допустим, что рабочие получают 10 дол. в час – 5 дол. по гарантированной ставке и еще 5 дол. как вознаграждение из прибылей. Теперь предположим, что в экономике происходит спад и объем продаж и прибыли работодателя резко сокращаются. Вознаграждение из прибылей уменьшается с 5 дол. до, может быть, даже нуля, так что реальная заработная плата, выплачиваемая компанией, снижается с 10 до 5 дол. в час. При новом, сокращенном, спросе на труд фирма, очевидно, предпочла бы нанимать больше рабочих по этой системе оплаты труда, нежели по традиционной. Почасовая оплата в таком случае снижается с 10 до 5 дол.

В адрес программы заработной платы в форме участия в прибылях было высказано несколько критических замечаний. Во-первых, программа может подорвать единство принципов оплаты труда и ее привлекательный для работников уровень, достигнутые благодаря усилиям профсоюзов. Далее, работодатели могут откликнуться на снижение базовой ставки внедрением более трудоемких, но менее капиталоемких производственных технологий. Поскольку количество капитального оборудования в расчете на одного рабочего – ключевой фактор производительности труда и экономического роста, эта схема оплаты может отрицательно повлиять на долгосрочный рост реального ВВП. На прагматическом уровне критики отмечают, что «привязка» заработной платы к прибылям лишает работников твердой уверенности в том, что наниматели будут надлежащим образом соблюдать действующие трудовые соглашения. Система участия в прибылях открывает перед нанимателями возможность с помощью бухгалтерских или иных методов скрывать свои реальные прибыли и таким образом избегать выплаты той части заработной платы, которая должна производиться из прибыли, или существенно занижать ее.

И наконец, фундаментальный вопрос состоит в том, захотят ли рабочие получить больше рабочих мест и большую стабильность занятости ценой снижения гарантированной почасовой ставки и усиления неравенства заработков. Однако необходимо отметить, что за последнее десятилетие все большее число трудовых договоров как с членами, так и нечленами профсоюзов содержит условие об участии в прибылях. Хотя, по-видимому, полностью перевести экономику на систему участия в прибылях едва ли возможно в ограниченных масштабах эта система продолжает распространяться.

* Эту идею подробно проработал Мартин Вейцман в книге: *Weitzman M. L.* The Share Economy. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1984.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Кривая Филлипса *(Phillips Curve)*
Стагфляция *(stagflation)*
Нарушения совокупного предложения *(aggregate supply shocks)*
Инфляционные ожидания *(inflationary expectations)*
Гипотеза естественного уровня *(natural rate hypothesis)*
Теория адаптивных ожиданий *(theory of adaptive expectations)*
Дезинфляция *(disinflation)*
Теория рациональных ожиданий *(rational expectations theory)*

Кривая краткосрочного совокупного предложения *(shorh-run aggregate supply curve)*
Кривая долгосрочного совокупного предложения *(long-run aggregate supply curve)*
Неоклассическая экономическая теория *(new classical economics)*
Внезапные колебания уровня цен *(price-level surprises)*
Инфляция спроса *(demand-pull inflation)*
Инфляция издержек *(cost-push inflation)*
Политика занятости и профессиональной подготовки *(employment and training policy)*
Политика привязки заработной платы к ценам *(wage-price guideposts)*
Контроль за заработной платой и ценами *(wage-price controls)*
Политика доходов *(incomes policy)*
Экономика предложения *(supply-side economics)*
Кривая Лаффера *(Laffer Curve)*
Налоговый «клин» *(tax wedge)*
Рейганомика *(Reaganomics)*

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. ***Ключевой вопрос.*** *Используя модель совокупного спроса — совокупного предложения, выведите кривую Филлипса. Какие события 70-х годов поставили под сомнение устойчивость и даже сам факт существования кривой Филлипса?*

2. ***Ключевой вопрос.*** *Используйте подходящий график для того, чтобы пояснить вывод теории адаптивных ожиданий о том, что долгосрочная кривая Филлипса имеет вид вертикальной прямой.*

3. Объясните суть теории рациональных ожиданий и ее отношение к анализу кривой Филлипса.

4. Предположим, что следующая информация характеризует состояние промышленно развитой экономики в 1996–1998 гг.:

Год	Индекс цен	Темпы роста производительности труда (в %)	Индекс промышленного производства	Уровень безработицы	Среднечасовая заработная плата (в дол.)
1996	167	4	212	4,5	8,00
1997	174	3	208	5,2	8,67
1998	181	2,5	205	5,8	9,50

Дайте подробную характеристику макроэкономической ситуации, в которой оказалось общество. Присутствуют ли здесь признаки инфляции издержек? Какие меры экономической политики вы могли бы рекомендовать?

5. Оцените или объясните следующие утверждения:

а. «Взятые вместе, теории адаптивных и рациональных ожиданий предполагают, что политика управления спросом не в состоянии влиять на реальный уровень экономической активности в долгосрочной перспективе».

б. «Принципиальное различие между теориями адаптивных и рациональных ожиданий состоит в том, что инфляция не относится к числу ожидаемых явлений в первом случае и ожидается во втором».

6. Допустим, в гипотетической экономике реальный объем производства при полной занятости (Q) составляет 250 дол., а исходный уровень цен (P) — 100. Воспользуйтесь шкалой краткосрочного совокупного предложения, помещенной ниже, для ответов на следующие вопросы:

$AS(P_{100})$		$AS(P_{125})$		$AS(P_{75})$	
P	Q	P	Q	P	Q
125	280	125	250	125	310
100	250	100	220	100	280
75	220	75	190	75	250

а. Каким в *краткосрочной перспективе* будет реальный объем производства, если в результате увеличения совокупного спроса уровень цен неожиданно возрастет со 100 до 125? Или в результате сокращения совокупного спроса неожиданно снизится со 100 до 75? Объясните, что случится в каждой ситуации.

б. Каким в *долгосрочной перспективе* будет реальный объем производства, если уровень цен возрастет со 100 до 125? Снизится со 100 до 75? Объясните каждую ситуацию.

в. Проиллюстрируйте графически обстоятельства, описанные в вопросах 6а и 6б и постройте кривую долгосрочного *совокупного предложения.*

7. ***Ключевой вопрос.*** *Проведите графический анализ, для того чтобы изобразить: 1) краткосрочную и*

долгосрочную инфляцию спроса; 2) краткосрочную и долгосрочную инфляцию издержек. Во втором случае исходите из предположения, что правительство не противопоставляет политику увеличения совокупного спроса воздействию инфляции издержек на реальный объем производства.

8. ***Ключевой вопрос.*** *Чем политика привязки заработной платы к ценам (политика доходов) отличается от контроля за заработной платой и ценами? Какие специфические проблемы связаны с контролем за заработной платой и ценами? Дайте оценку этих проблем и отметьте достоинства политики контроля. Каков опыт США в применении политики доходов и политики контроля? Был ли он успешным или неудачным?*

9. «Контролировать цены для сдерживания инфляции — это все равно что стряхивать термометр, для того чтобы сдержать жар. В обоих случаях вы имеете дело с симптомами, а не с причинами». Согласны ли вы с этим утверждением? Зависит ли справедливость этого утверждения от того, относится ли оно к инфляции спроса или к инфляции издержек? Объясните ваш ответ.

10. ***Ключевой вопрос.*** *Каковы основные положения экономики предложения? Как они соотносятся со сдвигом влево кривой совокупного предложения и со стагфляцией? Используя кривую Лаффера, объясните, почему сторонники экономики предложения рекомендуют резкое снижение налогов в качестве средства борьбы со стагфляцией.*

11. Вас только что избрали президентом США, а председатель ФРС ушел в отставку. Вам необходимо назначить нового человека на эту должность, а также на должность председателя Совета экономических консультантов. Используя табл. 17-1 и ваше знание макроэкономики, перечислите такие макроэкономические теории и варианты политики, приверженцами которых вам хотелось бы видеть этих людей? Помните, что экономическое здоровье всей страны — и ваши шансы на переизбрание — могут зависеть от вашего выбора.

12. («Последний штрих».) Каким образом участие в прибылях увеличивает эластичность заработной платы к понижению? Почему желательна бóльшая гибкость заработной платы в сторону понижения?

18

БЮДЖЕТНЫЙ ДЕФИЦИТ И ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ

«К тому моменту, когда вы закончите читать это предложение, государственный долг увеличится на 40 тыс. дол. А теперь он вырос уже на 53 тыс. дол. Растет он со скоростью 13 тыс. дол. в секунду, или 47 млн дол. в час. Так что читайте побыстрее.

На сегодняшний день долг Соединенных Штатов достиг в общей сложности 4,6 трлн дол. Много это или мало? Посмотрите на эти цифры с такой точки зрения: за прошедшие 12 дней миновал один *миллион* секунд. Один *миллиард* секунд составляет более чем 31 год. Один *триллион* секунд тому назад шел примерно 30 000-й год до нашей эры – Ледниковый период, – когда большая часть Америки была похоронена подо льдом»[1].

Понадобилось более 200 лет, чтобы государственный долг США достиг 1 трлн дол. Но затем всего лишь за 14 лет – с 1982 по 1994 гг. – он преодолел отметку 4,5 трлн дол. Глядя на цифры, выражающие дефицит федерального бюджета и сопоставимую величину стремительно растущего государственного долга, мы приходим в ужас. А стоит ли?

В этой главе мы обратимся к проблеме устойчивого дефицита федерального бюджета и растущего государственного долга, порождаемого этим дефицитом. Прежде всего, мы введем несколько определений, имеющих отношение к нашей теме, а затем сравним разные концепции бюджета. Потом мы рассмотрим количественные параметры государственного долга США. Насколько он велик? Каким образом его можно достоверно оценить? Затем мы познакомимся с проблемами, которые связывают с государственным долгом, и обнаружим, что некоторые из них надуманы (то есть на самом деле их не существует), другие же вполне реальны. После этого мы перейдем к проблеме роста дефицита и государственного долга, происходившего на протяжении двух последних десятилетий. Мы попытаемся разобраться, почему большинство экономистов считает, что бюджетный дефицит отрицательно сказывается на внутренних инвестициях и международной торговле. Наконец, мы рассмотрим принятые недавно законы и выдвинутые предложения, цель которых – сокращение и даже полное устранение бюджетного дефицита.

ДЕФИЦИТ И ДОЛГ: ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Бюджетный дефицит – это величина, на которую государственные расходы превышают доходы в конкретном году (см. гл. 12). Например, в 1994 г. федеральное правительство США израсходовало 1461 млрд дол., в то время как его поступления составили лишь 1258 млрд дол., что создало бюджетный дефицит в размере 203 млрд дол.

[1] *Stepanek M.* The National Debt: Red Ink Rising//Seattle Post-Intelligencer (Hearst Newspapers). 13 April, 1994. P. 1 (числовые данные за 1994 г.).

Национальный, *или* **государственный**, **долг** — это общая сумма всех дефицитов и положительных сальдо федерального бюджета, накопленная за всю историю страны. К концу 1994 г. государственный долг США достиг почти 4,6 трлн дол.

Термин «государственный долг» в его общеупотребимом значении охватывает *не* весь государственный сектор; в частности, финансы штатов и местных административных единиц не учитываются. В то время как федеральное правительство испытывает крупный дефицит, бюджеты штатов и местных властей в совокупности сводятся с положительным сальдо. Так, в 1994 г. правительства штатов и местные органы власти в общей сложности имели бюджетный избыток, превышающий 25 млрд дол.[2]

КОНЦЕПЦИИ БЮДЖЕТА

Хорошо это или плохо — допустить образование дефицита и увеличение государственного долга? Следует ли ежегодно принимать сбалансированный бюджет, при необходимости даже путем введения соответствующих законодательных или конституционных мер? Как мы видели в главе 12, антициклическая фискальная политика ведет к образованию бюджетного дефицита в периоды спада и бюджетного избытка в периоды инфляции. Это означает, что при проведении в каком-то году активной фискальной политики сбалансированный бюджет в этот год весьма маловероятен. Имеет *ли* это значение?

Попробуем разобраться в данном вопросе, рассмотрев экономические последствия нескольких разных подходов к формированию бюджета.

Ежегодно сбалансированный бюджет

До Великой депрессии 30-х годов **ежегодно сбалансированный бюджет** считался наиболее приемлемой целью государственной финансовой политики. Однако тщательное изучение вопроса совершенно явно показывает, что сбалансированный бюджет несовместим с активным применением фискальной политики в качестве антициклического стабилизирующего инструмента. Хуже того, ежегодно сбалансированный бюджет даже усугубляет колебания делового цикла.

Для иллюстрации предположим, что экономика столкнулась с затяжной безработицей и падением доходов. Как явствует из рис. 12-3, в подобных обстоятельствах налоговые поступления автоматически сокращаются. Для принятия сбалансированного бюджета правительство должно либо повысить ставки налогов, либо сократить государственные расходы, либо сделать и то и другое. Все эти меры носят ограничительный, сдерживающий характер; каждая из них еще сильнее подавляет, а вовсе не стимулирует совокупный спрос.

Точно так же ежегодно сбалансированный бюджет способствует усилению инфляции. Вновь вернувшись к рис. 12-3, увидим, что по мере роста в процессе инфляции номинальных доходов налоговые сборы автоматически увеличиваются. Для того чтобы устранить неизбежные в такой ситуации бюджетные излишки, правительство должно либо снизить ставки налогов, либо увеличить государственные расходы, либо сделать и то и другое. Но любая из этих мер только усилит инфляционное давление в экономике.

Ежегодное принятие сбалансированного бюджета не является экономически нейтральным; это проциклическая, а не антициклическая политика. Несмотря на это, предложения о внесении поправки в конституцию, предусматривающей обязательный ежегодно сбалансированный бюджет, встречают широкую поддержку.

Совсем недавно несколько экономистов выступили за принятие ежегодно сбалансированного бюджета не из-за опасений перед бюджетным дефицитом и растущим государственным долгом, а рассматривая такой бюджет как важный инструмент сдерживания нежелательного и неэкономичного расширения государственного сектора. Бюджетный дефицит, с их точки зрения, служит ярким подтверждением политической безответственности. Благодаря дефициту политические деятели дают возможность обществу пользоваться всеми выгодами правительственных программ, избегая при этом сопутствующих таким программам *текущих* издержек в виде растущих налогов.

Упомянутые экономисты считают, что государственный сектор имеет тенденцию расти больше, чем следовало бы, потому что противодействие этому росту со стороны общества оказывается значительно слабее, когда он финансируется за счет увеличения бюджетного дефицита, а не повышения налогов. Значительные государственные расходы с большой вероятностью составят большую долю в федеральном бюджете, если правительство располагает возможностью прибегнуть к дефицитному финансированию. Консервативные экономисты и политики хотят добиться такой поправки к законодательству или конституции, которая провозглашала бы обязательное принятие сбалансированного бюджета, чтобы замедлить рост государственного сектора. Они усматривают в дефиците даже более фундаментальную проблему: посягательство правительства на частный сектор.

[2] Эти данные включают в себя пенсионные фонды штатов. Если их исключить, то в 1994 г. у штатов, вместе взятых, обнаружится значительный бюджетный дефицит.

Циклически сбалансированный бюджет

Идея **циклически сбалансированного бюджета** предполагает, что правительство проводит антициклическую политику и в то же самое время обеспечивает сбалансированность бюджета. В этом случае, однако, бюджет не должен балансироваться ежегодно – никакого священного закона, согласно которому за отчетный период следует принимать именно 12 месяцев, не существует. Достаточно того, чтобы бюджет был сбалансирован в рамках экономического цикла.

Логическое обоснование этой концепции бюджета просто, разумно и привлекательно. Для преодоления спада правительство должно снизить налоги и увеличить расходы, таким образом сознательно создавая дефицит. В ходе последующего инфляционного подъема необходимо повысить налоги и урезать государственные расходы. Возникающее на этой основе положительное сальдо бюджета может быть использовано для покрытия федерального долга, образовавшегося в период спада. Таким образом, правительственные фискальные действия представляют собой положительную антициклическую силу, и правительство в состоянии сбалансировать бюджет, но не ежегодный, а за несколько лет.

Ключевая проблема данной концепции бюджета состоит в том, что подъемы и спады в экономическом цикле неодинаковы по степени и продолжительности. Следовательно, задача стабилизации порой вступает в противоречие с задачей сбалансирования бюджета в ходе цикла. Например, если за длительным и глубоким спадом последует короткий период весьма умеренного процветания, то это будет означать возникновение крупного дефицита в период спада, незначительного или вовсе никакого избытка в период процветания и, следовательно, циклического дефицита бюджета.

Функциональное финансирование

В концепции **функционального финансирования** сбалансированность бюджета – годовая или циклическая – вопрос второстепенный. Главнейшая цель федеральной финансовой системы – обеспечение неинфляционной полной занятости, то есть сбалансированность экономики, а не бюджета. Если достижение этой цели сопровождается устойчивым положительным сальдо бюджета или, наоборот, значительным и все возрастающим государственным долгом – да будет так. В соответствии с этой концепцией, проблемы, связанные с дефицитами или избытками государственного бюджета, малозначимы в сравнении с в высшей степени нежелательными альтернативами продолжительных спадов или устойчивой инфляции. Федеральный бюджет – это, во-первых и прежде всего, инструмент достижения и поддержания макроэкономической стабильности. Каким образом лучше финансировать государственные расходы – посредством налогообложения или путем заимствования, – зависит исключительно от текущих экономических условий. Правительство не должно колебаться, идя на любые дефициты или излишки для достижения макроэкономической стабильности и роста.

Тем, кто выражает обеспокоенность по поводу крупного федерального долга, к которому может привести политика функциональных финансов, ее сторонники предлагают три аргумента.

1. Налоговая система США такова, что налоговые поступления автоматически возрастают по мере роста экономики. При данной величине государственных расходов бюджетный дефицит, успешно стимулирующий рост равновесного ВВП, будет отчасти самоликвидироваться (см. рис. 12-3).

2. При данных полномочиях по налогообложению и способности создавать деньги возможности правительства финансировать дефицит практически безграничны.

3. Сторонники концепции функционального финансирования утверждают, что крупный федеральный долг куда меньшее зло, чем полагает большинство людей. *(Ключевой вопрос 1.)*

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ: ЦИФРЫ И ФАКТЫ

Поскольку современная фискальная политика допускает несбалансированность бюджета ради стабилизации экономики, она может повлечь за собой рост государственного долга. Давайте поэтому обратимся к феномену государственного долга – рассмотрим его причины, характеристики, масштабы, издержки и выгоды.

Как явствует из столбца (2) табл. 18-1, государственный долг США с 1929 г. существенно вырос. Мы уже отмечали, что государственный долг представляет собой весь накопленный дефицит федеральных бюджетов прошлых лет за вычетом всех положительных сальдо.

Причины

Почему государственный долг США увеличивается на протяжении всей истории страны? Что заставляет общество мириться с крупным и устойчивым дефицитом бюджета? На эти вопросы есть четыре ответа: войны, экономические спады, снижение налогов и недостаток политической воли.

Войны. Какая-то часть государственного долга стала результатом дефицитного финансирования военных действий. Долг существенно возрос в период

Таблица 18-1. Количественные характеристики государственного долга: государственный долг и процентные платежи в отношении к ВВП, 1929–1994 гг. (выборочно)*

(1) Год	(2) Государственный долг (в млрд дол.)	(3) ВВП (в млрд дол.)	(4) Процентные платежи (в млрд дол.)	(5) Государственный долг как доля ВВП (в %) (2)/(3)	(6) Процентные платежи как доля ВВП (в %) (4)/(3)	(7) Государственный долг на душу населения (в дол.)
1929	16,9	103,2	0,7	16	0,7	134
1940	50,7	100,1	1,1	51	1,1	384
1946	271,0	211,6	4,2	128	2,0	1917
1950	256,9	286,7	4,5	90	1,6	1667
1955	274,4	403,3	5,1	68	1,3	1654
1960	290,5	513,4	6,8	57	1,3	1610
1965	322,3	702,7	8,4	46	1,2	1659
1970	380,9	1010,7	14,1	38	1,4	1858
1975	541,9	1585,9	23,0	34	1,5	2507
1980	909,1	2708,0	52,7	34	1,9	3992
1982	1137,3	3149,6	84,4	36	2,7	4898
1984	1564,7	3777,2	113,1	41	3,0	6620
1986	2120,6	4268,6	131,0	50	3,1	8812
1988	2601,3	4900,4	146,0	53	3,0	10 616
1990	3206,6	5546,1	176,5	58	3,2	12 831
1992	4002,1	6020,2	186,8	66	3,1	15 670
1994	4643,7	6736,9	191,6	69	2,8	17 816

*В текущих ценах.

Источник: Economic Report of the President, 1994; U.S. Department of Commerce.

первой мировой войны и увеличился более чем в 5 раз за время второй мировой войны.

Рассмотрим ситуацию, сложившуюся в ходе второй мировой войны, и проблемы политического выбора, которые она породила. Основная задача в тот период состояла в том, чтобы перераспределить значительную часть экономических ресурсов, направив их из производства гражданской продукции на нужды военного производства. Государственные расходы на вооружение и содержание военнослужащих существенно возросли. Для решения этой проблемы можно было выбрать один из трех вариантов финансовой политики: повысить налоги, напечатать необходимое количество денег и прибегнуть к дефицитному финансированию. Правительство опасалось, что при налоговом финансировании ставки налогов придется поднять настолько, что это полностью подорвет стимулы к труду, в то время как национальные интересы требовали вовлечения все большего числа людей в состав рабочей силы и создания у уже работающих эффективных побуждений к удлинению рабочего времени. Слишком высокие налоговые ставки, очевидно, могли послужить препятствием к достижению этих целей. Эмиссия дополнительных денег для финансирования расходов усилила бы инфляцию. Таким образом, участие США во второй мировой войне финансировалось в основном за счет продажи облигаций населению, позволившей «оттянуть» из обращения расходуемый доход и высвободить ресурсы из гражданского производства, с тем чтобы направить их в распоряжение оборонных отраслей.

Спады. Вторая причина государственного долга – это экономические спады, а если говорить точнее – достигнутая автоматически стабильность, присущая американской фискальной системе. В периоды, когда национальный доход сокращается, налоговые поступления автоматически уменьшаются и образуется бюджетный дефицит. Так, государственный долг увеличивался в период Великой депрессии 30-х годов и – совсем недавно – во время спадов 1974–1975, 1980–1982 и 1990–1991 гг.

Снижение налогов. Основной причиной крупных бюджетных дефицитов начиная с 1981 г. послужил третий фактор. Закон о налогах для стимулирования экономического возрождения 1981 г. обеспечил значительное снижение как индивидуального подоходного налога, так и налога на прибыль корпораций. Администрация Рейгана и Конгресс *не произвели* компенсирующего сокращения государственных расходов, создав, таким образом, *структурный дефицит* федерального бюджета, то есть такой дефицит, при котором бюджет не был бы сбалансирован, даже если бы экономика функционировала при полной занятости на всем протяжении начала 80-х

годов. Снижение налогов в 1981 г. в сочетании с тяжелейшим спадом 1980–1982 гг. привело к стремительному росту ежегодного бюджетного дефицита, который в 1982 г. составил 128 млрд дол., а к 1986 г. достиг 221 млрд дол. И хотя в период между 1986 и 1989 гг. ежегодный бюджетный дефицит сократился, он все же оставался высоким в сравнении с другими историческими периодами, даже несмотря на то, что экономика достигла полной занятости. Отчасти из-за проведенного раньше снижения ставок налоговых поступлений не хватало для покрытия растущих государственных расходов. Ежегодный бюджетный дефицит, а следовательно, и государственный долг вновь увеличились в 1991–1993 гг., когда экономика опять испытала спад, а федеральное правительство пошло на огромные расходы, «спасая» обанкротившиеся ссудо-сберегательные ассоциации.

Недостаток политической воли. Не желая показаться циничными, мы можем также утверждать, что дефицит бюджета и растущий государственный долг есть не что иное, как результат отсутствия политической воли и решимости. Расходы зачастую приносят дополнительные голоса на выборах, а повышение налогов влечет за собой политическую опалу. Хотя политики и их избиратели выступают против бюджетного дефицита, *конкретные* предложения сократить расходы или повысить налоги обычно встречают больше сопротивления, чем поддержки.

Особенно трудно поддаются сокращению **программы социальных льгот**, о которых пойдет речь в разделе «Последний штрих» этой главы. Подобные программы, к которым относятся программа социального обеспечения, программа *Medicaid* (медицинское обслуживание бедных слоев населения), программа *Medicare* (медицинское обслуживание тех, кто охвачен программой социального обеспечения), пособия для ветеранов, дают право на, или гарантируют, получение трансфертных платежей различных размеров (см. гл. 5) всем, кто отвечает критериям программ. Суммарные расходы на подобные программы растут вместе с ростом численности соответствующих категорий населения. За последние годы этот рост приобрел неимоверные масштабы, способствуя увеличению бюджетного дефицита и государственного долга. Сокращению этих социальных программ противостоит жесткая политическая оппозиция. Например, американцы старшего поколения могут поддерживать уменьшение бюджетного дефицита лишь до тех пор, пока не урезаются средства на социальное обеспечение и программу *Medicare*.

Точно так же введение новых налогов или повышение уже действующих как средства сокращения бюджетного дефицита абстрактно приветствуются, но их популярность тает на глазах, как только речь заходит об изменении какого-то конкретного налога. Кажется, самое распространенное отношение к налогам можно выразить так: «Не бери налогов с меня, не бери налогов с себя, а бери налоги с того, кто стоит там за деревом». Однако налогоплательщиков «за деревьями» недостаточно, чтобы из новых налоговых поступлений собрать средства, необходимые для покрытия бюджетного дефицита.

Борьба администрации Клинтона за принятие в 1993 г. пакета законов, направленных на сокращение бюджетного дефицита, являет собой живой пример тех трудностей, которые вызывают уменьшение расходов и повышение налогов. Конкретный пакет законов о сокращении расходов и повышении налогов был принят в Сенате большинством лишь в один голос, хотя почти все сенаторы согласны с тем, что уменьшение дефицита — цель достойная.

Количественные параметры

В 1994 г. государственный долг США достиг 4600 млрд дол., то есть 4,6 трлн дол. Это более чем вдвое превышает показатель всего лишь восьмилетней давности. Если бы каждое зернышко кунжута на каждом когда-либо проданном «биг-маке» стоило 1 дол., то общей суммы все равно не хватило бы, чтобы выплатить государственный долг. Согласно данным на 1993 г., фирма *McDonald's* за 25 лет использовала 2,49 трлн кунжутных зернышек (по 178 на каждый из 14 млрд «биг-маков»). Теперь сравните это с 4,6 трлн дол. долга![3]

Но не нужно бояться этих гигантских, почти непостижимых чисел. Позже, когда мы увидим эту величину долга в лучшем свете, станет ясно почему.

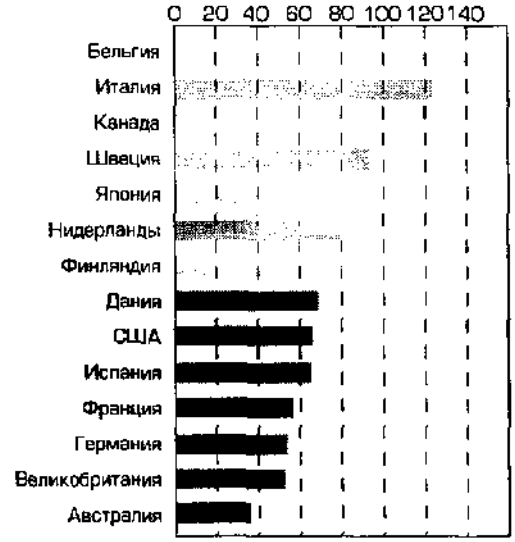
Долг и ВВП. Констатация абсолютных размеров американского долга игнорирует тот факт, что благосостояние и производительный потенциал экономики США тоже росли все эти годы невероятными темпами. Благополучной и богатой стране значительно легче вынести бремя крупного государственного долга, чем стране бедной. Именно поэтому куда более достоверную оценку долга можно получить, рассмотрев его изменения *по отношению* к изменениям ВВП, созданного в экономике, как это сделано в столбце (5) табл. 18-1. И тогда мы обнаружим, что с 1950 по 1994 г. отнюдь не произошло семнадцатикратного увеличения государственного долга, показанного в столбце (2); напротив, в 1994 г. его относительная величина оказалась меньше, чем в 1950 г. Однако наши данные также свидетельствуют о том, что относительная величина долга удвоилась с начала 80-х годов. Кроме того, как показывает столбец (7), номинальная величина долга в расчете на душу населения с течением времени более или менее устойчиво росла.

[3] *Ward S.* How Big Is Our Debt? // USA Today. 6 May, 1993. P. 1.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 18-1

Государственный долг: международные сравнения
Хотя государственный долг США – один из самых крупных в мире, у некоторых других стран долг по отношению к ВВП еще больше.

Долг государственного сектора как доля ВВП, 1994 г. (в %)



Источник: Организация экономического сотрудничества и развития.

Международные сравнения. Как показано в разделе «Международный ракурс» 18-1, другие промышленно развитые страны имеют примерно такой же по величине государственный долг, что и США, или даже больше. В 1994 г. государственный долг по отношению к ВВП превосходил американский у таких стран, как Бельгия, Италия, Канада, Нидерланды, Швеция, Япония, Финляндия и Дания.

Процентные платежи. Многие экономисты считают, что основное бремя долга составляют процентные платежи, связанные с его обслуживанием. Абсолютные размеры этих платежей показаны в столбце (4) табл. 18-1. С начала 70-х годов процентные платежи чрезвычайно возросли. Причем этот рост служит отражением не только увеличения собственно государственного долга, но и того факта, что в отдельные периоды процентные ставки были очень высоки. В настоящее время выплата процентов по долгу составляет четвертую по величине статью расходов федерального бюджета (см. рис. 5-7). Процентные платежи как доля ВВП показаны в столбце (6) табл. 18-1, и здесь видно, что они существенно увеличились в последние годы. Отношение величины процентных платежей к ВВП отражает уровень налогообложения (среднюю налоговую ставку), необходимый для обслуживания государственного долга. В 1994 г. для выплаты процентов по долгу правительству нужно было собрать налогов на сумму, равную 2,8% ВВП.

Собственность. Как видно из рис. 18-1, держателями примерно $^2/_3$ государственных долговых обязательств являются правительства штатов и местные органы власти, банки и другие финансовые институты, частные лица, а не федеральное правительство. Остальные обязательства находятся в руках федеральных ведомств и ФРС. На долю иностранных частных лиц и институтов приходится лишь 14% всего долга, причем эта доля практически не менялась несколько последних лет. Эти данные важны, поскольку, как мы вскоре увидим, последствия размещения долга внутри страны и за рубежом совершенно различны.

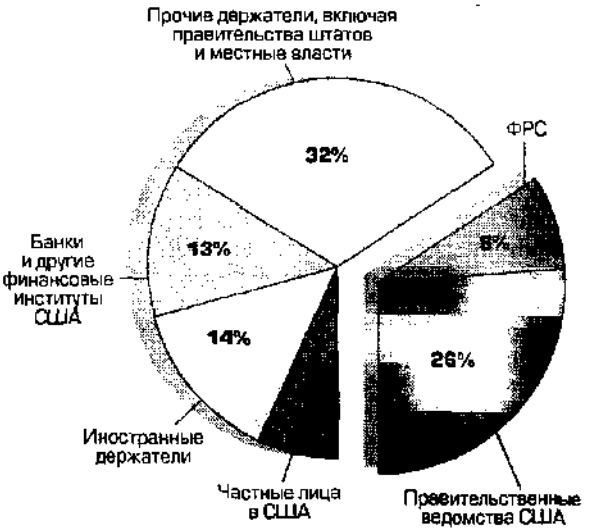
Бухгалтерский учет и инфляция. Статистические показатели бюджетного дефицита и государственного долга

Рисунок 18-1. Владение государственными долговыми обязательствами

$^2/_3$ государственных долговых обязательств принадлежит держателям, посторонним по отношению к федеральному правительству; $^1/_3$ находится во внутренней собственности федеральных ведомств и ФРС. Иностранные держатели владеют лишь 14% государственных долговых обязательств.

Долговые обязательства, находящиеся вне федерального правительства и ФРС (66%)

Долговые обязательства, находящиеся у федерального правительства и ФРС (34%)



Общая сумма долга: 4,6 трлн дол.

не так однозначны, как кажется. Применяемые правительством методы расчетов, возможно, вовсе не отражают истинное финансовое положение государства. Частные фирмы, например, составляют отдельный бюджет капиталовложений, поскольку расходы на капитальное оборудование, в отличие от затрат на оплату труда и сырье, представляют собой инвестиции в материальные активы, дающие финансовую отдачу. Правительство же относит свои расходы на строительство автострад, портов, общественных зданий в ту же категорию, что и социальные выплаты, тогда как на самом деле первый тип расходов – это вложения в физические активы. Дефицит федерального бюджета в 80–90-х годах был бы значительно меньше, если бы правительство рассчитывало бюджет капиталовложений с учетом амортизации.

Кроме того, инфляция работает на должников. Рост уровня цен снижает реальную покупательную способность тех денег, которыми должники расплачиваются с заимодателями. Если учитывать этот «инфляционный налог», то становится ясно, что размер бюджетного дефицита куда меньше, чем кажется.

Все это весьма спорные соображения. Важно, однако, помнить, что существуют различные методы оценки государственного долга и общего финансового состояния государства. И некоторые из этих методов существенно меняют данные, представленные в табл. 18-1.

Краткое повторение 18-1

- Бюджетный дефицит – это превышение государственных расходов над налоговыми поступлениями в конкретном году; государственный долг – это общая сумма бюджетных дефицитов и избытков, накопленная с течением времени.
- Три основных бюджетных концепции: а) ежегодно сбалансированный бюджет; б) циклически сбалансированный бюджет; в) функциональные финансы.
- Государственный долг в размере 4,6 трлн дол. сформировался главным образом в результате финансирования военных действий, экономических спадов, снижения налогов и недостатка политической воли.
- Государственный долг США как доля ВВП сейчас меньше, чем в 1950 г., и занимает промежуточное по величине место среди соответствующих показателей крупных промышленно развитых стран.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ: МНИМЫЕ ПРОБЛЕМЫ

Как государственный долг и его рост влияют на состояние экономики? Может ли рост государственного долга привести страну к банкротству? Ляжет ли долг бременем на плечи наших детей и внуков?

Все это надуманные проблемы. Долг не относится к тем факторам, из-за которых страна может обанкротиться. Да и бременем для грядущих поколений, кроме как в исключительных обстоятельствах, долг стать не должен.

Банкротство?

Может ли крупный государственный долг привести государство к банкротству, лишив его возможности выполнять свои финансовые обязательства? Ни в коем случае, и тому есть три причины.

1. Рефинансирование. Нет никаких причин, по которым государственный долг должен был бы уменьшиться, а тем более исчезнуть. Когда подходит ежемесячный срок выплаты части долга, правительство обычно не сокращает расходы и не повышает налоги, чтобы *погасить* облигации, срок которых истек. (Мы знаем, что в ослабленной экономике такая фискальная политика была бы ошибочной.) На самом деле правительство *рефинансирует* свой долг; оно продает новые облигации и использует выручку для выплат держателям погашаемых облигаций.

2. Налогообложение. Правительство имеет конституционное право облагать население налогами и собирать их. Повышение налогов для правительства – один из способов получить достаточные доходы для выплаты процентов и общей суммы государственного долга. Испытывающие финансовые трудности домохозяйства и корпорации *не в силах* наращивать свои доходы за счет сбора налогов; правительства же *в силах*. Частные домохозяйства и корпорации *могут* обанкротиться; правительство *не может*.

3. Создание денег. Банкротство государства очень сложно себе представить еще и потому, что федеральное правительство вправе печатать деньги, которыми можно выплатить и основную сумму долга, и проценты по нему. Государственная облигация представляет собой обязательство правительства заплатить определенную сумму денег в срок погашения облигации. Для этой цели правительство может *либо* использовать выручку от продажи других облигаций, *либо* создать необходимые для этой цели деньги. Создание новых денег для выплаты процентов или погашения основной суммы долга *может* иметь инфляционный эффект. Но очень трудно поверить в возможность банкротства, когда правительство обладает полномочиями создавать новые деньги, просто включив печатный станок.

Перекладывание бремени?

Станет ли государственный долг бременем для будущих поколений? Вспомним, что в 1994 г. государственный долг США в расчете на душу населения

составлял 17 816 дол. Означает ли это, что каждый рожденный в 1994 г. ребенок, едва появившись на свет, сразу же принял на себя долговое обязательство Дяди Сэма на сумму 17 816 дол.? Вовсе нет!

Сначала нужно спросить: кто является держателем государственного долга, кому мы должны? Ответ таков: в основном мы должны самим себе. Около 86% правительственных облигаций размещены внутри страны, то есть они находятся в руках граждан и организаций – банков, производственных фирм, страховых компаний, правительственных ведомств, доверительных (трастовых) фондов – внутри США. Таким образом, *государственный долг является одновременно и общественным кредитом.* В то время как государственный долг представляет собой обязательства американских граждан (как налогоплательщиков), основная часть того же самого долга одновременно является активом для американских граждан (как держателей государственных ценных бумаг: векселей, билетов, облигаций Казначейства, а также сберегательных облигаций США).

Следовательно, погашение государственного долга породило бы гигантские потоки трансфертных платежей, поскольку американским гражданам пришлось бы платить более высокие налоги, а правительству выплачивать бóльшую часть этих налоговых сборов тем же самым индивидуальным и институциональным налогоплательщикам для погашения ценных бумаг, находящихся в их распоряжении. Хотя в результате такого гигантского финансового трансферта произошло бы значительное перераспределение дохода, оно не обязательно должно вызвать немедленное снижение совокупного богатства в экономике или уровня жизни населения. Погашение государственных долговых обязательств, принадлежащих держателям внутри страны, не вызывает никакой утечки покупательной способности из экономики в целом. Новорожденным, каждый из которых в среднем наследовал в 1994 г. 17 816 дол. обязательств по государственному долгу, одновременно достаются государственные ценные бумаги на такую же сумму.

Мы уже отмечали, что государственный долг резко увеличился во время второй мировой войны. Можно ли сказать, что часть экономического бремени второй мировой войны была переложена на плечи будущих поколений из-за решения финансировать военные закупки путем продажи государственных облигаций? Нет. Вспомнив кривую производственных возможностей, мы обнаружим, что экономические издержки второй мировой войны состояли в отказе от производства части гражданской продукции в пользу военных отраслей, куда происходил отток ограниченных ресурсов. Из каких бы источников ни финансировалось такое перераспределение ресурсов – за счет повышения налогов или за счет заимствования, – реальное экономическое бремя войны от этого не меняется. Бремя войны почти полностью вынесли на себе те, кто жил во время войны; именно им пришлось пожертвовать множеством потребительских товаров, ради того чтобы у США появилась возможность вооружиться самим и вооружить своих союзников.

Впрочем, производство военного времени может замедлить накопление капитала в стране вследствие перемещения ресурсов из производства инвестиционных товаров (средств производства) в производство военной продукции. В результате будущим поколениям достается меньший запас накопленного капитала. Именно это произошло в США во время второй мировой войны. Но и в данном случае такой перенос издержек никак не зависит от источников финансирования военных действий.

Краткое повторение 18-2

- **Для федерального правительства не существует опасности банкротства, поскольку оно должно лишь рефинансировать (а не погашать) государственный долг и в состоянии при необходимости наращивать свои доходы путем повышения налогов и денежной эмиссии.**
- **Как правило, государственный долг не означает перекладывания экономического бремени на плечи будущих поколений.**

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ: РЕАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ

Нам не хотелось бы, чтобы у вас сложилось впечатление, будто государственный долг совсем не беспокоит экономистов. Крупный долг *действительно* может породить вполне реальные проблемы, хотя экономисты придают им неодинаковое значение.

Распределение дохода

Собственность на государственные ценные бумаги распределяется в обществе неравномерно. На долю некоторых людей приходится значительно больше, чем 17 816 дол. в среднем на душу населения; на долю других – куда меньше или вовсе ничего. Хотя мы не располагаем полными сведениями о том, как именно распределяются государственные долговые обязательства по различным группам получателей доходов, мы все же можем утверждать, что владение ими сосредоточено у наиболее состоятельных категорий населения. Поскольку в США действует умеренно прогрессивная налоговая система, выплата процентов по государственному долгу может

только усилить неравенство доходов. Если одна из целей, которые ставит перед собой общество, состоит в достижении большего равенства в сфере доходов, то такой перераспределительный эффект – явление очевидно нежелательное.

Стимулы

Как следует из табл. 18-1, сложившийся к 1994 г. государственный долг повлек за собой ежегодную выплату процентов на общую сумму 192 млрд дол. Если не наращивать размер долга, то осуществлять эти ежегодные процентные платежи приходится из налоговых поступлений. Дополнительные налоговые сборы могут подорвать готовность людей идти на предпринимательский риск, а также стимулы к внедрению технологических и других новшеств, к осуществлению инвестиций, к труду. Таким косвенным образом крупный государственный долг может послужить препятствием на пути экономического роста. Как мы уже говорили, отношение величины процентных платежей к объему ВВП отражает тот уровень налогообложения, который необходим для выплаты процентов по долгу. И некоторые экономисты обеспокоены тем фактом, что за последние два десятилетия этот показатель возрос почти вдвое (столбец 6 табл. 18-1).

Внешний долг

Внешний долг – то есть долговые обязательства США перед иностранными гражданами и институтами – *действительно* представляет собой экономическое бремя для страны. Эта часть государственного долга *не является* «задолженностью самим себе», и фактически выплата процентов и основной суммы такого долга требует передачи части реального продукта страны другим государствам. Объем долговых обязательств США, принадлежащих иностранным держателям, за последние годы увеличился. В 1960 г. на долю иностранных владельцев приходилось лишь 5% государственного долга США; сегодня эта доля составляет 14%. Следовательно, в настоящее время утверждения о том, что «государственный долг – это долг самим себе» и что экономические последствия долга не должны вызывать особых опасений, уже не столь справедливы, как 40 лет назад. Однако следует отметить, что рост иностранной доли государственного долга не является постоянной тенденцией; с 1988 г. эта доля практически не изменилась. *(Ключевой вопрос 3.)*

Ограничение фискальной политики

Крупный и растущий государственный долг затрудняет для политиков применение фискальных мер в периоды спада. Так, в 1991 и 1992 гг. ФРС значительно снизила процентные ставки для стимулирования затухающей экономической активности. Однако политика «дешевых» денег весьма медленно увеличивает объем производства и сокращает занятость. Если бы в процессе исторического развития государственный долг не достиг столь крупных размеров и если бы он не рос и дальше под воздействием уже упомянутого структурного дефицита, то для создания экономических стимулов можно было бы прибегнуть к дефицитной бюджетной политике путем снижения налогов и увеличения государственных расходов. Но «проблема долга», приобретающая все бóльшие масштабы, выбивает почву из-под ног подобной стимулирующей политики. Вообще говоря, крупный и растущий государственный долг ставит политические барьеры на пути применения антикризисных фискальных мер.

Эффект вытеснения и накопление капитала

Обратимся теперь к потенциально более серьезной проблеме. Государственный долг все же может послужить источником реального экономического бремени для грядущих поколений, в частности потому, что под воздействием долга будущие поколения наследуют меньший запас инвестиционных товаров (средств производства), то есть меньшую «национальную фабрику». Такое развитие событий связано с **эффектом вытеснения**, упомянутым в главе 12, который заключается в том, что дефицитное финансирование приводит к росту процентных ставок и сокращению частных инвестиционных расходов. Если это происходит, то будущим поколениям достанется экономика, обладающая меньшим производственным потенциалом, и при прочих равных условиях их уровень жизни окажется ниже, чем в ином случае.

Предположим, что экономика функционирует на уровне производства при полной занятости и что бюджет изначально сбалансирован. Теперь по тем или иным причинам правительство увеличило объем своих расходов. Прирост государственных расходов скажется в первую очередь на тех, кто живет в это время. Вспомним кривую производственных возможностей из главы 2, но только с товарами государственного сектора на одной оси и товарами частного сектора – на другой. В экономике, достигшей полной занятости, увеличение государственных расходов смещает экономику *вдоль* кривой по направлению к оси товаров государственного сектора, что означает сокращение частного производства.

Но в частном секторе производятся как потребительские, так и инвестиционные (капитальные) то-

вары. Если увеличение производства в государственном секторе происходит за счет *потребительских товаров*, то все бремя этого в форме более низкого уровня жизни ляжет на плечи нынешнего поколения, поскольку *не затронет* ни текущий уровень инвестиций, ни, следовательно, размер «национальной фабрики», которую унаследуют грядущие поколения. Если же увеличение производства в государственном секторе ведет к сокращению производства *инвестиционных товаров*, то это никак не отразится на уровне потребления (уровне жизни) нынешнего поколения. Но детям и внукам этого поколения в будущем достанутся меньший запас основных фондов (накопленного капитала) и более низкий доход.

Два сценария. Давайте рассмотрим два сценария развития событий, которые ведут к разным результатам.

Первый сценарий. Допустим, что упомянутое нами увеличение государственных расходов финансируется за счет повышения налогов – скажем, индивидуального подоходного налога. Как известно, бóльшая часть дохода используется на потребление, поэтому потребительские расходы сократятся почти на столько же, на сколько возросли налоги. Таким образом, основное бремя увеличения государственных расходов примет на себя нынешнее поколение: ему достанется меньше потребительских товаров.

Второй сценарий. *Теперь предположим, что увеличение* государственных расходов финансируется за счет наращивания государственного долга. Это означает, что правительство выходит на денежный рынок и вступает в конкуренцию за финансовые ресурсы с частными заемщиками. При данном уровне предложения денег это увеличение спроса на деньги приведет к росту процентной ставки, то есть «цены», уплачиваемой за пользование деньгами.

Кривая I_{d1} на рис. 18-2 воспроизводит кривую спроса на инвестиции, изображенную на рис. 9-5. (Пока отвлечемся от кривой I_{d2}.) Кривая спроса на инвестиции является нисходящей; это означает, что объем инвестиционных расходов изменяется обратно пропорционально процентной ставке. В данном случае дефицитное финансирование государственных расходов ведет к росту процентной ставки и, следовательно, к сокращению частных инвестиций. Если государственные займы поднимут процентную ставку с 6 до 10%, то объем инвестиционных расходов уменьшится с 25 млрд до 15 млрд дол., то есть 10 млрд дол. частных инвестиций окажутся вытеснены.

Вывод: при дефицитном финансировании предполагаемое увеличение производства в государственном секторе скорее всего происходит за счет сокращения частного производства инвестиционных товаров. Вследствие дефицитного финансирования, в отличие от финансирования из налоговых поступлений, грядущим поколениям достанется в наследство «национальная фабрика» меньших размеров, а следовательно, их уровень жизни будет ниже.

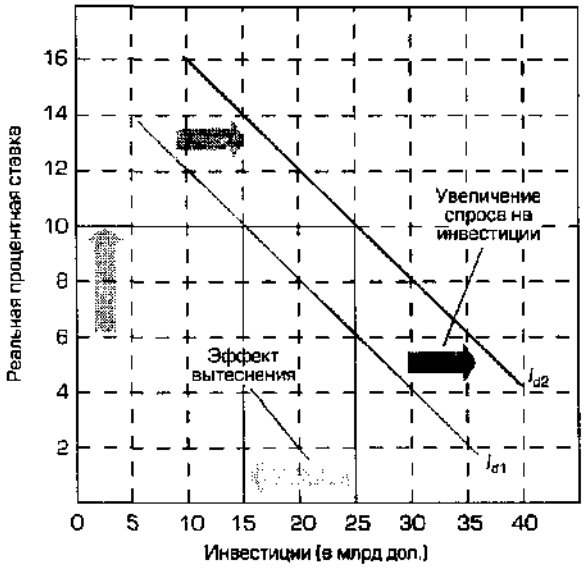


Рисунок 18-2. Кривая спроса на инвестиции и эффект вытеснения

Эффект вытеснения заключается в том, что при фиксированной кривой спроса на инвестиции I_{d1} повышение процентной ставки, вызванное дефицитным финансированием государственных расходов, ведет к сокращению частных инвестиционных расходов и уменьшению размера «национальной фабрики», которая достанется в наследство грядущим поколениям. В данном случае повышение процентной ставки с 6 до 10% вытесняет 10 млрд дол. частных инвестиций. Однако, если изначально экономика переживает спад, то дефицитное финансирование способно породить у предпринимателей благоприятные ожидания будущих прибылей и сместить кривую спроса на инвестиции от I_{d1} к I_{d2}. Такой сдвиг кривой может частично или полностью перекрыть эффект вытеснения.

Две оговорки. Но у наших рассуждений есть два ограничения, из-за которых может оказаться, что экономическое бремя, перекладываемое на плечи грядущих поколений, на самом деле куда меньше, если вообще существует.

1. Государственные инвестиции. В наших рассуждениях мы не принимали во внимание характер прироста государственных расходов. Продукция государственного сектора, равно как и продукция частного производства, включает в себя и потребительские, и инвестиционные товары. Если прирост государственных расходов складывается из затрат потребительского характера – субсидий на школьные завтраки или оплаты автомобилей для правительственных чиновников, – тогда вывод из нашего второго сценария, согласно которому в результате роста долга его бремя перекладывается на грядущие поколения, вполне справедлив. Но что, если

правительственные расходы носят инвестиционный характер, например, если это вложения в строительство автострад, портов, систем паводкового контроля или если это инвестиции в «человеческий капитал» — в образование, систему подготовки кадров, здравоохранение?

Как и частные расходы на машины и оборудование, **государственные инвестиции** укрепляют будущий производственный потенциал экономики. Следовательно, в этом случае запас накопленного капитала, который поступит в распоряжение будущих поколений, не должен сократиться, скорее, изменится его структура: увеличится доля государственного капитала и уменьшится доля частного.

*2. **Безработица.*** Другое ограничение связано с нашим предположением о том, что первоначально рост государственных расходов происходит в экономике, достигшей полной занятости. И вновь кривая производственных возможностей напоминает нам о том, что *если* экономика не достигла уровня полной занятости, или, графически, соответствует точке на кривой производственных возможностей, то увеличение государственных расходов может переместить экономику ближе к кривой без всякого ущерба для текущего потребления или накопления капитала. Следовательно, если в экономике изначально существует безработица, дефицитное финансирование государственных расходов не обязательно создает бремя для будущих поколений в форме сокращения размеров «национальной фабрики».

Давайте еще раз вернемся к рис. 18-2. Если дефицитное финансирование приведет к росту процентной ставки с 6 до 10%, то произойдет вытеснение 10 млрд дол. инвестиций. Но увеличение государственных расходов окажет на экономику, находящуюся в состоянии спада, стимулирующее воздействие через эффект мультипликатора, формируя у предпринимателей благоприятные ожидания будущих прибылей и смещая спрос на инвестиции вправо к $I_{д2}$. В подобных обстоятельствах, несмотря на рост процентной ставки до 10%, инвестиционные расходы останутся на уровне 25 млрд дол. Конечно, спрос на инвестиции может увеличиться в меньшей или большей степени, чем это показано на рис. 18-2. В первом случае эффект вытеснения не будет полностью перекрыт; во втором случае он будет перекрыт с избытком. Главное же, что прирост спроса на инвестиции служит противовесом эффекту вытеснения. *(Ключевой вопрос 7.)*

ДЕФИЦИТ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА В НЕДАВНЕМ ПРОШЛОМ

В последнее десятилетие дефицит федерального бюджета и растущий государственный долг находились в центре внимания экономистов.

Огромные размеры

Как видно из рис. 18-3, абсолютный размер ежегодного дефицита федерального бюджета в 80–90-х годах значительно возрос. В 70-х годах среднегодовой дефицит был равен примерно 35 млрд дол. В 80-х годах дефицит увеличился в 5 раз, следовательно, государственный долг за то же время утроился (табл. 18-1).

В 1991 г. дефицит федерального бюджета вырос до 269 млрд дол., а в 1992 г. – до 290 млрд дол., в основном потому, что из-за экономического спада 1990–1991 гг. и последовавшего за ним вялого подъема приток налоговых поступлений замедлился. Значительные затраты правительства на «спасение» ссудо-сберегательных ассоциаций также способствовали образованию огромных дефицитов этих лет. Затем в 1993 и 1994 гг., когда развитие экономики ускорилось и администрация Клинтона стала предпринимать усилия по сокращению дефицита, он начал уменьшаться.

Недооценка? Возможно, бюджетный дефицит за большинство последних лет, представленных на рис. 18-3, занижен. В последние годы правительство получало больше средств от взносов в систему социального обеспечения, чем выплачивало в качестве пенсионных пособий нынешним пенсионерам. Цель создания такого излишка – подготовка к будущему, когда начнут уходить на пенсию родившиеся в период пика рождаемости. Некоторые экономисты утверждают, что эти поступления не следует принимать в расчет при оценке текущего дефицита, поскольку они фактически «доллар в доллар» составляют долговые обязательства будущих правительств. При таком подходе излишек, образующийся за счет взносов в систему социального обеспечения, не должен рассматриваться в качестве покрытия *текущих* государственных расходов. Исключив этот излишек из оценки дефицита, мы обнаружим, что его величина возрастает на 60 млрд дол. ежегодно.

Рост процентных платежей. Столбец (4) табл. 18-1 свидетельствует о том, что в 1970 г. процентные платежи по государственному долгу увеличились более чем в 13 раз по сравнению с 1929 г. В 1994 г. процентные платежи составили 192 млрд дол. – величину, превосходящую общий размер дефицита за многие предыдущие годы! Поскольку процентные платежи составляют часть государственных расходов, долг, порождающий эти платежи, «питает сам себя». Процентные платежи по обслуживанию долга – это единственный компонент государственных расходов, которые Конгресс не вправе урезать, поэтому их спиралеобразный рост усложняет контроль за расходами правительства и величиной будущего дефицита.

Неадекватная политика. В отдельные годы бюджетный дефицит формировался в экономике, достиг-

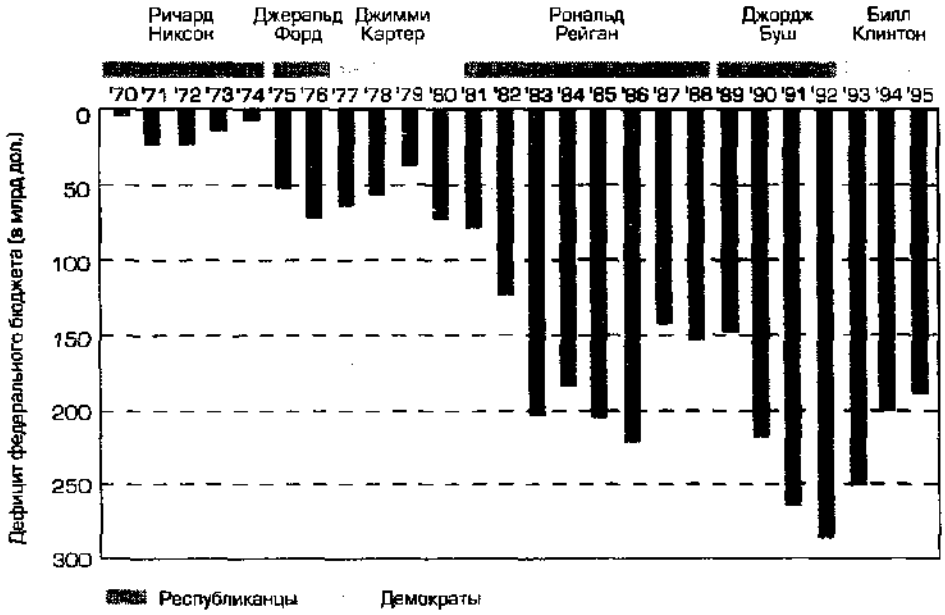


Рисунок 18-3. Ежегодный дефицит федерального бюджета, 1970–1995 гг. (итоги бюджетного года, в млрд дол.)

Размеры ежегодного бюджетного дефицита в 80-х и первой половине 90-х годов существенно возросли в сравнении с 70-ми годами. *Источник: Экономический доклад президента, 1995 г. Бюджетный год представляет собой двенадцатимесячный период*, который заканчивается 30 сентября, а не 31 декабря, как календарный год. За 1995 г. приводятся оценочные данные.)

шей или весьма близкой к полной занятости. В прошлом дефицит бюджета – особенно крупный – возникал вследствие финансирования военных действий и экономических спадов. И хотя экономические спады 1980–1982 и 1990–1991 гг. способствовали образованию огромных дефицитов, все же стало окончательно ясно, что устойчивый дефицит значительных размеров – это результат снижения налогов и наращивания государственных расходов в 1981 г. Анализируя рис. 12-3, можно сказать, что снижение налогов 1981 г. сместило прямую налоговых поступлений вниз. Тем временем, в основном из-за увеличения расходов на социальные программы, прямая государственных расходов сдвинулась вверх. Таким образом, даже при производстве на уровне полной занятости ($ВВП_2$) сохраняется крупный структурный дефицит.

Во время экономического процветания крупный дефицит вызывает обеспокоенность как возможный источник инфляции спроса. Для противодействия потенциальному росту цен ФРС вынуждена проводить более жесткую кредитно-денежную политику. Политика «дорогих» денег, наряду с высоким спросом на деньги в частном секторе, приводит к росту реальных процентных ставок и сокращению инвестиционных расходов. Бюджетный дефицит порождает наиболее мощный эффект вытеснения, когда экономика достигает полной занятости или близка к ней.

Проблемы внешнеторгового баланса. Наличие крупного бюджетного дефицита весьма затрудняет для страны достижение баланса в международной торговле. Как мы увидим позже, крупный ежегодный бюджетный дефицит способствует расширению импорта и сдерживает экспорт. Кроме того, бюджетный дефицит считается главной причиной двух *взаимно связанных явлений:* 1) *полученного* Соединенными Штатами статуса «крупнейшей в мире страны-должника»; 2) так называемой «распродажи Америки» иностранным инвесторам.

БЮДЖЕТНЫЙ ДЕФИЦИТ И ДЕФИЦИТ ВНЕШНЕТОРГОВОГО БАЛАНСА

Многие экономисты усматривают причинно-следственную связь между дефицитом федерального бюджета и внешнеторговым дефицитом. Рис. 18-4 помогает уяснить логику их рассуждений.

Рост процентных ставок

Взглянув на блоки 1 и 2, мы вновь увидим, что для финансирования бюджетного дефицита правительство должно выходить на денежный рынок и вступать в конкуренцию за привлечение средств с частным сектором. Как мы знаем, это способствует рост

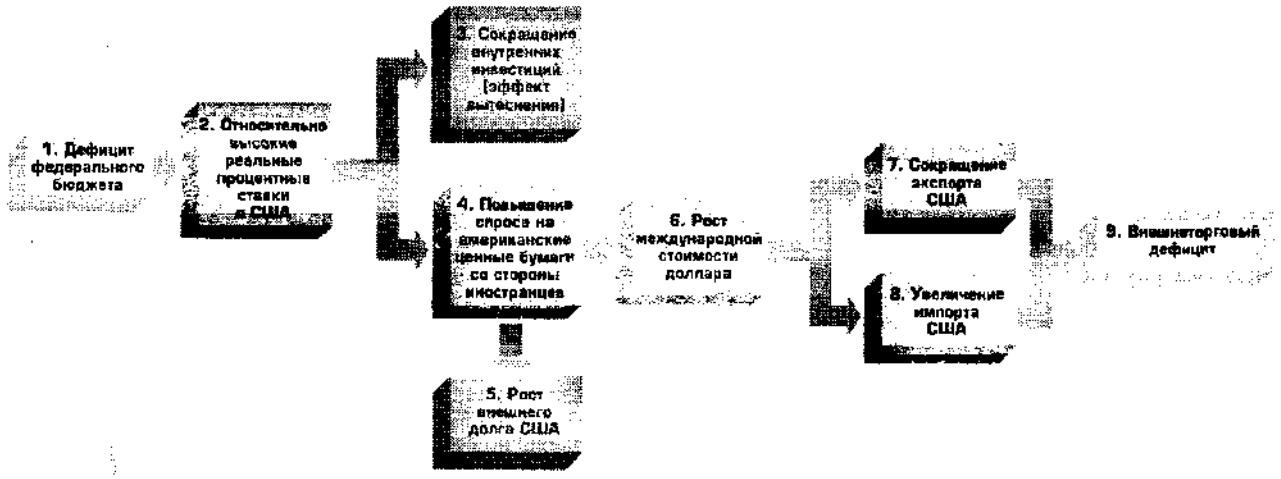


Рисунок 18-4. Бюджетный дефицит и дефицит внешнеторгового баланса

Экономисты утверждают, что крупный бюджетный дефицит может иметь несколько последствий. Дефицит ведет к росту внутренних процентных ставок, в результате чего происходит вытеснение частных инвестиций, а также повышается спрос на американские ценные бумаги. Под воздействием этого последнего явления увеличиваются внешний долг США и спрос на доллары. Высокий спрос на доллары способствует росту международной стоимости доллара, а следствием этого становится удорожание американского экспорта для иностранцев и удешевление импорта для американцев. Таким образом, экспорт сокращается, а импорт расширяется, и, следовательно, образуется внешнеторговый дефицит, который оказывает сдерживающее воздействие на экономику.

процентных ставок, который, в свою очередь, имеет два важных последствия. Как явствует из блока 3, рост процентных ставок подавляет частные инвестиционные расходы; то есть здесь проявляется эффект вытеснения. Когда экономика близка к полной занятости, эффект вытеснения может быть очень значительным. В связи с этим даже те экономисты, кто с готовностью признает за бюджетным дефицитом краткосрочное стимулирующее воздействие на деловую активность, высказывают опасение, что в долгосрочной перспективе дефицит ведет к снижению темпов экономического роста. Они указывают на то, что дефицит используется для финансирования программ социальных льгот и производства в государственном секторе товаров потребительского типа за счет инвестиций в модернизацию предприятий и новое оборудование. По распространенному мнению, дефицит подталкивает экономику на путь замедленного долгосрочного роста.

Удорожание доллара

Второе последствие, показанное в блоке 4, состоит в том, что более высокие реальные процентные ставки по американским государственным и частным ценным бумагам делают финансовые инвестиции в экономику США более привлекательными для иностранцев. И хотя возникающий вследствие этого приток средств из-за рубежа позволяет финансировать и дефицит, и частные инвестиции, блок 5 напоминает нам о том, что такой приток средств представляет собой прирост внешнего долга. Выплата процентов и погашение долгов иностранцам неизбежно означают сокращение будущего реального продукта, доступного внутренней экономике.

Блок 6 показывает, что для приобретения высокодоходных американских ценных бумаг иностранцам сначала нужно купить доллары США за свою национальную валюту. Это увеличивает общемировой спрос на доллары и повышает международную цену, или обменную стоимость, доллара. В качестве иллюстрации допустим, что до образования крупного дефицита в США американский доллар ($) и французский франк (F) обменивались на рынке по курсу $1 = F10. Но затем финансирование крупного дефицита привело к росту процентных ставок в США и, таким образом, к увеличению спроса на доллары, за которые можно приобрести американские ценные бумаги. Предположим, что это повышает курс доллара до $1 = F11.

Внешнеторговый дефицит

Такое удорожание доллара, естественно, оказывает угнетающее воздействие на американский экспорт (блок 7) и ведет к расширению импорта (блок 8), формируя таким образом «неблагоприятный» тор-

говый баланс. Давайте посмотрим, как это происходит. Мы уже знаем, что валютные курсы привязаны к уровням цен в разных странах. Когда стоимость доллара повышается, то есть когда доллар становится для иностранцев дороже, то же самое происходит со всеми американскими товарами.

В нашем примере рост стоимости доллара с $1 = = F10 до $1 = F11 повышает для французов цены всех американских товаров на 10%. Американский товар, который прежде стоил 10 франков, теперь стоит 11 франков. Французы ответят на это приобретением меньшего количества американских товаров; таким образом, произойдет сокращение американского экспорта. А американцы при более высоком валютном курсе, наоборот, смогут получать 11, а не 10 франков за доллар. Следовательно, французские товары станут для американцев дешевле, и те будут покупать больше французских товаров; то есть американский импорт возрастет. Другими словами, если объединить эти два процесса, американский чистый экспорт (экспорт *минус* импорт) сократится и образуется внешнеторговый дефицит (блок 9).

Чистый экспорт представляет собой компонент совокупного спроса. Внешнеторговый дефицит означает, что чистый экспорт – величина отрицательная, и потому оказывает сдерживающее воздействие на экономику. По мере сокращения экспорта в таких экспортно-ориентированных американских отраслях, как сельское хозяйство, самолетостроение и производство компьютеров, возрастет уровень безработицы. Пострадают и конкурирующие с импортом отрасли, в частности, автомобилестроение и черная металлургия. В результате повышения стоимости доллара становится дешевле импортировать эти продукты из Японии и Германии, и в американских автомобильной и сталелитейной отраслях образуются избыточные производственные мощности и лишние рабочие руки.

Все эти рассуждения подкрепляют наш прежний вывод (см. гл. 12) о том, что стимулирующая фискальная политика порой оказывается куда менее действенной для экономики, чем предполагает упрощенный анализ. Стимулирующее воздействие дефицита может быть ослаблено как *эффектом вытеснения* (блок 3), так и отрицательным *эффектом чистого экспорта* (блок 9).

Сопутствующие эффекты

Помимо сказанного выше существуют еще три проблемы.

1. Приток средств из-за рубежа увеличивает объем внутренних финансовых ресурсов и помогает удержать американские процентные ставки на более низком уровне, чем в иных обстоятельствах. Иначе говоря, приток иностранных средств в США ослабляет эффект вытеснения. Но с точки зрения зарубежных стран, переводящих свои средства в США, их внутренние капиталовложения и темпы долгосрочного экономического роста могут из-за этого сократиться.

2. Вызванный дефицитом рост процентных ставок в США возлагает дополнительное бремя на такие развивающиеся страны, отягощенные крупной задолженностью, как Мексика и Бразилия. Обслуживание их долга, выраженного в долларах, американским банкам и банкам других промышленно развитых стран становится намного дороже, когда в США повышаются реальные процентные ставки.

Крупный бюджетный дефицит США представляет своего рода угрозу международной кредитной системе и американским банкам, в первую очередь, из-за своего давления на процентные ставки США, которое заставляет их расти.

3. Внешнеторговый дефицит означает, что объем экспорта недостаточен для оплаты импорта. Эту разницу можно компенсировать двумя способами. Во-первых, можно разместить займы среди частных лиц и организаций в зарубежных странах. В конце 80-х годов, когда Соединенные Штаты испытывали острый внешнеторговый дефицит, они превратились в крупнейшую в мире страну-должника. Во-вторых, можно продать иностранным инвесторам такие активы, как фабрики, торговые предприятия и фермы. США прибегли и к этому способу в конце 80-х – начале 90-х годов. Но затем для выплаты таких долгов и выкупа своих активов нужно, чтобы будущий экспорт превосходил импорт. В перспективе Соединенным Штатам придется потреблять и инвестировать меньше, чем они производят.

Противоположный взгляд: теорема эквивалентности Рикардо

Некоторые экономисты не согласны с теми аргументами, которые мы только что привели. Они стоят на позициях **теоремы эквивалентности Рикардо** (см. гл. 12), согласно которой финансирование дефицита за счет заемных средств оказывает на ВВП то же воздействие, что и финансирование путем повышения существующих налогов. По-видимому, людям известно, что нынешний дефицит так или иначе потребует повышения налогов в будущем для выплаты дополнительных процентов, порождаемых растущим государственным долгом. Поэтому домохозяйства уже сегодня тратят меньше, а сберегают больше в преддверии сокращения своего будущего посленалогового дохода, который можно использовать на потребление. И поскольку увеличение частных сбережений полностью компенсирует увеличение государственных займов, реальная процентная ставка не меняется. Таким образом, бюд-

жетный дефицит не порождает ни эффекта вытеснения, ни внешнеторгового дефицита. Теорема эквивалентности Рикардо нарушает связь между блоками 1 и 2 на рис. 18-4, отрицая все их дальнейшие последствия (блоки 3–9).

Однако большинство экономистов не разделяет эту необычную точку зрения. Они утверждают, что 80-е и начало 90-х годов представили достаточно доказательств отрицательного влияния крупного бюджетного дефицита на внешнеторговый сектор. Взгляните на строку 4 таблицы, помещенной на форзаце этой книги, и вы убедитесь, что значительный внешнеторговый дефицит (отрицательный чистый экспорт) постоянно сопутствовал крупному бюджетному дефициту конца 80-х – начала 90-х годов (см. рис. 18-3). *(Ключевой вопрос 8.)*

Краткое повторение 18-3

✦ Займы и процентные платежи, связанные с государственным долгом, могут: а) усилить неравенство в доходах; б) потребовать повышения налогов, которое подавляет материальные стимулы; в) ограничить возможности применения антикризисной фискальной политики; г) замедлить рост накопления капитала в стране, если государственный долг вызовет значительное вытеснение частных инвестиций.

✦ Обеспокоенность дефицитом федерального бюджета последних лет вызвана: а) его огромными размерами; б) возможностью его недооценки; в) ростом общей суммы процентных платежей; г) несоответствием такого дефицита состоянию экономики, достигшей уровня производства при полной занятости или близкой к нему.

✦ Бюджетный дефицит может быть связан с внешнеторговым дефицитом следующим образом: бюджетный дефицит ведет к росту внутренних реальных процентных ставок; доллар дорожает; американский экспорт сокращается, а американский импорт увеличивается.

Ответные политические меры

Обеспокоенность крупным бюджетным дефицитом и растущим государственным долгом породила несколько ответных политических мер.

Бюджетное законодательство 1990 г. В ноябре 1990 г. Конгресс США активно занялся решением проблемы дефицита, приняв **Закон о пересмотре бюджета 1990 г.** – пакет документов о повышении налогов и уменьшении расходов, направленный на сокращение бюджетного дефицита на 500 млрд дол. в период с 1991 по 1996 г.

Этот закон призван увеличить налоговые поступления посредством: 1) повышения предельных налоговых ставок для состоятельных американцев с 28 до 31%; 2) сокращения допустимых изъятий и вычетов из налогооблагаемой базы состоятельных граждан; 3) увеличения взносов в систему здравоохранения; 4) повышения акцизов на бензин, табак, алкогольные напитки и авиабилеты; 5) введения налога на предметы роскоши – дорогие ювелирные изделия, меха, автомашины, яхты и персональные самолеты. В этом законе также определена цель сократить государственные расходы на 260 млрд дол. в период с 1991 по 1996 г. за счет ассигнований на национальную оборону, сельскохозяйственные программы и федеральные пенсии.

Повышение налогов и сокращение расходов в середине экономического спада противоречит принципам традиционной фискальной политики. Но Конгресс США и администрация Буша рассудили, что сокращение дефицита необходимо для снижения реальных процентных ставок и увеличения инвестиций, то есть для достижения эффекта, противоположного эффекту вытеснения. Они также осознавали, что если не предпринять таких действий, то дефицит возрастет до беспрецедентного уровня, политическая цена которого будет слишком велика.

За Законом о пересмотре бюджета последовал **Закон о соблюдении бюджета 1990 г.**, установивший обязательный порядок утверждения новых расходов или снижения налогов, который условно можно назвать «плати за каждый шаг». В период с 1991 по 1996 г. любой новый законодательный акт, который увеличивает государственные расходы, должен сопровождаться компенсирующим сокращением текущих расходов либо повышением налогов. Точно так же новое снижение налогов должно уравновешиваться повышением других налогов или сокращением государственных расходов. Кроме того, этот закон установил верхнюю границу расходов федерального правительства для каждого года из этого пятилетнего периода (с исключениями для чрезвычайных ситуаций).

Закон о сокращении дефицита 1993 г. К 1992 г. стало ясно, что, несмотря на бюджетное законодательство 1990 г., способствовавшее замедлению роста государственных расходов, ежегодный бюджетный дефицит в размере 175 млрд – 225 млрд дол. сохранился. Подталкиваемый администрацией Клинтона, Конгресс США принял **Закон о сокращении дефицита 1993 г.**, призванный увеличить налоговые поступления на 250 млрд дол. за 5 лет и сократить федеральные расходы на соответствующую сумму.

Повышение налогов затрагивает в основном (хотя и не только) домохозяйства с высокими доходами и осуществляется главным образом путем: 1) увеличения предельной налоговой ставки индивидуального подоходного налога с 31 до 39,6%; 2) повышения налога на прибыль корпораций с 34 до 35%; 3) резкого

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

СОКРАЩАТЬ ДЕФИЦИТ ЗА СЧЕТ СОЦИАЛЬНЫХ ЛЬГОТ?

Расходы на программы, которые дают людям право на получение конкретных трансфертных платежей, быстро растут, способствуя тем самым увеличению дефицита.

Здесь приводятся цифры, характеризующие три компонента, на которые распадаются федеральные расходы, и отражающие тенденции изменения величины этих расходов по отношению к ВВП.

1. *Расходы на выплату процентов* представляют собой процентные платежи федерального правительства по государственному долгу. С 1980 г. объем процентных платежей увеличился с 1,2 до 2,8% ВВП, в основном из-за четырехкратного роста государственного долга.

2. *Дискреционные расходы* связаны с программами, которые регулируются ежегодными законами об ассигнованиях. Конгресс США вправе решать, сколько желательно тратить на эти программы каждый год; суммы таких расходов целиком находятся на его усмотрении. Этот компонент расходов федерального правительства составляют расходы на национальную оборону, транспорт, охрану правопорядка и деятельность правительства. Заметьте, что дискреционные расходы сократились с 13,5% ВВП в 1962 г. до примерно 8% в 1994 г.

3. *Обязательные расходы* – или расходы на «социальные льготы» – составляют пособия в рамках системы социального обеспечения, по программам *Medicare* и *Medicaid*, компенсационные и пенсионные выплаты ветеранам, субсидии сельскому хозяйству, помощь многодетным семьям, платежи по программе дополнительного обеспечения и оплата талонов на питание. Эти расходы носят обязательный характер, согласно принятому ранее законодательству, которое предписывает Конгрессу выплачивать конкретные пособия всем, кто имеет на них право. Расходы на «социальные льготы» растут, когда Конгресс принимает новые программы трансфертных платежей или повышает уровень пособий по уже действующим программам. Эти расходы также возрастают, когда увеличивается численность «льготных» категорий граждан. С 1962 по 1994 г. расходы на «социальные льготы» выросли вдвое – с 6 до 12% ВВП.

Из помещенного ниже графика ясно, что быстрорастущие «социальные льготы» и процентные платежи теснят дискреционные расходы. Предполагается, что к 2015 г. программы льгот и процентные платежи поглотят *все* поступления от федеральных налогов, оставив таким образом федеральное правительство без средств на образование, детские программы, строительство и содержание автомобильных дорог, национальную оборону или без чего-то другого.

Для того чтобы предотвратить этот тревожный сценарий, предлагаются следующие решения:

1) повышение налоговых ставок;

2) отмена некоторых программ социальных льгот;

3) снижение уровня пособий по некоторым или всем подобным программам;

4) исключение относительно обеспеченных граждан из числа тех, кто вправе пользоваться системой социального обеспечения и программой *Medicare*;

5) сокращение пособий на здравоохранение по программе *Medicare*;

увеличения федерального акцизного налога на бензин с 14,1 до 18,4 цента за галлон.

Самое большое сокращение расходов произойдет, когда все дискреционные (не регулируемые законом) расходы устойчиво вернутся к номинальному уровню 1993 г. Обычно эти расходы растут по крайней мере такими же темпами, что и инфляция. Кроме того, закон предусматривает сокращение расходов за счет оплаты труда врачей и финансирования больниц в рамках государственной системы здравоохранения, отсрочки индексации стоимости жизни для получателей государственных пенсий и программ кредитования студентов.

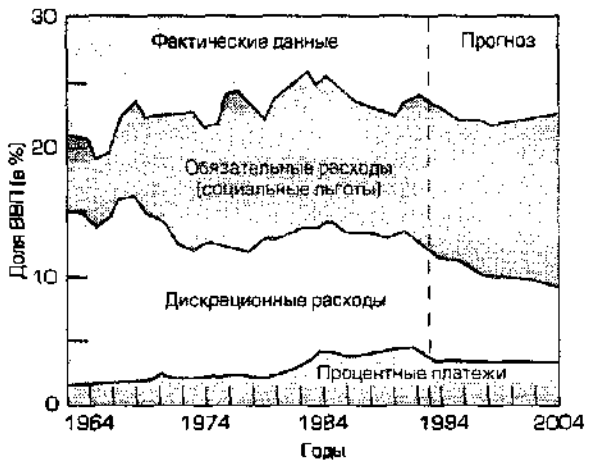
Бюджетное законодательство 1990 г. и Закон о сокращении дефицита 1993 г., несомненно, смогут уменьшить дефицит федерального бюджета и предотвратить очередной спад. Однако экономисты сходятся во мнении, что эти законы едва ли в скором времени сведут бюджетный дефицит к нулю.

Другие предложения. Стремление к сбалансированности бюджета вызвало к жизни и другие предложения по сокращению дефицита.

Поправка к конституции. Самое крайнее предложение – принять конституционную поправку, которая наделяла бы Конгресс правами и обязанностями ежегодно принимать сбалансированный бюджет. Необходимость **поправки о сбалансированном бюджете** объясняется тем, что Конгресс ведет и будет вести себя «безответственно», поскольку рост государственных расходов укрепляет, а повышение налогов ослабляет поддержку государственных деятелей со стороны общественности. Вопреки политической риторике федеральный дефицит якобы сохранится до тех пор, пока конституционная поправка не вынудит сводить бюджет с ежегодным балансом. Критики этого предложения напоминают нам о том, что ежегодно сбалансированный бюджет оказывает проциклическое, или дестабилизирующее, воздействие на экономику.

Вето по строкам и статьям расходов. Право вето **по строкам и статьям расходов** позволило бы президенту налагать запрет на отдельные расходы из законопроекта об ассигнованиях. Типичный подобный законопроект объединяет сотни программ и проектов в единый законодательный акт. Губерна-

Компоненты федеральных расходов как доля ВВП, 1962–2004 гг.



б) налогообложение пособий, получаемых в рамках программ социальных льгот, в полном объеме, как если бы это был обычный доход.

Ни одна из этих мер не снискала популярности среди политиков. *Примерно половина американских семей получают пособия по одной или нескольким из 11 крупнейших программ социальных льгот.* Проведенный недавно опрос общественного мнения выявил, что 81% населения одобряет идею сокращения государственной системы социальных льгот ради обуздания бюджетного дефицита. Но в ответ на вопрос, поддерживают ли они идею сокращения конкретных программ – например, социального обеспечения и *Medicare*, субсидий сельскому хозяйству и т.д., 86% ответили «нет».

Социальное обеспечение и *Medicare* – крупнейшие федеральные программы социальных льгот. В настоящее время система социального обеспечения занимает весьма прочное положение, поскольку собирает больше средств от 110 млн рабочих, чем выплачивает 41 млн получателей пособий. Но в 2029 г. такое самофинансирование закончится, потому что для выплаты социальных пособий поколению, родившемуся в период пика рождаемости, потребуется огромный объем средств. Расходы на *Medicare* – самую быстрорастущую программу – увеличатся еще больше, когда это многочисленное поколение начнет уходить на пенсию.

Под руководством Двухпартийной комиссии Конгресса по реформе системы социальных льгот и налоговой системы политики в настоящее время приступили к решению этой проблемы. Нет никаких сомнений в том, что вопрос о судьбе социальных льгот станет в ближайшем будущем предметом оживленного обсуждения.

Источник: Двухпартийная комиссия по реформе системы социальных льгот и налоговой системы (*The Bipartisan Commission on Entitlements and Tax Reform*); Бюджетное управление Конгресса (*Congressional Budget Office*); средства массовой информации.

торы большинства штатов нынче пользуются правом вето по строкам и статьям расходов в бюджетах своих штатов, но президент США не обладает подобными полиомочиями при принятии федерального бюджета. Сторонники такой реформы считают, что она позволит президенту изымать из законов об ассигнованиях популистские проекты, выигрыш от которых на местном или региональном уровне меньше, чем их издержки для налогоплательщиков страны. Вето по строкам и статьям могло бы способствовать сокращению государственных расходов и помочь федеральному правительству сбалансировать свой бюджет. Противники этой меры доказывают, что право вето по статьям и строкам дает президенту слишком много власти, которой, по их мнению, легко злоупотребить ради достижения собственных политических целей.

Позитивная роль долга

Завершая этот обзор воображаемых и реальных проблем, связанных с бюджетным дефицитом и государственным долгом, мы хотим закончить наш разговор на оптимистичной ноте. Долг – и государственный, и частный – играет положительную роль в преуспевающей и растущей экономике. По мере роста доходов растут и сбережения. Макроэкономическая теория и фискальная политика свидетельствуют о том, что для того чтобы совокупный спрос держался на уровне полной занятости, этот возросший объем сбережений или его эквивалент обязательно должен поступить в распоряжение потребителей, предпринимателей и правительства и быть израсходован ими. *Формирование долга* – это и есть процесс, в котором сбережения поступают тем, кто их расходует. Потребители и предприниматели *действительно* заимствуют значительную часть сбережений и расходуют их. Общая сумма частного долга в Соединенных Штатах составляет почти 9 трлн дол.

Но если домохозяйства и фирмы не склонны делать займы и частный долг увеличивается недостаточно быстро, чтобы поглотить растущий объем сбережений, эту задачу должен решить прирост государственного долга, иначе экономика выйдет из состояния полной занятости и не сможет реализовать свой потенциал роста.

РЕЗЮМЕ

1. Бюджетный дефицит представляет собой превышение государственных расходов над доходами; государственный долг – это сумма бюджетных дефицитов и излишков, накопленная с течением времени.

2. Существует несколько концепций бюджета, среди них: ежегодно сбалансированный бюджет; циклически сбалансированный бюджет; функциональные финансы. Основная проблема ежегодно сбалансированного бюджета состоит в том, что он оказывает скорее проциклическое, чем антициклическое воздействие на экономику. Сбалансировать бюджет в рамках цикла – задача тоже нелегкая, если подъемы и спады, хотя бы примерно, не совпадают по своим масштабам и диапазону. Согласно концепции функциональных финансов, основная цель федеральной финансовой системы – стабилизация экономики, и проблемы, связанные с чередующимися дефицитами и избытками бюджета, имеют второстепенное значение.

3. Исторически основными причинами роста государственного долга служили дефицитное финансирование военных действий и экономические спады. Крупный структурный дефицит последних лет – это в первую очередь результат предпринятого ранее снижения налогов и одновременного расширения программ социальных льгот.

4. Государственный долг США в 1994 г. достиг 4,6 трлн дол.; $^2/_3$ этих долговых обязательств размещены публично, $^1/_3$ находится в собственности правительственных ведомств и Федеральной резервной системы. С 70-х годов сам долг и связанные с ним процентные платежи существенно возросли по отношению к ВВП. Долг также увеличился в расчете на душу населения.

5. Утверждение, будто крупный государственный долг способен привести страну к банкротству, ложно по следующим причинам: а) долг нужно лишь рефинансировать, а не погашать; б) федеральное правительство обладает полномочиями по налогообложению и эмиссии денег.

6. Если отвлечься от эффекта вытеснения, то государственный долг не приводит к перекладыванию экономического бремени на плечи грядущих поколений.

7. С государственным долгом связаны следующие серьезные проблемы: а) выплата процентов по долгу, вероятно, увеличивает неравенство в доходах; б) процентные платежи по долгу требуют повышения налогов, что может подорвать экономические стимулы; в) государственные займы для рефинансирования долга или выплаты процентов по нему могут привести к росту процентных ставок в стране и вытеснению частных инвестиций.

8. В 80-х и 90-х годах дефицит федерального бюджета существенно возрос по сравнению с прошлыми периодами. Многие экономисты полагают, что под воздействием этого сложившегося громадного дефицита процентные ставки в США повысились, что в свою очередь способствовало: а) вытеснению частных инвестиций; б) увеличению спроса на американские ценные бумаги со стороны иностранцев. Этот повышенный спрос на ценные бумаги США привел к росту международной стоимости доллара, который вызвал сокращение американского экспорта и расширение импорта. Образовавшийся вследствие этого внешнеторговый дефицит оказывает сдерживающее воздействие на внутреннюю экономику.

9. Для борьбы с огромным бюджетным дефицитом и государственным долгом предлагаются или уже приняты следующие меры: а) бюджетное законодательство 1990 г., утвердившее повышение налогов и сокращение расходов, а также обязавшее Конгресс уравновешивать введение новых расходов или снижение налогов либо сокращением текущих расходов, либо повышением налогов; б) Закон о сокращении дефицита, который предусматривал сокращение расходов и повышение индивидуального подоходного налога, налога на прибыль корпораций и федерального налога на бензин; в) поправка к конституции о ежегодно сбалансированном бюджете (предложение); г) наделение президента страны правом вето по строкам и статьям бюджетных расходов (предложение).

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Бюджетный дефицит *(budget deficit)*
Государственный долг *(public debt)*
Ежегодно сбалансированный бюджет *(annually balanced budget)*
Циклически сбалансированный бюджет *(cyclically balanced budget)*
Функциональное финансирование *(functional finance)*
Программы социальных льгот *(entitlement programs)*
Внешний долг *(external debt)*
Эффект вытеснения *(crowding-out effect)*
Государственные инвестиции *(public investments)*
Теорема эквивалентности Рикардо *(Ricardo equivalence theorem)*

Закон о пересмотре бюджета 1990 г.
(Budget Reconciliation Act of 1990)
Закон о соблюдении бюджета 1990 г.
(Budget Enforcement Act of 1990)
Закон о сокращении дефицита 1993 г.
(Deficit Reduction Act of 1993)
Поправка о сбалансированном бюджете
(balanced budget amendment)
Вето по строкам и статьям расходов
(line-item veto)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. ***Ключевой вопрос.*** *Оцените возможности применения фискальной политики в качестве инструмента стабилизации при следующих условиях: а) ежегодно сбалансированный бюджет; б) циклически сбалансированный бюджет; в) функциональные финансы.*

2. Каковы основные исторические причины наращивания государственного долга? Почему в 80-х годах сложился столь крупный бюджетный дефицит? Почему дефицит вырос в 1991 и 1992 гг.?

3. ***Ключевой вопрос.*** *Обсудите два способа оценки величины государственного долга. Чем внутренний долг отличается от внешнего долга? Каковы последствия погашения внутреннего долга? А внешнего долга? Объясните различие между погашением и рефинансированием долга.*

4. Объясните и оцените каждое из следующих утверждений.

а. «Национальный долг – это примерно то же самое, что долг левой руки правой руке».

б. «Банкротство федерального правительства представляет собой по крайней мере наименее вероятную проблему из тех, которые может породить государственный долг».

в. «Основная причина роста государственного долга состоит в недостатке политической воли».

г. «Финансовые ресурсы системы социального обеспечения на самом деле не ресурсы, а будущие обязательные расходы, и они лишь маскируют реальный размер дефицита».

5. Когда эффект вытеснения вероятнее всего проявляется с наибольшей силой – в период спада или когда экономика близка к полной занятости? Объясните свой ответ.

6. Некоторые экономисты считают, что количественные параметры государственного долга лучше всего отражает отношение процентных платежей по долгу к ВВП. Можете ли вы это объяснить?

7. ***Ключевой вопрос.*** *Станет ли государственный долг США в размере 4,6 трлн дол. бременем для грядущих поколений? Если это произойдет, то каким образом? Почему дефицитное финансирование государственных расходов с большей вероятностью, чем налоговое финансирование, может привести к сокращению в будущем размера нашей «национальной фабрики»?*

8. ***Ключевой вопрос.*** *Проследите цепочку причинно-следственных связей, через которую крупный бюджетный дефицит может повлиять на внутренние реальные процентные ставки, объем внутренних инвестиций, международную стоимость доллара и внешнеторговый баланс. Прокомментируйте следующее высказывание: «Слишком немногие отдают себе отчет в том, что ослабление позиций США в международной торговле – результат в первую очередь собственной политики Соединенных Штатов, а вовсе не происков иностранцев». Опираясь на теорему эквивалентности Рикардо, выскажите возражения против этого утверждения.*

9. Объясните, каким образом существенное сокращение бюджетного дефицита страны может отразиться на: а) величине ее внешнеторгового дефицита; б) общей сумме долга США иностранцам; в) объеме закупок иностранцами американских активов, таких, как промышленные предприятия или фермы.

10. Каково содержание законов о пересмотре бюджета и о соблюдении бюджета, принятых в 1990 г.? Какие налоги были повышены Законом о сокращении дефицита 1993 г.? Объясните следующее утверждение: «Успех Закона о сокращении дефицита 1993 г. в деле реального уменьшения размера дефицита, вероятно, объясняется тем, что в период 1993–1998 гг. страна не переживала экономических спадов».

11. Одобрите ли вы поправку к конституции, требующую ежегодного принятия сбалансированного федерального бюджета? Почему «да» или почему «нет»? Поддерживаете ли вы идею о предоставлении президенту права вето по строкам и статьям бюджетных расходов? Почему «да» или почему «нет»?

12. («Последний штрих».) Что такое «программы социальных льгот»? Приведите несколько примеров подобных программ. В чем причина быстрого роста таких программ? Каким образом их дальнейший рост может отразиться на будущих поколениях?

19

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

На протяжении текущего столетия экономика Соединенных Штатов росла весьма значительными темпами, за исключением нескольких периодов циклической нестабильности. Реальный продукт увеличился в 15 раз, в то время как численность населения лишь утроилась. Таким образом, сегодня каждому американцу в среднем доступно в 5 раз больше товаров и услуг, чем в 1900 г., к тому же их качество теперь несравнимо выше. Экономический рост создал материальное изобилие, повысил уровень жизни и смягчил проблемы, порождаемые дилеммой между неограниченными потребностями и ограниченными ресурсами.

Но история американского экономического роста — это не только летопись успеха. Начиная с 70-х годов темпы экономического роста в США значительно замедлились по сравнению с более ранними периодами. На протяжении трех последних десятилетий только в 3 из 24 промышленно развитых стран темпы экономического роста были ниже, чем в США.

Мы начнем главу с определения экономического роста, затем проведем анализ этого явления и посмотрим, как можно представить экономический рост с помощью наших графических моделей. Далее мы исследуем количественные показатели экономического роста США в долгосрочной перспективе и различные способствующие ему факторы. Это даст нам возможность проанализировать причины снижения производительности труда, которое началось в 70-х годах. Мы представим и подвергнем критике модели экономической катастрофы, так называемые модели «конца света». И наконец, вкратце рассмотрим различные стратегии правительства, направленные на ускорение темпов экономического роста.

ТЕОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Теория экономического роста исследует вопрос, почему производственные возможности экономики возрастают с течением времени. Кроме того, эта теория занимается разработкой политики, с помощью которой можно было бы увеличить объем ВВП, производимый в условиях полной занятости.

Два определения

Экономический рост можно определять и оценивать двумя способами:

1) как увеличение реального ВВП за некоторый период времени;

2) как увеличение за некоторый период времени реального ВВП в расчете *на душу населения.*

Для оценки военно-политического потенциала более уместно первое определение. Но для сравнения уровней жизни населения в отдельных странах и регионах куда лучше подходит показатель объема производства на душу населения. Так, сравнение объемов ВВП Индии и Дании дает следующую картину: 215 млрд и 124 млрд дол. соответственно. Однако, если воспользоваться вторым определением, то окажется, что ВВП на душу населения в

Дании составляет 26 тыс. дол., а в Индии – лишь 310 дол.

Обычно, независимо от принятого определения, экономический рост измеряется годовыми *темпами* роста, выраженными в процентах. Например, если реальный ВВП в прошлом году составил 200 млрд дол., *а в текущем году – 210 млрд дол., мы можем* рассчитать темпы роста, вычтя из величины реального ВВП текущего года величину прошлогоднего реального ВВП и разделив разность на величину реального ВВП за прошлый год. В данном случае темпы роста равны (210 млрд дол. – – 200 млрд дол.) /200 млрд дол., или 5%.

Экономический рост как цель

Экономический рост представляет собой общепризнанную экономическую цель общества. Увеличение объема производства относительно численности населения означает повышение уровня жизни. Рост реального продукта влечет за собой возрастание материального изобилия и помогает хотя бы отчасти справиться с проблемой экономики. *Растущая экономика позволяет более полно удовлетворять потребности людей и легче решать социально-экономические проблемы как внутри страны, так и на международном уровне.* Растущая экономика характеризуется приростом годового реального продукта, который может использоваться для более эффективного удовлетворения существующих или вновь возникающих потребностей.

Увеличение реальных заработков расширяет круг возможностей, доступных любой семье: путешествие по миру, домашний компьютер, высшее образование для каждого ребенка и т.д., – без ущерба для других возможностей и благ. Экономический рост позволяет осуществлять новые программы по борьбе с бедностью и загрязнением окружающей среды, *не затрагивая* текущие уровни потребления, инвестиций и производства общественных благ. *Экономический рост смягчает проблему ограниченности ресурсов.* Растущая экономика, в отличие от застойной, позволяет обществу и потреблять больше, и наращивать свой будущий производственный потенциал. Облегчая бремя, порождаемое ограниченностью ресурсов, то есть раздвигая рамки производственных возможностей экономики, экономический рост позволяет обществу более полно реализовать поставленные экономические цели и осуществлять новые широкомасштабные программы, требующие материальных ресурсов.

Арифметика экономического роста

Почему экономисты так остро воспринимают самые, казалось бы, незначительные изменения в темпах роста? Потому что разница между 4 и 3% экономического роста в самом деле весьма значительна. Для Соединенных Штатов с их реальным ВВП 5342 млрд дол. разница между темпами роста в 3 и 4% выражается суммой около 53 млрд дол. в год. Для населения очень бедной страны снижение темпов экономического роста даже на 0,5% вполне может означать переход *от недоедания к голодной смерти.*

Кроме того, в течение ряда лет даже небольшие изменения темпов роста могут приобрести очень важное значение, поскольку они накапливаются. Предположим, что две страны – Альфания и Бетания – имеют одинаковые объемы ВВП, но темпы экономического роста в Альфании составляют 4% в год, а в Бетании – всего 2%. В соответствии с «правилом 70» (см. гл. 8) ВВП Альфании удвоится всего за 17,5 лет (70/4); а Бетании для этого понадобится 35 лет (70/2).

Кое-кто из экономистов утверждает, что рост имеет более важное значение для экономики, чем стабильность. Устранение разницы между фактическим и реальным ВВП может единовременно увеличить национальный доход, скажем, на 6%. В то же время экономический рост на 3% в год позволяет увеличить национальный доход на 6% за два года и в дальнейшем обеспечит 6%-ный прирост национального дохода каждые два года в течение продолжительного срока.

ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Экономический рост любой страны определяется шестью основными факторами.

Факторы предложения

Четыре фактора связаны с материальной способностью экономики к росту. К ним относятся: 1) количество и качество природных ресурсов; 2) количество и качество трудовых ресурсов; 3) объем основного капитала; 4) технологии. Эти факторы экономического роста называются **факторами предложения**, они служат материальными агентами расширения производства. Доступность большего количества лучших по качеству ресурсов, включая технологический потенциал, позволяет увеличивать объем реального продукта в экономике.

Факторы спроса и эффективности

Два других фактора способствуют росту. Первый из них – это **фактор спроса**. Для реализации своего растущего производственного потенциала экономике необходимо обеспечить полную занятость все большего количества ресурсов. Это требует постоянного увеличения совокупного спроса.

Факторы предложения и спроса тесно взаимосвязаны в своем влиянии на экономический рост. Безработица и неполное использование ресурсов могут существенно замедлить накопление капитала и прирост расходов на научные исследования и разработки. А низкие темпы технического прогресса и наращивания инвестиций, наоборот, могут вызвать безработицу.

Второй фактор, способствующий росту, – это **фактор эффективности**. Чтобы достичь своего производственного потенциала, экономике необходимо не только обеспечить полную занятость ресурсов, но и добиться от них полной производительности. Для производства наиболее ценимых обществом товаров и услуг нужно использовать дополнительные ресурсы (эффективность распределения) с наименьшими затратами (эффективность производства). Способность наращивать производство недостаточна для получения максимального объема совокупного продукта. Для этого нужно также обеспечить реальную занятость растущего количества ресурсов *и* их эффективное применение в производстве максимального объема полезной продукции.

ГРАФИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

Истинное представление об этих шести факторах, лежащих в основе экономического роста, позволяют получить кривые производственных возможностей, с которыми мы познакомились в главе 2, и анализ совокупного предложения и совокупного спроса, проведенный в главе 17.

Экономический рост и производственные возможности

Вспомним, что кривая, подобная кривой *AB* на рис. 19-1, отражает наивысшую производительность экономики. Она показывает различные *максимальные* по объему сочетания продуктов, которые экономика способна произвести при заданных количестве и качестве природных, человеческих и капитальных ресурсов и технологическом уровне. Улучшение любого из факторов предложения смещает кривую производственных возможностей выше и правее, например, от *AB* к *CD* на рис. 19-1. А результатом такого сдвига станут увеличение количества или повышение качества ресурсов и технический прогресс.

Но факторы спроса и эффективности напоминают нам, что экономика не обязательно достигнет своего максимального производственного потенциала. Кривая может сдвинуться правее и выше, но экономика при этом останется на более низком уровне, например в точке *a* на кривой *AB*. Поскольку точка *a* расположена внутри новой кривой *CD*, экономика не достигла своего потенциала роста.

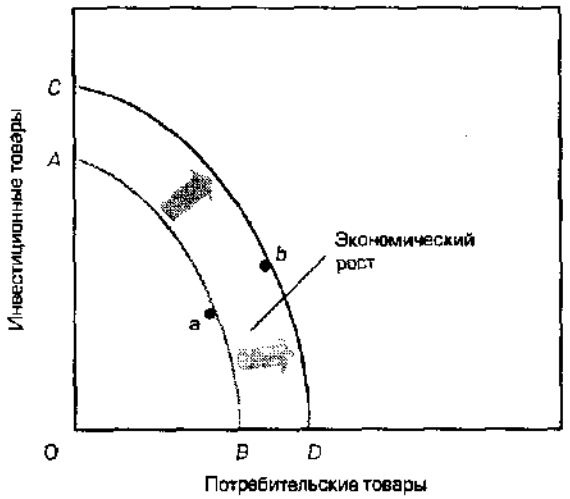


Рисунок 19-1. Экономический рост и кривая производственных возможностей

Экономический рост проявляется в смещении кривой производственных возможностей правее и выше – от *AB* к *CD*. Такой сдвиг становится возможен благодаря увеличению количества и повышению качества ресурсов, а также совершенствованию технологии. Важное значение для осуществления этого сдвига, то есть для перемещения экономики из точки *a* в точку *b*, имеют полная занятость ресурсов и экономическая эффективность.

Прирост производственного потенциала реализуется только при условии, что: 1) совокупный спрос увеличивается в достаточной степени, чтобы соответствовать полной занятости; 2) дополнительные ресурсы используются эффективно, то есть вносят максимальный стоимостный вклад в производство продукции.

Увеличение совокупного спроса должно переместить экономику из точки *a* в какую-то точку на кривой *CD*. Причем для получения наибольшего прироста денежной стоимости производственного продукта, то есть наибольшего прироста реального ВВП, это положение на кривой *CD* должно быть оптимальным. Из главы 2 мы знаем, что «наилучшее положение» устанавливается при наращивании производства каждого товара до тех пор, пока его предельная выгода будет равна его предельным издержкам (см. рис. 2-2). Здесь за оптимальное сочетание инвестиционных и потребительских товаров мы принимаем точку *b*.

Возьмем для иллюстрации такой пример. Чистый прирост рабочей силы в США составляет 2 млн человек в год. Сам по себе этот прирост увеличивает производственную мощность, или потенциал, экономики. Но для того чтобы эти новые 2 млн работников произвели то количество дополнительного продукта, какое способны, им всем необходимо найти работу, причем именно в тех отраслях и

фирмах, где их способности полностью и наилучшим образом реализуются. Общество не нуждается ни в новых трудовых ресурсах, пополняющих ряды безработных, ни в педиатрах, работающих водопроводчиками; равно как ему не нужны рабочие, производящие продукт с более высокими издержками, чем его предельная выгода. *(Ключевой вопрос 2.)*

Труд и производительность. При всей важности факторов спроса и эффективности основное внимание при обсуждении проблем роста экономисты уделяют предложению. На рис. 19-2 схематично очерчены ключевые вопросы, вокруг которых строится это обсуждение, и показаны два основополагающих способа, какими общество способно добиться увеличения своего реального продукта и дохода: 1) вовлечение в производство большего объема ресурсов; 2) наращивание производительности этих ресурсов. Можно утверждать, что *объем реального ВВП любого года зависит от трудозатрат (измеряемых в отработанных человеко-часах), помноженных на производительность труда (измеряемую почасовой выработкой одного работника).*

$$\text{Совокупный объем производства} = \text{Количество отработанных человеко-часов} \times \text{Производительность труда.}$$

Приведем такой пример. Предположим, что в хозяйстве занято 10 человек, каждый из которых отрабатывает 2 тыс. часов в год (50 недель по 40 рабочих часов в неделю), так что общее количество отработанных человеко-часов составляет 20 тыс. Если производительность труда, то есть средняя удельная выработка (выработка в расчете на человеко-час) равна 5 дол., то общий объем производства, или реальный ВВП, составит 100 тыс. дол. (20 тыс. × × 5 дол.).

Чем определяется количество отработанных часов? И от чего зависит производительность труда? Рис. 19-2 дает нам некоторые ответы на эти вопросы. Величина трудозатрат зависит от численности занятых и от средней продолжительности рабочей недели. Численность занятых зависит от численности трудоспособного населения и **уровня вовлеченности в состав рабочей силы**, то есть от *доли трудоспособного населения, которое реально представляет рабочую силу*. Средняя продолжительность рабочей недели определяется организационно-правовыми факторами, а также условиями коллективных трудовых соглашений.

Производительность труда определяется такими факторами, как технический прогресс, фондовооруженность труда (объем доступного для трудовой деятельности основного капитала), качество самой рабочей силы и эффективность распределения и сочетания различных ресурсов, а также управления ими. Производительность труда повышается по мере улучшения здоровья, профессиональной подготовки, образования работников и повышения их заинтересованности в труде; по мере роста обеспеченности труда машинами, оборудованием и сырьем как в количественном, так и в качественном отношении; по мере совершенствования организации производства и управления им; по мере перераспределения трудовых ресурсов из менее эффективных в более эффективные отрасли.

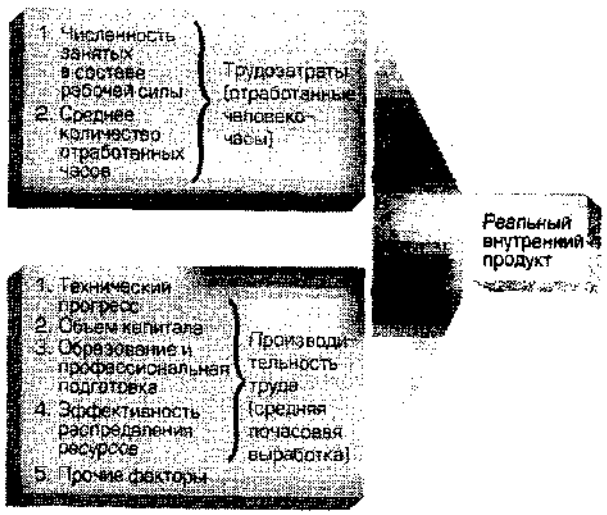


Рисунок 19-2. Факторы, определяющие объем реального продукта

Реальный ВВП можно представить как произведение трудозатрат и производительности труда.

Модель совокупного спроса – совокупного предложения

Экономический рост можно также рассматривать через призму анализа долгосрочного совокупного предложения и совокупного спроса (см. рис. 17-6 и 17-7). Предположим, совокупный спрос представлен кривой AD_1, а долгосрочное совокупное предложение – кривыми AS_1 и AS'_1, как показано на рис. 19-3. Исходный равновесный уровень цен равен P_1, а реальный объем производства – Q_1.

Вспомним, что восходящий отрезок кривой AS'_1, обозначающий краткосрочное совокупное предложение, показывает, что изменение уровня цен влечет за собой изменение реального объема производства. В долгосрочной перспективе, однако, заработная плата и цены других затрачиваемых ресурсов полностью приспосабливаются к новому уровню цен, в результате чего кривая совокупного предложения принимает вид вертикальной прямой на уровне полной занятости, или потенциальном уровне реального производства. Как и в случае с кривой

производственных возможностей, долгосрочный уровень реального производства при полной занятости определяют реальные факторы предложения – количество и качество ресурсов и технологии. Изменения уровня цен не меняют положения кривой производственных возможностей; не меняют они и положение кривой долгосрочного совокупного предложения.

Сдвиги совокупного предложения. Теперь предположим, что изменение факторов предложения, перечисленных на рис. 19-2, сдвигают кривую долгосрочного совокупного предложения вправо от AS_1 до AS_2. Это означает, что кривая производственных возможностей, изображенная на рис. 19-1, сместилась правее и выше.

Сдвиги совокупного спроса. Если совокупный спрос остается в положении AD_1, увеличение долгосрочного совокупного предложения от AS_1 до AS_2 со временем устранит присущую ценам и ставкам заработной платы негибкость в сторону понижения и приведет к снижению уровня цен. Однако в последние десятилетия экономический рост сопровождался не падением, а подъемом уровня цен. Это означает, что совокупный спрос увеличивался гораздо быстрее, чем долгосрочное совокупное предложение, что показано на рис. 19-3 сдвигом совокупного спроса от AD_1 до AD_2 в результате изменения одной или более детерминант совокупного спроса (см. табл. 11-1).

Сочетание приростов совокупного предложения и совокупного спроса, отраженное на рис. 19-3, вызвало экономический рост от Q_1 до Q_2 и повышение уровня цен от P_1 до P_2. При уровне цен P_2 экономика окажется на новой кривой краткосрочного совокупного предложения AS'_2. (Если вам неясно, почему это происходит, вернитесь к рис. 17-6.)

Кроме того, под воздействием инфляции номинальный ВВП (= $P \times Q$) увеличивается быстрее, чем реальный ВВП (= Q). Эта схема выявляет скрытую тенденцию динамики номинального ВВП, реального ВВП и уровня цен в США, удостовериться в существовании которой вы можете, изучив строки 5, 18 и 21 таблицы, помещенной на форзаце этой книги. *(Ключевой вопрос 3.)*

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ США

Табл. 19-1 дает представление об экономическом росте США за последние десятилетия с точки зрения обоих определений этого понятия. В столбце (2) экономический рост выражен увеличением реального ВВП, не всегда стабильным, но довольно значительным. *С 1940 г. реальный ВВП возрос почти в 6 раз.* Однако численность населения США также существенно увеличилась. Воспользовавшись вторым определением экономического роста, мы увидим в столбце (4), что *реальный ВВП на душу населения в 1994 г. почти втрое превысил аналогичный показатель 1940 г.*

А что можно сказать о *темпах* роста? Как явствует из раздела «Международный ракурс» 19-1, ежегодные темпы роста реального ВВП США начиная с 1948 г. составляли 3,1%. Не представленный в разделе показатель реального ВВП на душу населения увеличивался в тот же период примерно на 2% в год.

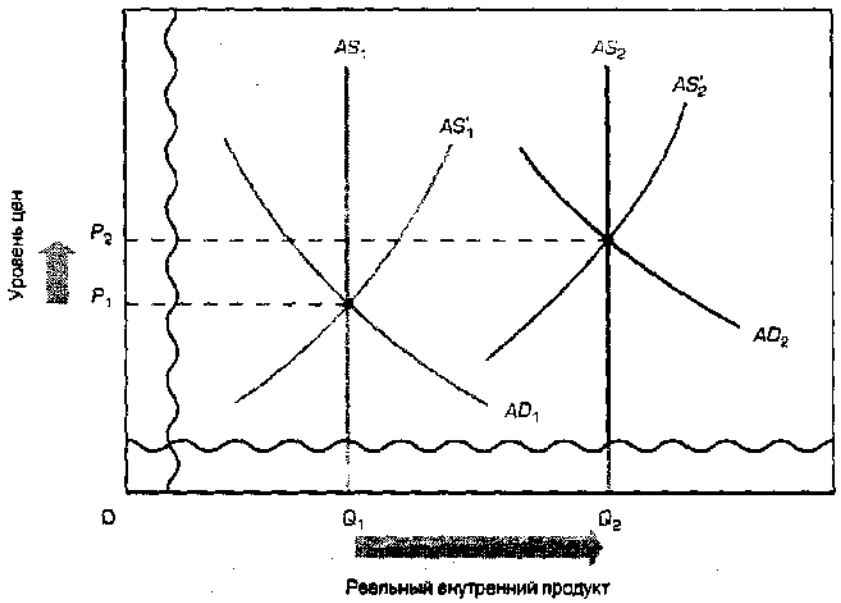


Рисунок 19-3. Экономический рост и модель совокупного спроса – совокупного предложения

Кривые долгосрочного и краткосрочного совокупного предложения со временем смещаются вправо, например, от AS_1 и AS'_2 до AS_2 и AS'_2. Вместе с тем совокупный спрос может сместиться вправо еще быстрее. Результатом такого сочетания сдвигов станет экономический рост (который показан увеличением реального продукта от Q_1 до Q_2), сопровождаемый инфляцией (которая показана повышением уровня цен от P_1 до P_2).

Таблица 19-1. Реальный ВВП и ВВП на душу населения, 1929–1994 гг.

(1) Годы	(2) ВВП (в млрд дол., в ценах 1987 г.)	(3) Численность населения (в млн человек)	(4) ВВП на душу населения (в ценах 1987 г.) (2)/(3)
1929	841	122	6893
1933	592	126	4698
1940	919	132	6962
1945	1615	140	11 536
1950	1428	152	9395
1955	1773	166	10 681
1960	1973	181	10 902
1965	2474	194	12 753
1970	2876	205	14 029
1975	3222	214	15 056
1980	3776	228	16 561
1985	4280	239	17 908
1990	4897	250	19 588
1994	5342	261	20 467

Источник: Economic Report of the President, 1995.

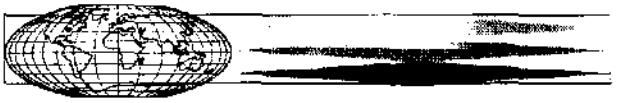
Эти сухие цифры нуждаются в некоторых уточнениях.

1. Повышение качества товаров и услуг. Данные, приведенные в табл. 19-1 и в разделе «Международный ракурс» 19-1, *не полностью* отражают повышение качества товаров и услуг и потому, вероятнее всего, занижают истинный рост благосостояния общества. Количественные показатели сами по себе не позволяют провести точное сравнение эпохи ледников и долгоиграющих пластинок с эрой холодильников и компакт-дисков.

2. Увеличение свободного времени. Рост реального ВВП и ВВП на душу населения, показанный в табл. 19-1, происходил несмотря на значительное увеличение свободного времени. Обычная рабочая неделя, некогда 70-часовая, теперь составляет приблизительно 40 часов. И вновь получается, что оценка экономического благосостояния занижена.

3. Воздействие на окружающую среду. Но количественные показатели не отражают также и того отрицательного воздействия, которое экономический рост оказывает на окружающую среду и качество жизни. Если экономический рост ухудшает состояние природной среды и создает стрессовые нагрузки на производстве, то статистические данные завышают выгоды такого роста.

4. Международные сравнения. Соединенные Штаты имеют куда менее впечатляющие показатели экономического роста, чем некоторые другие промышленно развитые страны. Как явствует из раздела «Международный ракурс» 19-1, темпы экономического роста Японии в последние десятилетия более чем вдвое превосходили темпы роста США. Немудрено, что в США усиливается озабоченность тем, что Япония вот-вот перегонит Америку и займет ее место ведущей индустриальной державы мира.

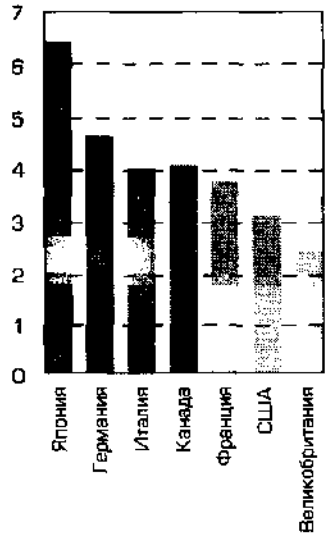


МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 19-1

Среднегодовые темпы роста в отдельных странах, начиная с 1948 г.

С 1948 г. реальный ВВП в Соединенных Штатах рос медленнее, чем в некоторых других промышленно развитых странах. Наиболее высокие ежегодные темпы роста в этот период продемонстрировали Япония и Германия.

Ежегодный рост реального ВВП, 1948 – 1993 гг.



Источник: Организация экономического сотрудничества и развития.

Краткое повторение 19-1

- Экономический рост можно оценивать как увеличение с течением времени либо реального ВВП в чистом виде, либо реального ВВП в расчете на душу населения.
- В графическом изображении экономический рост выглядит как сдвиг правее и выше кривой производственных возможностей или как одновременный сдвиг вправо кривых совокупного предложения и совокупного спроса.
- Со времени второй мировой войны ежегодные темпы роста реального ВВП в Соединенных Штатах составляли чуть более 3%.

ОЦЕНКА ФАКТОРОВ РОСТА

Экономист Эдвард Ф. Денисон (*Edward F. Denison*) бóльшую часть своей профессиональной деятельности посвятил количественной оценке относительной значимости различных факторов экономического роста. Его концепция факторов весьма близка к той, что представлена на рис. 19-2. Самые последние оценки Денисона отражены в табл. 19-2. Он рассчитал, что в период 1929–1982 гг. национальный доход увеличивался на 2,9% в год, а затем оценил долевой вклад в этот рост каждого фактора, представленного в таблице.

Затраты ресурсов и производительности труда

Самый очевидный вывод из оценок Денисона состоит в том, что *основным источником роста реального продукта и национального дохода служит повышение производительности труда.* Увеличение трудозатрат (строка 1 табл. 19-2) дает лишь $^1/_3$ прироста реального национального дохода за этот период; остальные $^2/_3$ обеспечивает повышение производительности труда (строка 2).

Трудозатраты

С течением времени численность населения и рабочей силы США существенно увеличилась. Например, за период 1929–1982 гг., рассмотренный Денисоном, население возросло со 122 млн до 232 млн человек, а рабочая сила – с 49 млн до 110 млн человек. Сокращение средней продолжительности рабочей недели перед второй мировой войной привело к уменьшению трудозатрат, но с тех пор рабочая неделя сокращалась весьма незначительно. Из-за падения рождаемости за последние 25 лет в стране произошло замедление демографического роста, которое, однако, отчасти перекрывалось увеличением численности иммигрантов. Но самое главное, что произошло в сфере трудозатрат, – это массовый приток женщин на рынки труда. Главным образом под воздействием этой тенденции численность рабочей силы США за последние 25 лет ежегодно увеличивалась примерно на 2 млн человек.

Таблица 19-2. Источники роста реального национального дохода США, 1929–1982 гг.

Источник роста		*Доля каждого источника (в %)*
(1) Увеличение трудозатрат		32
(2) Повышение производительности труда		68
(3) Технический прогресс	28	
(4) Накопление капитала	19	
(5) Образование и профессиональная подготовка	14	
(6) Эффект масштаба	9	
(7) Совершенствование распределения ресурсов	8	
(8) Правовой, человеческий и прочие факторы	–9	
		100

Источник: Denison E. F. Trends in American Economic Growth, 1929–1982. Washington: The Brookings Institution, 1985. P. 30 (сумма строк может не сходиться с итоговыми результатами из-за округления).

Технический прогресс

Основным двигателем экономического роста служит технический прогресс (строка 3 табл. 19-2), обеспечивший 28% прироста реального национального дохода за 1929–1982 гг.

Понятие «технический прогресс» охватывает не только разработку и внедрение новых производственных технологий, но и появление новых методов управления и новых форм организации бизнеса. Вообще говоря, технический прогресс связан с появлением новых знаний и научных открытий, позволяющих по-новому комбинировать имеющиеся ресурсы заданного объема, с тем чтобы добиться наращивания производства.

Технический прогресс тесно связан с накоплением капитала (инвестициями): зачастую он настоятельно требует вложения капитала в новые машины и оборудование. Закупка новых компьютеров означает не просто увеличение их количества, но более быстрое и энергичное распространение компьютерных технологий. А для внедрения новых методов производства ядерной энергии необходимо строить новые атомные электростанции. Вместе с тем, хотя современный севооборот и контурное земледелие обеспечивают значительный прирост сельскохозяйственного производства, они совсем не обязательно требуют вовлечения новых видов капитального оборудования или увеличения объема имеющегося.

Технический прогресс – процесс стремительный и глубинный. К наиболее важным достижениям прошлого относятся газовые и дизельные двигатели, конвейеры и сборочные линии. Позже новые технологии породили автоматизированное производство и производства, управляемые с одного пульта. Более крупные, быстрые и экономичные коммерческие самолеты, интегральные микросхемы, компьютеры, ксероксы, контейнерные перевозки и ядерная энергия, не говоря уже о биотехнологии, лазерах и сверхпроводимости, – это те современные технологические достижения, которые еще одно-два поколения назад относились к области фантастики.

Накопление капитала

Около 19%, то есть примерно $^1/_5$, ежегодного прироста реального национального дохода в 1929–1982 гг. было обеспечено за счет накопления капитала (строка 4 табл. 19-2). Рабочие, лучше оснащенные средствами производства, трудятся более производительно. А общество накапливает капитал благодаря сбережениям и инвестициям в предприятия и оборудование, создающие возможности для таких сбережений. По оценкам недавних исследований, общий объем производства возрастает примерно на $^1/_4$ процентного пункта от каждого дополнительного процента ВВП, инвестированного в средства производства.

Очень важный фактор производительности труда – объем основного капитала в расчете на *одного рабочего*. Даже если в определенный период времени объем капитала увеличивается, но при этом численность рабочей силы также быстро растет, производительность труда не обязательно повысится, потому что фондовооруженность каждого работника в подобных обстоятельствах может и не возрасти. Именно так развивались события в 70–80-х годах, когда существенное увеличение численности рабочей силы привело к замедлению роста производительности труда в США.

Фондовооруженность в расчете на одного рабочего в Соединенных Штатах повышается. Сегодня на каждого работника приходится около 52 тыс. дол. основного капитала (в форме зданий и оборудования).

Здесь необходимо сделать две оговорки.

1. В последние годы Соединенные Штаты сберегают и инвестируют меньшую долю ВВП, чем большинство других промышленно развитых стран. Это помогает понять причины не слишком внушительного роста экономики США. Объем инвестиций как доля ВВП и темпы роста реального ВВП на душу населения находятся в прямой зависимости (см. «Международный ракурс» 2-1).

2. Инвестиции осуществляет не только частный, но и государственный сектор. Американская инфраструктура – автострады и мосты, общественный транспорт и государственная система очистки сточных вод, муниципальные системы водоснабжения и аэропорты – в последнее время испытывает острые проблемы, связанные с физическим износом, техническим устареванием и нехваткой мощностей для обслуживания дальнейшего экономического роста.

Кроме того, государственный капитал (инфраструктура) и частный капитал взаимно дополняют друг друга. Инвестиции в строительство новых автострад стимулируют частные инвестиции в новые производственные предприятия и предприятия розничной торговли, расположенные вдоль этих автострад. Промышленные центры, строительство которых осуществляют местные власти, привлекают частных производителей. В замедлении развития американской инфраструктуры некоторые экономисты усматривают важнейшую причину сокращения частных инвестиций.

Образование и профессиональная подготовка

Бенджамин Франклин сказал как-то: «Тот, кто приобрел ремесло, приобрел состояние». Он имел в виду, что образование и профессиональная подготовка повышают производительность труда работника и в результате дают ему возможность больше зарабатывать. Инвестиции в человеческий капитал, равно как и инвестиции в материальные активы, – важное средство повышения производительности труда. По оценкам Денисона (см. табл. 19-2), повышение качества рабочей силы (строка 5) обеспечило 14% прироста реального национального дохода США.

Вероятно, самым простым показателем качества рабочей силы является уровень образования. На рис. 19-4 отражены изменения, которые происходили в этой области за последние десятилетия. В настоящее время 80% американской рабочей силы в возрасте не моложе 25 лет имеют по крайней мере среднее образование; из них 22% получили высшее образование (не ниже колледжа). Как видно из рис. 19-4, образование становится доступно все большему числу людей.

Однако качество образования в США вызывает серьезную обеспокоенность. Оценки стандартных

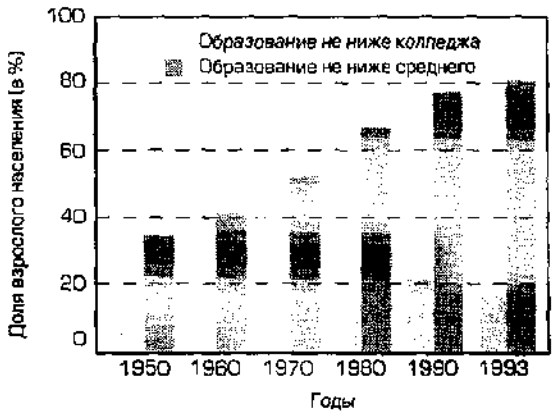


Рисунок 19-4. Изменение уровня образования взрослого населения США

Доля взрослого населения старше 25 лет, закончившего среднюю школу и высшее учебное заведение, за последние десятилетия увеличилась (Statistical Abstract of the United States 1994. P. 157).

проверочных тестов при поступлении в колледж существенно снизились по сравнению с прошлыми десятилетиями. Более того, американские студенты, изучающие естественные науки и математику, значительно уступают по уровню знаний учащимся многих других промышленно развитых стран. У японских детей более продолжительный учебный день, да и учебный год в Японии состоит из 240 дней, по сравнению со 180 днями в США. К тому же американские учебные заведения выпускают все меньше инженеров и ученых, причем истоки этой проблемы кроются все в той же недостаточной подготовке по математике и естественным наукам, которую получают дети в начальной и средней школе. Кроме того, считается, что в Японии и Германии – странах с наиболее высокими темпами роста производительности труда – шире распространена и лучше, чем в США, организована профессиональная подготовка без отрыва от производства.

Распределение ресурсов и эффект масштаба

В табл. 19-2 также показано, что производительность труда увеличивается благодаря эффекту масштаба, то есть экономии, достигаемой за счет масштабов деятельности (строка 6), и более совершенному распределению ресурсов (строка 7).

Более эффективное распределение ресурсов. Повышение эффективности распределения ресурсов означает, что с течением времени работники перемещаются из низкопроизводительных сфер занятости в высокопроизводительные. В процессе исторического развития значительная часть рабочей силы переместилась из сельского хозяйства, где производительность низка, в обрабатывающую промышленность, где производительность несколько выше. Позже произошел отток трудовых ресурсов уже из обрабатывающей промышленности в еще более высокопроизводительные отрасли сферы услуг – правовых, медицинских, консультационных, финансовых. В результате таких перемещений средняя производительность труда американских рабочих в целом повысилась.

Кроме того, из-за дискриминации на рынке труда женщины и представители социальных меньшинств традиционно практически не имели доступа в высокопроизводительные сферы занятости. Со временем ослабление дискриминации позволило вышеназванным группам населения переместиться из низкопроизводительных профессий в высокопроизводительные, результатом чего стал прирост общей производительности труда и реального ВВП.

Зачастую таможенные тарифы, импортные квоты и другие барьеры международной торговли (см. гл. 6) удерживают ресурсы в относительно непродуктивных сферах занятости, поэтому долгосрочная тенденция к либерализации международной торговли способствует повышению эффективности распределения ресурсов и увеличению реального объема производства.

Эффект масштаба. Эффект масштаба – это те производственные преимущества, которые возникают при увеличении размера предприятия и рынка сбыта его продукции. Так, крупная корпорация, как правило, располагает более широким выбором эффективных производственных технологий, нежели мелкая фирма. Крупный автомобилестроитель в состоянии установить у себя современные компьютеризованные сборочные линии с использованием промышленных роботов, в то время как мелкие производители вынуждены довольствоваться менее совершенными технологиями. Лишь постоянное увеличение масштабов производства (размеров предприятий) и расширение рынков сбыта позволяют внедрять более эффективные методы производства. В свою очередь, это ведет к повышению производительности труда и экономическому росту.

Факторы, сдерживающие экономический рост

Существуют также факторы, которые сдерживают рост реального производства и дохода. В табл. 19-2 они в обобщенном виде представлены правовым и человеческим факторами (строка 8). В период с 1929 по 1982 г. произошли существенные изменения в государственном регулировании промышленности, контроле за загрязнением окружающей среды, охране труда и здоровья и т. д., которые отрицательно сказались на темпах экономического роста. Усиление государственного контроля за загрязнением среды, безопасностью труда и охраной здоровья работающих, а также поддержкой нетрудоспособных и инвалидов привело к увеличению расходов на очистные сооружения, улучшение условий труда и обеспечение нетрудоспособных граждан за счет инвестиций в основной капитал, необходимый для экономического роста. Если фирма должна потратить 1 млн дол. на установку газоочистителя, чтобы выполнить государственные нормативы вредных выбросов, или на создание в своем магазине условий для занятости инвалидов, то она не сможет вложить этот 1 млн дол. в основные средства, которые способствовали бы увеличению реального объема производства. Среди прочих факторов, сдерживающих экономический рост, можно назвать затрату ресурсов на охрану правопорядка, отрицательное воздействие забастовок во время трудовых конфликтов, влияние неблагоприятных погодных условий на сельскохозяйственное производство.

Здесь необходимо отметить, что хотя безопасность труда, *чистый воздух и вода, достойная жизнь* инвалидов и нетрудоспособных – словом, все, что характеризует общее качество жизни, – достигается за счет экономического роста, но и противоположное утверждение также справедливо. Сам по себе экономический рост не означает автоматического повышения благосостояния общества. Увеличению реального объема производства могут сопутствовать альтернативные издержки других явлений (чистой окружающей среды, справедливого общества), которые общество ценит более высоко. Производительность труда измеряется почасовой выработкой, а *не* общим благосостоянием в течение рабочего часа. Рост реального ВВП не обязательно сопровождается таким же ростом благосостояния. Следовательно, общество может принять взвешенное решение частично «пожертвовать» экономическим ростом ради достижения *других целей. (Ключевой вопрос 5.)*

Прочие факторы

Существуют также факторы, воздействие которых на экономический рост с трудом поддается количественной оценке. Например, богатейшие запасы разнообразных природных ресурсов, которыми располагают США, внесли весомый вклад в экономический рост страны. В США имеется изобилие плодородных земель, здесь благоприятные климатические и погодные условия, вполне достаточные запасы многих минеральных и энергетических ресурсов. США обладают самыми крупными и разнообразными по составу природными ресурсами из всех стран мира, за исключением, возможно, лишь России и Канады.

Хотя обилие природных ресурсов весьма способствует экономическому росту, *это вовсе не означает*, что страны со скудными запасами обречены на замедленный рост. При том что природные ресурсы Японии чрезвычайно ограничены, ее экономика после второй мировой войны росла весьма заметными темпами (см. «Международный ракурс» 19-1). С другой стороны, некоторые экономически отсталые страны Африки и Южной Америки обладают значительными запасами природных ресурсов.

Кроме того, существуют и такие факторы экономического роста, измерить воздействие которых просто невозможно. В частности, благоприятное влияние на экономический рост США оказала общая социальная, культурная и политическая атмосфера в стране, которая складывается из нескольких взаимосвязанных факторов.

1. В отличие от других стран в США практически не существует социальных или моральных запретов, препятствующих производству и материальному прогрессу. В американской общественной мысли рост материального благосостояния предстает достижимой и чрезвычайно желанной экономической целью. *Изобретатель, новатор, бизнесмен пользуются* престижем и уважением в американском обществе.

2. Американцам традиционно присуще здоровое отношение к труду и предпринимательскому риску. Американское общество сильно выигрывает от того, что объединяет большое число предпринимателей и людей, желающих работать.

3. Американская рыночная система содержит массу стимулов для людей и фирм, способствующих экономическому росту; американская экономика вознаграждает за любые действия, ведущие к увеличению реального объема производства.

4. Экономика США опирается на устойчивую политическую систему, которой присущи демократические принципы, внутренний порядок, право частной собственности, узаконенный статус предприятий, принцип обязательного соблюдения договоров. Согласно одному из недавних исследований, открытое общество растет в среднем значительно быстрее, чем общество с ограниченными свободами.

Несмотря на сложность количественной оценки всех этих факторов, одно очевидно: они обеспечивают превосходную основу для экономического роста США.

Совокупный спрос, неустойчивость и экономический рост

Как явствует из табл. 19-2, исследование Денисона призвано объяснить рост фактического, а не потенциального (то есть созданного в условиях полной занятости) реального национального дохода. Ежегодный экономический рост на 2,9%, попытка объяснить который предпринята в таблице, отражает и изменения реального ВВП под воздействием колебаний совокупного спроса. Если бы американская экономика из года в год держалась на уровне производства в условиях полной занятости, то ежегодные темпы ее роста в этот период были бы приблизительно на 0,2–0,3 процентных пункта выше. Из-за отклонений от уровня полной занятости, вызванных недостатком совокупного спроса, фактические темпы роста отстают от потенциальных.

Напомним, что, согласно рис. 8-5, фактические результаты экономической деятельности порой падают куда ниже потенциальных результатов. В частности, серьезный удар по долгосрочным показателям экономического роста нанесла Великая депрессия 30-х годов. С 1929 по 1933 г. реальный ВВП США (в ценах 1987 г.) фактически *сократился* с 823 млрд до 587 млрд дол. и вернулся к уровню 1929 г. лишь в 1939 г. (см. строку 18 таблицы, помещенной на первом форзаце этой книги). А глубокий спад 1980–1982 гг. обошелся США более чем в 600 млрд дол. потерянного продукта и дохода.

Таблица 19-3. Рост производительности труда и реального ВВП на душу населения, 1948–1994 гг. (в %)

(1) Период	(2) Ежегодные темпы роста производительности труда	(3) Ежегодные темпы роста реального ВВП на душу населения
1948–1966	3,2	2,2
1966–1973	2,0	2,0
1973–1981	0,7	1,1
1981–1990	1,3	1,8
1990–1994	2,0	1,2

Источник: Economic Report of President, 1988. P. 67. (Данные осовременены. На конец каждого периода приходится наивысшая точка экономического подъема; 1994 г. составляет исключение.)

Но это лишь часть картины. Циклическая безработица может породить отрицательные побочные эффекты, которые, неблагоприятно сказавшись на других факторах экономического роста, могут отразиться на темпах роста в последующие годы полной занятости. Например, безработица тормозит инвестиции и накопление капитала. Более того, экономический спад может привести к ограничению или даже сокращению расходов на научные исследования и разработки, в результате чего замедлится технический прогресс; жесткое сопротивление совершенствованию технологии могут также оказать профсоюзы и т. д. Все эти факторы несомненно влияют на экономический рост, хотя оценить это влияние довольно сложно.

Краткое повторение 19-2

- Повышение производительности труда обеспечивает $^2/_3$ прироста реального продукта; $^1/_3$ приходится на увеличение трудозатрат.
- Основные факторы экономического роста – это технический прогресс, накопление капитала (рост фондовооруженности), повышение уровня образования и профессиональной подготовки, экономия за счет масштабов деятельности (эффект масштаба) и повышение эффективности распределения ресурсов.
- Неустойчивость темпов экономического роста США объясняется, в частности, колебаниями совокупного спроса.

ЗАМЕДЛЕНИЕ РОСТА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА

В 70-х годах и в несколько меньшей степени в 80-х – начале 90-х годов в США произошло замедление роста производительности труда, которое сразу же привлекло к себе всеобщее внимание и вызвало опасения, что американская экономика вступила в полосу относительного спада. В табл. 19-3 показана динамика производительности труда в США в послевоенный период. Как свидетельствуют данные столбца (2), в течение почти двух десятилетий сразу после второй мировой войны (1948–1966 гг.) производительность труда увеличивалась довольно высокими темпами – в среднем на 3,2% в год. Однако в 1966–1973 гг. эти темпы резко сократились. Далее наступил самый неблагоприятный период в динамике производительности труда (1973–1981 гг.), после которого последовало некоторое оживление. Хотя замедление роста производительности труда происходит во всем мире, в США оно приобрело бóльшие масштабы, нежели в других крупнейших индустриальных странах. Абсолютная удельная выработка (выработка одного работника) в Соединенных Штатах и по сей день выше, чем где бы то ни было, но все же Америка постепенно утрачивает свои преимущества в производительности труда.

Последствия

Замедление роста производительности труда имеет многочисленные последствия.

1. Уровень жизни. Рост производительности труда является основным источником повышения реальной заработной платы и уровня жизни населения. Реальный доход за отработанный человеко-час может увеличиваться лишь в той же степени, в какой возрастает удельная реальная выработка. Чем больше продукции производится за каждый отработанный человеко-час, тем больше реального дохода может быть распределено в расчете на тот же отработанный человеко-час. Классическим является пример с Робинзоном Крузо на необитаемом острове. Количество пойманной в течение часа рыбы и собранных за то же время кокосовых орехов и есть его реальный почасовой доход, или заработок.

Из столбца (3) табл. 19-3 видно, что самый общий показатель уровня жизни – рост реального ВВП на душу населения – следует за динамикой производительности труда. В 1973–1981 гг., когда рост производительности труда практически остановился, реальный ВВП на душу населения увеличивался всего на 1,1% в год по сравнению с 2,2% среднегодового роста в послевоенный период 1948–1966 гг.

О замедлении роста производительности труда свидетельствует и рис. 19-5, где прослеживается динамика среднего реального дохода американских семей начиная с 1947 г. Средний семейный доход в реальном выражении существенно увеличился в период с 1947 по 1973 г., но за 80-е годы он заметно упал, и в настоящее время он лишь немногим выше уровня 1973 г.

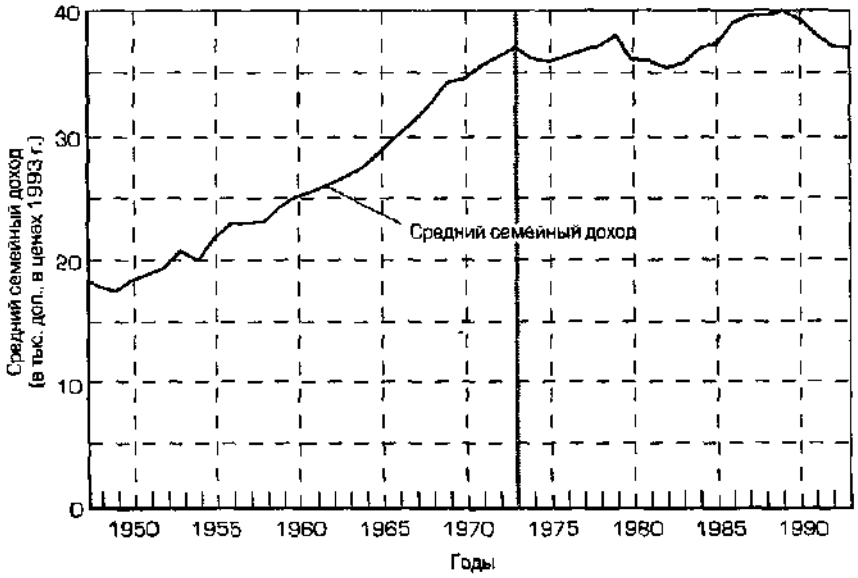


Рисунок 19-5. Средний доход американских семей, 1947-1993 гг.

После второй мировой войны и вплоть до начала 70-х годов средний реальный доход американских семей быстро возрастал. Начиная с 1973 г. в динамике этого показателя наступил застой (Бюро переписи населения).

2. Инфляция. Как мы выяснили в главе 17, повышение производительности труда перекрывает увеличение номинальной заработной платы, тем самым смягчая или даже полностью устраняя последствия инфляции издержек. При прочих равных условиях снижение темпов роста производительности труда влечет за собой возрастание удельных затрат на оплату труда и ускорение инфляции. Многие экономисты считают, что именно замедление роста производительности труда предопределило беспрецедентно высокие темпы инфляции в 70-х годах.

3. Мировой рынок. Отставание США от своих основных торговых партнеров по темпам роста производительности труда при прочих равных условиях ведет к повышению относительных цен на американские товары на мировом рынке, в результате чего конкурентоспособность американских товаропроизводителей и их позиции на мировом рынке ослабляются.

Причины замедления

Среди американских экспертов нет единого мнения о том, почему замедлились темпы роста производительности труда в США и почему США отстали по этому показателю от Японии и Западной Европы. Слишком многие факторы влияют на динамику производительности труда, чтобы можно было дать простое объяснение этому явлению. И все же давайте разберем *хотя бы некоторые из возможных причин.*

Качество рабочей силы. Одно из возможных объяснений замедленного роста производительности труда – медленное повышение качества рабочей силы. Здесь могут действовать три фактора.

*1. **Утрата трудовых навыков.*** Возможно, рабочая сила отчасти утратила трудовые и профессиональные навыки. Многочисленные работники из поколения, родившегося в период взлета рождаемости, пополнили ряды рабочей силы, не обладая достаточным опытом и профессиональной подготовкой и, следовательно, имея довольно низкую производительность труда. Кроме того, за последние два десятилетия в составе рабочей силы значительно увеличилась доля женщин, многие из которых после замужества нигде не работали, а потому не приобрели необходимого трудового опыта и соответственно тоже демонстрируют низкую производительность труда.

*2. **Менее способная рабочая сила.*** Неуклонное снижение экзаменационных оценок студентов за последние несколько десятилетий, возможно, свидетельствует об общем упадке способностей американской рабочей силы. А если это так, то вот вам *еще одна причина замедления роста производительности* труда.

*3. **Замедление роста уровня образования.*** Традиционный рост среднего уровня образования населения в последние годы замедлился. Если в 1970 г. на каждого представителя взрослого населения в среднем приходилось 12,1 года обучения, то к 1993 г. этот показатель увеличился лишь до 12,7 года.

Технический прогресс. Технический прогресс, который обычно проявляется в повышении качества инвестиционных товаров и эффективности сочетания ресурсов, возможно, тоже замедлился. Технический прогресс зависит от уровня ассигнований на научные исследования и опытно-конструкторские разработки (НИОКР). А доля этих расходов в ВВП

США сократилась с максимального значения 3% в середине 60-х годов до примерно 1% в конце 70-х годов и вновь возросла лишь в 80-х годах.

Однако некоторые экономисты считают, что сокращение расходов на НИОКР не принадлежит к числу важных факторов, объясняющих замедление роста производительности труда. По их мнению, сами по себе *расходы* на НИОКР мало что говорят о *результатах* НИОКР. А последние два десятилетия являют нам достаточно убедительные свидетельства продолжения технического прогресса.

Инвестиции. Между долей ВВП страны, которая приходится на накопление капитала, и повышением производительности труда существует тесная прямая зависимость. Рабочий на бульдозере способен за час выкопать гораздо больше земли, чем тот же рабочий, вооруженный лишь лопатой. А инженер выполнит проект куда быстрее с помощью компьютера, чем работая вручную с карандашом и бумагой.

В настоящее время в США инвестируется меньшая доля ВВП, чем прежде. Тому может быть несколько причин.

*1. **Низкая норма сбережений.*** В США сложилась низкая норма сбережений, которая в сочетании с повышенным спросом на заемные средства как в частном, так и в государственном секторах привела к повышению реальных процентных ставок по сравнению с традиционным уровнем. Эти более высокие процентные ставки отрицательно сказываются на инвестиционных расходах.

*2. **Конкуренция со стороны импорта.*** Усиливающаяся иностранная конкуренция, возможно, заставила некоторых американских товаропроизводителей отказаться от новых капиталовложений в основные средства. Они могли предпочесть направить бóльшую часть своих инвестиций за рубеж, в страны с более дешевой рабочей силой.

*3. **Государственное регулирование.*** Усиление государственного регулирования таких сфер деятельности, как охрана окружающей среды, охрана труда и здоровья работающих, поддержка нетрудоспособных и инвалидов, отвлекает некоторую часть инвестиций от вложения в основные средства, от которых зависит увеличение объема производства. Эта часть инвестиций, возможно, увеличивает полезность совокупного продукта, производимого в обществе, но не вносит непосредственного вклада в увеличение его объема. Таким образом, структура инвестиций меняется в пользу их непроизводительного использования.

*4. **Сокращение расходов на инфраструктуру.*** Сокращение расходов на инфраструктуру экономики вполне могло послужить причиной замедления роста производительности труда. Мы уже отмечали, что относящиеся к инфраструктуре государственные инвестиционные товары дополняют частный капитал. Статистические данные свидетельствуют о том, что с 1950 по 1970 г. объем государственного основного капитала, воплощенного в объектах инфраструктуры, увеличивался на 4,1% в год, а производительность труда в тот же период – на 2,0%. Однако в 1971–1985 гг. ежегодные темпы роста инфраструктуры упали до 1,6%, а производительности труда – до 0,8%. Замедление роста государственных инвестиционных расходов может привести к сокращению частных инвестиций и соответственно к снижению темпов роста производительности труда.

Цены на энергоносители. Возможно, самая большая вина за замедление роста производительности труда лежит на двух крупных всплесках цен на нефть, которые произошли в 1973–1975 и 1978–1980 гг. Так, после четырехкратного повышения этих цен в 1973–1975 гг. темпы роста производительности труда резко упали. К тому же стремительный рост цен на энергоносители охватил весь мир, и динамика производительности труда тоже приобрела общемировую тенденцию.

Непосредственным следствием роста цен на нефть стало увеличение издержек функционирования капитального оборудования, что сразу же вызвало «удорожание» капитала относительно рабочей силы. А это, естественно, вынудило производителей переходить на менее продуктивные трудоемкие технологии.

Но, вероятно, сильнее всего производительность труда пострадала от косвенного макроэкономического воздействия скачков цен на энергоносители. Эти два крупных взлета цен на энергоносители породили стагфляцию – экономический спад, сопровождаемый инфляцией. Макроэкономическая политика правительства, направленная на сдерживание инфляции, только усугубила и продлила спад, а также последовавший за ним период замедленного роста. Во время спадов производительность труда, то есть удельная выработка, снижается, поскольку обычно объем производства сокращается быстрее, чем занятость. Длительная недозагрузка производственных мощностей во многих отраслях, скорее всего, также внесла свой вклад в снижение темпов роста производительности труда.

Производственные отношения. Согласно другой точке зрения на причины замедления роста производительности труда, эти причины носят главным образом институциональный характер. Недостатками в формах организации труда, взаимоотношениях и поведении рядовых сотрудников и руководства, распределении властных полномочий в организации приверженцы указанной точки зрения объясняют отставание США от Японии и Западной Европы по показателям производительности труда. Считается, что для производственных отно-

шений, сложившихся в США, характерны недоброжелательство и соперничество между рядовыми работниками и управляющими. Испытывая отчуждение от своих работодателей, трудящиеся не участвуют в принятии каждодневных производственных решений, не идентифицируют свои жизненные и профессиональные цели с целями фирмы, а потому их мотивация работать более интенсивно и производительно весьма слаба. Что касается менеджеров, то критериями оценки их работы, источником вознаграждения и соответственно мотивации для них служат краткосрочные прибыли, поэтому они якобы совершенно не заинтересованы в долгосрочном стратегическом планировании, без которого невозможно добиться высоких темпов роста производительности.

В Японии же дела обстоят совершенно иначе. Большинству наемных работников в японской промышленности предоставлены пожизненные гарантии занятости; трудящиеся здесь вовлечены в процесс принятия производственных решений и участвуют в распределении прибылей, часть которых они получают в качестве заработка или премий, что устанавливает непосредственную связь между экономическими достижениями фирмы и доходом ее сотрудников. Более того, прямая заинтересованность работников в конкурентоспособности и рентабельности своего предприятия сокращает потребность в надсмотрщиках и контролерах, то есть в руководящем персонале среднего звена. В результате между управляющими и рядовыми сотрудниками возникают взаимопонимание и взаимодействие, процесс кадровых перемещений становится более гибким, а рабочие с большей готовностью воспринимают технологические новшества. К тому же система пожизненной занятости побуждает и нанимателей вкладывать средства в подготовку и переподготовку своих работников.

Оживление?

После 1981 г. в динамике производительности труда произошли некоторые улучшения. Как показано в табл. 19-3, в 1981–1990 гг. темпы роста производительности труда повысились до 1,3% по сравнению с 0,7% в 1973–1980 гг. Экономический спад 1990–1991 гг. приостановил эту тенденцию, и темпы роста производительности труда в 1990 г. вновь упали до 0,7%, а в 1991 г. составили лишь 1%. Но уже в 1993 г. этот показатель достиг 3%, и таким образом в течение 1990–1994 гг. в среднем держался на уровне 2%.

Многие факторы, сдерживавшие рост производительности труда, теперь устранены либо стали оказывать противоположное воздействие. Так, цены на энергоносители стабилизировались и стагфляцию удалось преодолеть. После 1977 г. доля расходов на НИОКР в ВВП неизменно увеличивалась. Новые достижения в компьютерных технологиях, телекоммуникациях, производстве промышленных роботов, генной инженерии, технологиях суперпроводимости подстегнули производительность труда. Процентные ставки, хотя и повысились в сравнении с прежними годами, но все же остаются достаточно низкими, чтобы стимулировать закупки капитального оборудования. Заработная плата выпускников высших учебных заведений опередила заработки людей со средним образованием, и эта разница вскоре привлечет в университеты новых студентов.

Многочисленное и необученное поколение всплеска рождаемости, наводнившее рынки труда в 60–70-е годы, к настоящему времени повзрослело, набралось опыта, повысило свою производительность и переместилось в основную категорию рабочей силы – «от 25 до 54 лет». Хотя производственные отношения в США все еще далеки от того «единства взглядов» и взаимодействия, которое отличает отношение между менеджментом и рядовыми работниками в Японии, проблемы, порождаемые экономическим спадом и усиливающейся иностранной конкуренцией, подталкивают американских рабочих и управляющих именно в этом направлении. Так, программы участия работников в принятии решений и участие в прибылях получают в США все более широкое распространение.

Тем не менее пока что совершенно неясно, станет ли начавшееся в последнее время оживление производительности труда явлением постоянным или оно носит временный характер. *(Ключевой вопрос 8.)*

МОДЕЛИ «КОНЦА СВЕТА»

Наблюдая за ежегодным ростом ведущих промышленно развитых стран на 2–7%, причем накапливающихся из года в год, нельзя не задаться вопросами: продолжится ли этот рост и в следующие несколько десятилетий? Продолжится ли он в следующем веке?

Программисты[1] разработали сложные имитационные модели, названные **моделями «конца света»**, согласно которым мировая экономика потребляет ресурсы и вырабатывает отходы в чрезмерных объемах и с высочайшими темпами, которые непомерно перегружают планету. Численность населения и объем промышленного производства растут по экспоненте (2, 4, 16, 256...). Многие современные виды промышленного производства практически полностью опираются на невозобновляемые ресурсы, за-

[1] *Meadows D. H., Meadows D. L., and Randers I.* Beyond the Limits. Post Mills, Vt.: Chelsea Green Publishers, 1992; *Meadows D. L., et al.* The Limits to Growth. Washington: Potomac Associates, 1972.

пасы которых якобы ограниченны. К тому же для захоронения и выброса отходов индустриальные страны используют окружающую среду, поглощающая способность которой тоже небеспредельна. С этой точки зрения человечество неизбежно должно полностью истощить запасы таких природных ресурсов, играющих жизненно важную роль в производственном процессе, как нефть, уголь, медь, плодородные земли. Кроме того, увеличение промышленных и бытовых отходов, непременно сопровождающее экономический рост, обязательно захлестнет всемирную экологическую систему, поглощающая способность которой не в состоянии справиться с таким напором. Загрязнение воздуха, воды, почвы усилится.

Модель «обычного роста»

На рис. 19-6 воспроизведена одна из таких компьютерных имитационных моделей. Согласно принятому здесь сценарию, в том, что касается темпов роста населения и объема промышленного производства, мир продолжает двигаться в своем прежнем историческом русле, без каких-либо политических изменений, а технический прогресс укладывается в обычную схему. На рис. 19-6а видно, что в течение 1900–1990 гг. население, а также промышленное и сельскохозяйственное производство существенно возросли. Но затем в начале XXI в. рост приостанавливается и происходит обвальный спад. Почему?

После 2000 г. загрязнение окружающей среды достигает такого уровня, что плодородие почвы значительно уменьшается и объем сельскохозяйственного производства сокращается. Запасы невозобновляемых ресурсов все сильнее истощаются, а их добыча становится все более дорогостоящей. В результате мировой экономике приходится вкладывать больше капитала в сельское хозяйство и в разведку, добычу и обогащение сырья. В то же время такое перераспределение инвестиций означает обесценение и сокращение промышленного капитала, поскольку его износ опережает приток новых капиталовложений. По мере уменьшения запаса промышленного капитала спад распространяется также на сельскохозяйственный сектор и сферу услуг (включая здравоохранение), поскольку эти отрасли зависят от поставок такой промышленной продукции, как больничное и лабораторное оборудование, удобрения и пестициды. На рис. 19-6 ясно видно, что с сокращением объемов производства продовольствия и медицинских услуг в расчете на душу населения уменьшается и продолжительность жизни, и численность населения.

Другие компьютерные имитационные модели построены на более оптимистичных предпосылках роста численности населения и объема производства, а также темпов технического прогресса. Но хотя время наступления изменений и их степень в разных моделях различаются, основной вывод остается неизменным: рост населения и производства ведет мировую экономическую систему и систему жизнеобеспечения к краху.

Признаки приближения «конца света»

По мнению разработчиков моделей «конца света», жизнь дает немало свидетельств приближения экономической и экологической катастроф. В беднейших странах отчаявшиеся люди вырубают на топливо леса, изменяя местный, а возможно, и глобальный климат. Земледельческие и пастбищные угодья подвергаются чрезмерной эксплуатации, что приводит к опустыниванию земли и снижению способности нашей планеты обеспечивать продовольствием ее население. Во второй половине 80-х годов производство продуктов питания на душу населения сократилось в более чем 90 странах. Объемы рыбного промысла превзошли все возможные пределы: темпы изъятия рыбных ресурсов из мирового океана выше темпов их регенерации.

Цель – устойчивое общество

Мир должен принять жесткие решения, чтобы создать устойчивое общество – общество, «способное сохраняться на протяжении жизни многих поколений, достаточно дальновидное, достаточно гибкое и достаточно мудрое, чтобы не подорвать ни материальную, ни социальную системы собственного жизнеобеспечения»[2]. В качестве конкретных рекомендаций предлагается: 1) замедлить, а в дальнейшем остановить экспоненциальный рост населения и промышленного производства; 2) свести к минимуму использование невозобновляемых ресурсов, таких, как твердое топливо и минералы; 3) привести темпы использования возобновляемых ресурсов, таких, как леса и рыбные ресурсы, в соответствие с темпами их регенерации; 4) ограничить вредные выбросы размерами, которые могут быть поглощены окружающей средой.

Критика

Имитационные модели «конца света» оказались довольно спорными и вызвали ряд серьезных возражений.

1. Игры с цифрами. Разработчики этих моделей *допускали*, что население и объем промышленного производства растут по экспоненте, одновременно *допуская* наличие абсолютных пределов запасов при-

[2] *Meadows, Meadows, and Randers.* Op. cit.

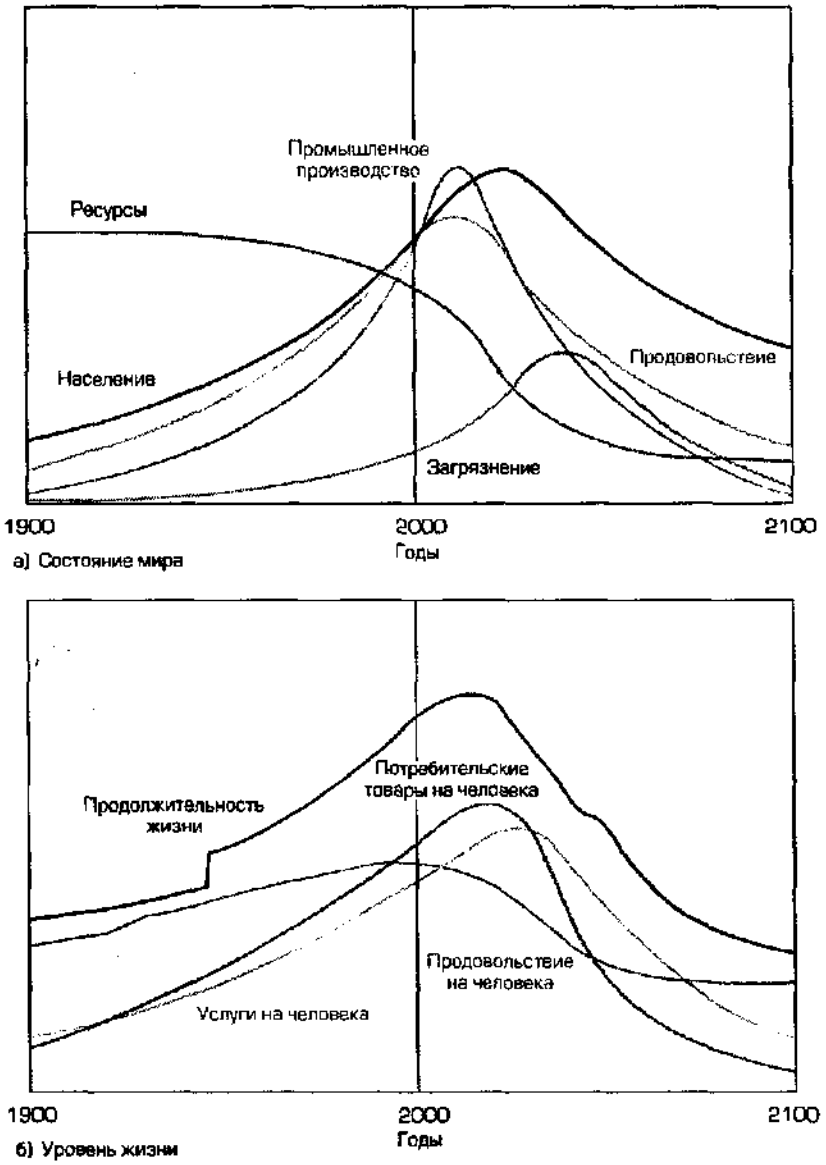


Рисунок 19-6 Экономический рост и экономическая катастрофа: модель «конца света»

Эта компьютерная модель основана на предположении, что «все социально-экономические процессы в мире, пока возможно, развиваются в своем обычном *историческом русле, без сколько-нибудь* крупных политических перемен. Численность населения и объем производства растут до тех пор, пока ухудшение экологической обстановки в сочетании с нарастающей нехваткой ресурсов не подорвут способность сектора, производящего инвестиционные товары, поддерживать необходимый уровень инвестиций. После этого износ промышленного капитала начинает опережать приток инвестиций, требуемых для его восстановления. По мере сокращения промышленного капитала упадок *затрагивает и производство продовольствия*, и медицинское обслуживание, что приводит к сокращению продолжительности жизни и увеличению уровня смертности» (*Meadows, Meadows, and Randers*. Op. cit. P. 132–133).

родных ресурсов и технического потенциала. Имитационная модель, основанная на этих допущениях, может дать единственно неизбежное решение. Но реалистично ли оно? Перефразируя старую шутку, скажем, что можно спроецировать темпы воспроизводства аллигаторов и прийти к заключению, что через 50 лет мы утонем в аллигаторах по самую макушку. Дело в том, что другой – настолько же или более правдоподобный – набор допущений дал бы более благоприятную картину будущего человечества.

2. Технология и увеличение ресурсов. Еще одно возражение против рассматриваемых моделей состоит в том, что технический прогресс на самом деле способствует увеличению массы имеющихся ресурсов и созданию новых, а также открывает новые более эффективные способы использования наличных ресурсов и их добычи. Если в 1900 г. промышленная добыча низкоконцентрированных медных руд была экономически целесообразной лишь в 3% случаев, то сегодня технический прогресс довел эту долю до 0,35 всех запасов. Точно так же благодаря усовершенствованным методам разведки и добычи сегодня в мире в несколько раз больше разведанных месторождений нефти, чем одно-два десятилетия назад.

Технология к тому же позволяет нам найти или создать заменители существующих ресурсов и тем самым расширить нашу ресурсную базу. Достиже-

ния в сфере волоконной оптики, например, привели к тому, что одно единственное сверхтонкое волокно может заменить свыше 600 медных проводов, а значит, истощение наших запасов меди становится куда менее вероятным. А разработки в области солнечной, геотермальной и водородной энергетики могут ощутимо пополнить нашу ресурсную базу, избавляя нас от постоянного беспокойства о запасах нефти, угля и природного газа.

Вообще, технический прогресс доказывает ошибочность допущения, что запасы природных ресурсов ограничены некоторыми фиксированными пределами. Скорее, объем этих запасов зависит от наших технических знаний, а поскольку эти знания расширяются, пополняются и имеющиеся в нашем распоряжении ресурсы. Иногда говорят, что запасы ресурсов ограничены лишь человеческим примитивным мышлением. Как указывают критики моделей «конца света», относительные цены практически на все минеральные ресурсы в действительности *снижаются*, а это говорит о том, что их стало *больше* (или по крайней мере они стали более доступны).

3. Рыночные сигналы. Изменения рыночных цен служат своего рода сигналами, создающими препятствия на пути к экономической катастрофе, которую предрекают модели «конца света». Если запасы меди, алюминия или нефти и в самом деле начнут заметно истощаться, их цены станут подниматься и автоматически вызовут две реакции. Во-первых, у пользователей ресурсов появятся более сильные побуждения либо бережнее относиться к таким ресурсам, либо использовать их заменители (например, вместо медных труб, применяемых в жилищном строительстве, пользоваться пластиковыми материалами), либо внедрять новые ресурсосберегающие технологии (применительно к нефти – более экономичные автомобили и оборудование). Во-вторых, рост цен на ресурсы заставляет их производителей расширять свое производство путем добычи низкоконцентрированных руд и их дальнейшего обогащения, причем при более низких ценах это может оказаться экономически неосуществимо. Короче говоря, ценовой механизм автоматически вызывает реакции, которые помогают справляться с нехваткой ресурсов.

Выводы

Независимо от того, согласны ли вы с пессимистически настроенными разработчиками моделей «конца света» или с их критиками, нельзя не признать, что обсуждение проблемы пределов роста выявляет некоторые серьезные вопросы и выводы. Например, фундаментальная проблема нехватки ресурсов имеет временной аспект. Если мы используем абсолютно невозобновляемые ресурсы сегодня, то завтра у нас их уже не будет. Каков же оптимальный способ распределения таких ресурсов во времени?

В этих дискуссиях также подчеркивается, что экономический рост – не такое уж безобидное явление. При любой оценке будущего роста необходимо принимать во внимание последствия непрерывного расширения производства для окружающей среды и качества жизни.

И наконец, при обсуждении проблем роста отмечалось, что огромное влияние на наше экономическое благополучие оказывают факторы, лишь отчасти связанные с экономикой, в частности рост населения. *(Ключевой вопрос 12.)*

Краткое повторение 19–3

- Экономисты приводят следующие причины замедления роста производительности труда в США за последние 25 лет: а) ухудшение качества рабочей силы; б) замедление технического прогресса; в) сокращение доли инвестиционных расходов ВВП; г) повышение цен на энергоносители; д) сдерживающие рост трудовые отношения.
- Компьютерные программисты разработали имитационные модели, показавшие, что мировая экономика поглощает ресурсы и плодит отходы в неприемлемых для окружающей среды масштабах и неприемлемыми темпами.
- Для предотвращения полнейшего экономического краха авторы модели «конца света» рекомендуют замедлить и со временем прекратить экспоненциальный рост населения и промышленного производства.
- Критики моделей «конца света» утверждают, что: а) технический прогресс расширяет запасы имеющихся ресурсов и создает новые ресурсы, доказывая тем самым ошибочность допущения, согласно которому запасы природных ресурсов ограничены; б) ценовой механизм автоматически сокращает применение все более истощающихся ресурсов и побуждает к созданию и использованию новых ресурсов.

СТРАТЕГИИ РОСТА

Если согласиться с тем, что экономический рост желателен и приемлем для общества, то возникает вопрос, какая государственная политика наилучшим образом содействует росту. Уже используются или предложены к использованию несколько разновидностей такой политики.

Политика, ориентированная на спрос

Низкие темпы роста часто являются следствием неадекватного совокупного спроса и порождаемого им

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

ЖЕЛАТЕЛЕН ЛИ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ?

Экономисты обычно не подвергают сомнению, что экономический рост – явление желательное. Так ли это?

Точка зрения противников роста. Противники роста утверждают, что индустриализация и экономический рост ведут к загрязнению окружающей среды, глобальному потеплению, истощению озонового слоя и возникновению других экологических проблем. Эти неблагоприятные побочные эффекты объясняются тем, что сырье, потребляемое в процессе производства, со временем возвращается в окружающую среду в форме отходов. Чем выше темпы роста экономики и жизненный уровень, тем больше отходов должна поглощать – или пытаться поглощать – окружающая среда. В обществе, уже достигшем благосостояния, дальнейший рост обычно означает удовлетворение все более мелких потребностей ценой усиления угрозы экологической системе земли.

Кроме того, по мнению противников роста, нет практически никаких оснований считать, что экономический рост помогает решать социальные проблемы, такие, как нищета, бездомность, дискриминация. Если говорить о нищете, то они считают, что в США – это проблема распределения, а отнюдь не производства. Для ее решения требуются политическое мужество и решимость заняться перераспределением богатства и дохода, а вовсе не наращивание производства.

Противники роста считают также, что, хотя рост, возможно, и позволяет нам «жить лучше», он не обеспечивает «хорошую жизнь». Может статься, что, производя все больше, мы будем получать от этого все меньше удовольствия. Неизменные спутники экономического роста – сборочный конвейер, потогонная система труда, отчуждение работников от принятия решений, от которых так или иначе зависит их жизнь. Совершенствование технологии, лежащее в основе экономического роста, несет трудящимся новое беспокойство и неуверенность в завтрашнем дне. И высококвалифицированные, и неквалифицированные работники в равной мере сталкиваются с угрозой, что приобретенные ими ценой больших усилий навыки и профессиональный опыт устареют под натиском технического прогресса. Экономика высоких темпов роста – это экономика сильных стрессов, способных нанести ущерб нашему физическому и душевному здоровью.

Точка зрения сторонников роста. Первейший аргумент в пользу экономического роста состоит в том, что именно он открывает нам путь к материальному изобилию и более высокому уровню жизни. Увеличение объема производства и дохода дает нам:

> «...больше образования, больше свободного времени и возможности путешествовать, больше медицинских услуг, более совершенную систему связи, более квалифицированные индивидуальные и профессиональные услуги, больше продуктов лучшего качества и дизайна. Оно также означает больше искусства, музыки, поэзии и театра. И даже, возможно, – больше времени и ресурсов посвященных духовному росту и развитию личности»*.

* *Rivlin A. M.* Reviving the American Dream. Washington: Brookings Institution, 1992. P. 36.

разрыва между фактическим и потенциальным ВВП. Цель политики, ориентированной на спрос, – предотвратить или смягчить экономические спады с помощью энергичных фискальных и кредитно-денежных мероприятий. Идея заключается в том, чтобы, используя инструменты государственной политики, увеличивать совокупный спрос надлежащими неинфляционными темпами. Адекватный совокупный спрос не только способствует полной занятости имеющихся ресурсов, но и создает материальные стимулы для расширения производства. В частности, низкие реальные процентные ставки (политика «дешевых» денег) благоприятствуют увеличению инвестиционных расходов, в результате чего происходит накопление капитала и соответственно возрастает производственный потенциал экономики.

Политика, ориентированная на предложение

В такой политике основное внимание уделяется факторам, непосредственно увеличивающим потенциальный объем производства, то есть производство в условиях полной занятости. Цель ее – сместить вправо кривые долгосрочного и краткосрочного совокупного предложения, как показано на рис. 19-3. Эта политика включает в себя налоговые меры, стимулирующие сбережения, инвестиции и предпринимательскую деятельность. Например, снижение ставок или отмена налога на процентный доход по сберегательным счетам повышает отдачу от сбережений и тем самым способствует увеличению объема сбережений. Точно так же снижение уровня или полная отмена допустимых вычетов процентных платежей из индивидуального подоходного налога приведет к сокращению потребления и увеличению сбережений. Некоторые экономисты выступают за введение единого налога на потребление в качестве полной или частичной замены индивидуального подоходного налога. Смысл этого предложения состоит в ограничении потребления и стимулировании сбережений.

Для поощрения инвестиций некоторые экономисты предлагают отменить налог на прибыль корпораций или предоставлять значительные налоговые льготы на инвестиционные расходы. Это пред-

К тому же рост позволяет совершенствовать инфраструктуру страны, усиливать заботу о больных и престарелых, обеспечивать больше возможностей инвалидам и нетрудоспособным, укреплять полицию и пожарную охрану и т. д. Возможно, экономический рост – это единственный реалистичный способ борьбы с нищетой и бедностью, поскольку идея перераспределения дохода находит мало поддержки среди политиков. Экономическое положение бедных слоев населения улучшится, если возрастет общий уровень семейного дохода в результате повышения производительности труда и роста экономики. Кроме того, стратегия нулевого роста в промышленно развитых государствах может послужить серьезным препятствием для экономического роста бедных стран. Из-за неизбежного в этом случае сокращения иностранных инвестиций и зарубежной помощи такие страны надолго останутся в состоянии отсталости и нищеты.

Вопреки утверждениям противников экономического роста, он не делает труд менее привлекательным или более опасным, чем прежде. Новые машины, как правило, безопаснее тех, место которых они занимают. Кондиционированные рабочие помещения куда приятнее душных задымленных цехов. Более того, с какой стати прекращение экономического роста должно ослабить тягу людей к материальным ценностям или уменьшить отчуждение работников? Самые громкие протесты против потребительски-материалистического отношения к жизни раздаются как раз в тех странах и группах населения, где уровень материального благосостояния уже сейчас наиболее высок! Именно высокий уровень жизни, достигаемый благодаря экономическому росту, расширяет наш досуг и позволяет тратить больше времени на размышления и самосовершенствование.

Несет ли экономический рост угрозу окружающей среде? Сторонники роста считают, что его связь с состоянием экологии преувеличена. Ускорение экономического роста не обязательно означает усиление загрязнения окружающей среды. Загрязнение является не столько побочным продуктом роста, сколько «проблемой совместного владения». Большая часть окружающей среды – реки, озера, океаны и воздух – рассматривается как «общая собственность», которой можно пользоваться без всяких ограничений. И это наше совместное владение превратилось в свалку, мы злоупотребили им и привели в негодность. Загрязнение окружающей среды – это проблема побочных эффектов, или издержек «перелива», и ее решение требует законодательного или налогового регулирования (например, введения «платы за стоки и сбросы»), чтобы возместить ущерб, нанесенный окружающей среде.

Конечно, загрязнение окружающей среды – это *действительно* серьезная проблема. Однако ограничение экономического роста не решит ее. Напротив, рост позволяет сокращать загрязнение, бережнее относиться к окружающей среде, не посягать в хозяйственных целях на девственную природу и уничтожать опасные отходы, причем не сдерживая роста доходов людей.

ложение, будучи принятым, приведет к увеличению одновременно и совокупного спроса, и совокупного предложения.

Промышленная и другие виды политики

Экономисты разных теоретических направлений рекомендуют и другие возможные методы стимулирования экономического роста. Некоторые ученые пропагандируют **промышленную политику**, в которой правительство непосредственно взяло бы на себя активную роль по формированию структуры промышленности, благоприятной для экономического роста. Так, правительство может принять меры, ускоряющие развитие высокопроизводительных отраслей и перемещение туда ресурсов из низкопроизводительных отраслей. Кроме того, правительство может увеличить свои расходы на фундаментальные исследования и разработки, стимулируя таким образом технический прогресс. Рост расходов на образование и профессиональную подготовку также может способствовать повышению качества рабочей силы и росту производительности труда.

Хотя дискуссии вокруг политики, стимулирующей экономический рост, имеют довольно длительную и многообразную историю, большинство экономистов согласны в одном: повысить темпы экономического роста страны – чрезвычайно сложная задача.

РЕЗЮМЕ

1. Экономический рост можно определить как: а) рост реального продукта (дохода); б) рост реального продукта (дохода) в расчете на душу населения. Экономический рост облегчает бремя нехватки ресурсов и обеспечивает прирост производства, позволяющий решать внутренние и международные социально-экономические проблемы.

2. Экономический рост определяется следующими факторами предложения: а) количество и качество природных ресурсов страны; б) количество и качество трудовых ресурсов; в) объем накопленного капитала; г) технологии. Два других фактора, имеющих важное значение для достижения экономикой своего потенциала роста: достаточный уровень совокупного спроса и экономическая эффективность.

3. Графически экономический рост можно представить сдвигом правее и выше кривой производственных возможностей страны или сдвигом вправо ее кривой совокупного предложения.

4. После второй мировой войны среднегодовые темпы роста реального ВВП в США составляли 3%; реальный ВВП на душу населения увеличивался примерно на 2% в год.

5. Рост реального ВВП в Соединенных Штатах обеспечивается отчасти увеличением трудозатрат, но главным образом повышением производительности труда. Технический прогресс, рост фондовооруженности работников, повышение качества рабочей силы, экономия за счет масштабов деятельности (эффект масштаба), совершенствование распределения ресурсов относятся к наиболее важным факторам роста производительности труда.

6. Темпы роста производительности труда в 70-е годы существенно снизились; в результате замедлился рост уровня жизни и усилились инфляционные процессы. Хотя темпы роста производительности труда в 80-х и начале 90-х годов вновь повысились, они существенно отстают от уровня, достигнутого в первый 20-летний период после второй мировой войны.

7. Среди предполагаемых причин замедления роста производительности труда можно назвать: ухудшение качества рабочей силы; замедление технического прогресса; сокращение доли инвестиционных расходов в ВВП; рост цен на энергоносители и неблагоприятные трудовые отношения.

8. Компьютерные имитационные модели, названные моделями «конца света», показывают, что мировая экономика поглощает ресурсы и плодит отходы такими темпами и в таких масштабах, которые примерно к 2025 г. неизбежно приведут к краху промышленного и сельскохозяйственного производства. Для предотвращения катастрофы, по мнению авторов моделей, мир должен как можно скорее замедлить и в конце концов остановить экспоненциальный рост населения и производства.

9. Критики оспаривают допущение абсолютной ограниченности запасов природных ресурсов, на котором строятся модели «конца света», указывая на то, что технический прогресс расширяет запасы имеющихся ресурсов и способствует созданию новых. Кроме того, критики утверждают, что модели «конца света» не принимают в расчет роль ценового механизма в противодействии экономической катастрофе. Истощение ресурсов влечет за собой рост цен на них, который автоматически сокращает использование более дорогих ресурсов и побуждает к созданию и внедрению новых.

10. К стратегиям стимулирования экономического роста относятся политика, ориентированная на спрос, политика, ориентированная на предложение, а также политика по изменению структуры промышленности.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Факторы предложения, спроса и эффективности, определяющие экономический рост (*supply, demand, and efficiency factors in growth*)
Экономический рост (*economic growth*)
Производительность труда (*labor productivity*)
Уровень вовлеченности в состав рабочей силы (*labor force participation rate*)
Инфраструктура (*infrastructure*)
Модели «конца света» (*doomsday models*)
Промышленная политика (*industrial policy*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Каково значение экономического роста? Объясните, почему разница между 2,5 и 3% в ежегодных темпах роста может оказаться весьма существенной?

2. ***Ключевой вопрос.*** *Каковы основные источники экономического роста? Объясните смысл утверждения: «На экономический рост воздействуют и факторы спроса, и факторы предложения». Покажите действие обеих групп факторов с помощью кривой производственных возможностей.*

3. ***Ключевой вопрос.*** *Допустим, что реальный ВВП страны составляет 30 тыс. дол. в году 1 и 31,2 тыс. дол. в году 2. Каковы темпы роста ВВП? Предположим, что численность населения возросла со 100 человек в году 1 до 102 человек в году 2. Каковы темпы роста ВВП на душу населения? В 1959–1993 гг. уро-*

вень цен в стране вырос более чем на 285%, в то время как реальный продукт увеличился почти на 66%. Покажите эти процессы графически с помощью модели совокупного спроса – совокупного предложения.

4. Вкратце опишите историю экономического роста в США. Сравните темпы роста реального ВВП и реального ВВП в расчете на душу населения, объясняя различия. Как темпы экономического роста США после второй мировой войны соотносятся с соответствующими показателями Японии и Германии? До какой степени эти данные могут занижать или завышать общий уровень реального благосостояния?

5. ***Ключевой вопрос.*** *В какой мере прирост реального ВВП США обеспечивается увеличением трудозатрат? Повышением производительности труда? Перечислите факторы роста производительности труда в порядке их количественного вклада.*

6. Объясните на конкретных примерах, каким образом изменения в распределении ресурсов воздействуют на производительность труда.

7. Как вы объясните тесную взаимосвязь темпов роста производительности труда и темпов роста реальной заработной платы? Объясните, как рост производительности труда связан с инфляцией.

8. ***Ключевой вопрос.*** *Объясните, чем вызвано замедление в последние годы роста производительности труда в США. Каковы последствия этого замедления? «Большинство факторов, сдерживавших рост производительности труда в 70-е годы, сейчас уже остались в прошлом и вряд ли проявятся в будущем». Согласны ли вы с этим утверждением?*

9. «Если мы хотим иметь растущую экономику и свободное общество, нам придется смириться с некоторой экономической нестабильностью». Дайте оценку этому высказыванию. Философ Альфред Норт Уайтхед (*Alfred North Whitehead*) однажды заметил, что «искусство прогресса состоит как раз в том, чтобы поддерживать порядок в условиях перемен и перемены в условиях порядка». Что он имел в виду? Имеет ли это утверждение отношение к экономическому росту? Как это может отразиться на государственной политике? Объясните свой ответ.

10. Прокомментируйте следующие утверждения.

а. «Технический прогресс приобретет в будущем гораздо более важное значение для экономического роста, чем он имел в прошлом».

б. «В странах с диктаторским режимом темпы экономического роста в среднем выше, чем в демократических государствах».

в. «Многие государственные инвестиционные товары дополняют частный капитал».

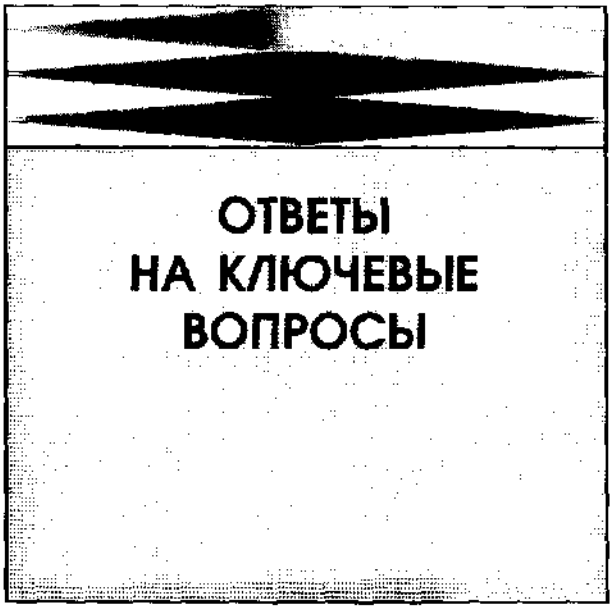
г. «Дискриминация по расовому и половому признаку сдерживает экономический рост».

11. Какое будущее предрекают нашей планете современные компьютерные имитационные модели? На основании каких факторов строятся эти модели?

12. ***Ключевой вопрос.*** *Объясните следующее утверждение и проиллюстрируйте свой ответ на конкретных примерах: «Многие из наших нынешних экономических ресурсов еще столетие назад не рассматривались в качестве таковых. Равно как и многое из того, что мы сегодня не считаем ресурсами, в будущем может стать ими». Какую роль в этом играет ценовой механизм? Как это соотносится с моделями «конца света»?*

13. Предположим, что вы возглавляете Совет экономических консультантов и вам необходимо разработать комплекс мер по повышению производительности труда американских рабочих как способа повышения темпов экономического роста. Какие меры вы предложите? Какие препятствия могут помешать реализации вашей политики?

14. («Последний штрих».) Считаете ли вы экономический рост желательным? Объясните свою позицию в этом вопросе.



ОТВЕТЫ НА КЛЮЧЕВЫЕ ВОПРОСЫ

Глава 1

1-1. Эффективная политика должна быть основана на разумной теории – подтверждаемых фактами обобщениях относительно поведения. Для получения разумной экономической теории используются два метода: индукция и дедукция.

При *дедукции* экономист начинает непосредственно с непроверенной гипотезы. Гипотеза или теория проверяется на точность путем сбора и исследования всех имеющих к ней отношение фактов. Если факты подтверждают гипотезу, теория может быть использована для выработки политики. Другой подход – это *индукция*, при которой экономист начинает со сбора фактов и затем отмечает их взаимосвязь. Постепенно данные могут показать причинно-следственную связь, из которой проистекает теория. На основании этой теории может быть сформулирована экономическая политика, имеющая отношение к реальной действительности. Индукция и дедукция взаимно дополняют друг друга и часто используются одновременно.

Что касается цитаты, то верно противоположное утверждение: никакая теория, неподкрепленная фактами, не является хорошей теорией. Хорошая экономикс основана на фактах и имеет практическое применение.

1-3. Пункты а, г, е – макро; пункты б, в, д – микро.

1-6. Пункты а, в – позитивные; пункты б, г – нормативные.

1-9. а. Утверждение, что верное для части, обязательно верно для целого, – ошибочно. Пример: единичный производитель автомобилей может повысить свою прибыль, понизив цену и переманив клиентов у своих конкурентов. Но одновременное снижение цен всеми производителями автомобилей не обязательно приведет к повышению прибылей в отрасли.

б. Утверждение «после этого, следовательно, по причине этого» неверно. Пример: процентные ставки повышаются, после этого возрастает уровень инфляции, что приводит к ошибочному заключению, что рост ставок вызвал рост инфляции. На самом деле более высокие процентные ставки замедляют инфляцию.

Причинно-следственные связи трудно рассматривать изолированно, потому что «прочие условия» непрерывно меняются.

1-13. Такое поведение можно объяснить в терминах предельных издержек и предельной выгоды. В обычном ресторане цена блюда определяется индивидуально – они имеют положительные предельные издержки. Если вы заказываете больше, ваши издержки будут больше. Вы заказываете до тех пор, пока предельная выгода от дополнительной пищи не перестанет превышать положительные предельные издержки. При наличии «шведского стола» вы платите одинаково, независимо от того, сколько вы съедаете. После того как за еду уплачено, дополнительные блюда имеют нулевые предельные издержки. Следовательно, вы продолжаете есть до тех пор, пока ваша предельная выгода также не станет нулевой.

Приложение 1-2. а. При каждой цене покупают больше билетов; график строится правее предыдущего. б, в. При каждой цене покупают меньше билетов; график строится левее предыдущего.

Приложение 1-3. Столбец доходов: 0 дол., 5000, 10 000, 15 000, 20 000 дол. Столбец сбережений: –500 дол., 500, 1000, 1500 дол. Угол наклона равен 0,1 ((1000 – 500)/(15 000 – 10 000)). Точка пересечения с осью Y – 500 дол. Угол наклона показывает, каково будет увеличение сбережений для каждого увеличения доходов на 1 дол. Точка пересечения с осью Y показывает уровень сбережений при нулевом доходе. Уравнение $S = 500$ дол. $+ 0{,}1Y$ (где S – сбережения, а Y – доход). При уровне дохода 12 500 дол. сбережения будут равны 750 дол.

Приложение 1-6. Наклоны кривой равны в точке A +4; в точке B 0; в точке C –4.

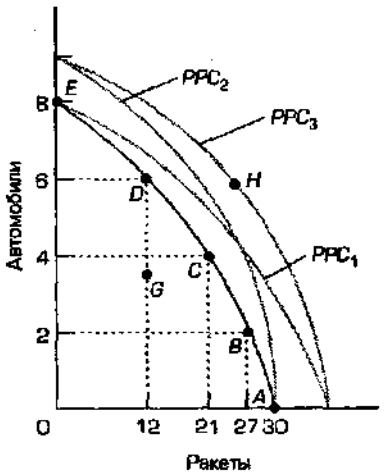
Глава 2

2-5. Экономикс имеет дело с проблемой «ограниченные ресурсы – неограниченные желания». Безработица обозначает ценные ресурсы, которые могли бы быть использованы для производства большего количества товаров и услуг, чтобы удовлетворить большее число желаний облегчить проблему экономии.

Эффективное размещение ресурсов означает, что ресурсы используются для производства товаров и услуг, в наибольшей степени желательных для общества. Общество расположено в оптимальной точке на прямой производственных возможностей, в которой для каждого вида продукции предельные издержки равны предельной выгоде. Эффективность производства означает, что для производства нужных товаров и услуг используются производственные технологии, связанные с наименьшими издержками.

Пример. Механические пишущие машинки производятся с использованием технологии, имеющей минимальные издержки, но на них нет спроса.

2-6. а. См. кривую *EDCBA* на прилагаемом рисунке. Предполагаются полная занятость и эффективность производства, фиксированное предложение ресурсов и фиксированная технология.



б. 4,5 ракеты, 0,33 автомобиля, как видно из таблицы. Увеличение альтернативных издержек отражается выпуклой с самого начала формой кривой. Это означает, что экономика должна жертвовать все большим и большим числом ракет для получения постоянного добавочного числа автомобилей, и наоборот.

в. Оно должно достигнуть полной занятости и эффективности производства.

2-9. Кривая предельной выгоды *MB* наклонена вниз; предельная выгода уменьшается по мере того, как продукт потребляется. Первые единицы потребленной продукции дают больше дополнительного удовлетворения, чем последующие. Кривая предельных издержек *MC* поднимается вверх; когда производится больше продукта, предельные издержки увеличиваются. Альтернативные издержки производства товара *A* увеличиваются, когда для производства продукта *A* начинают применять ресурсы, больше предназначенные для другого продукта. Оптимальное количество определенного продукта наблюдается в точке, где $MB = MC$. Если *MC* превышает *MB*, для этого применения следует выделять меньше ресурсов. Ресурсы имеют большую ценность при альтернативном использовании (что отражается *MC*), чем при данном применении (отражаемом *MB*).

2-10. См. рисунок к ответу на вопрос 2-6. Точка *G* показывает безработицу, неэффективность производства либо и то, и другое. Точка *H* в данный момент недостижима. Для достижения точки *H* требуется экономический рост путем использования большего количества исходных материалов или улучшения их качества либо технологии.

2-11. См. рисунок к ответу на вопрос 2-6. PPC_1 показывает улучшение технологии производства ракет. PPC_2 – улучшение технологии производства автомобилей, PPC_3 – улучшение технологии производства обоих продуктов.

Глава 3

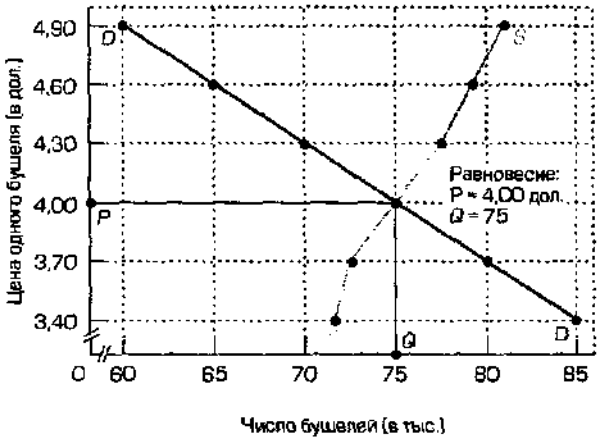
3-2. Спрос увеличивается в пунктах а, в, д, е; уменьшается в пунктах б, г.

3-5. Предложение увеличивается в пунктах а, г, д, ж; уменьшается в пунктах б, в, е.

3-7. Данные сверху вниз: –13, –7, 0, +7, +14, +21.

а. $P_e = 4{,}0$ дол., $Q_e = 75\,000$. Равновесие возникает, когда нет ни недостатка, ни избытка пшеницы. При крайней нижней цене 3,70 дол. существует недостаток в 7 тыс. бушелей. При самой высокой цене 4,30 дол. существует избыток в 7 тыс. бушелей.

б.



в. При цене 3,40 дол. возникнет недостаток в 13 тыс. бушелей, который приведет к повышению цены. При цене 4,90 дол. возникнет избыток в 21 тыс. бушелей, который приведет к снижению цены. Цитата неверна, верно как раз противоположное.

г. Потолок цены в 3,70 дол. приводит к постоянному дефициту. Может также возникнуть «черный» рынок (незаконные продажи по цене выше 3,70 дол.). Государство может захотеть подавить инфляцию.

3-8. а) Цена повышается, количество уменьшается; б) цена снижается, количество уменьшается; в) цена снижается, количество увеличивается; г) цена не определенна, количество увеличивается; д) цена повышается, количество увеличивается; е) цена понижается, количество не определенно; ж) цена повышается, количество не определенно; з) цена не определенна, количество уменьшается.

Глава 4

4-2. Косвенное производство обозначает использование средств производства в процессе изготовления продукта, что позволяет производителям получать больше продукции, чем при помощи прямого производства. Прямой способ получения урожая кукурузы – это разбрасывание зерен на невспаханном поле. Косвенный способ – это перепахивание, удабривание, боронование поля с использованием механизмов и засеивание кукурузы рядами на нужной глубине с использованием сеялки. Больший урожай с одного акра более чем компенсирует фермеру издержки использования косвенной технологии.

Чтобы увеличить количество средств производства при полной занятости, текущее производство потребительских товаров должно уменьшиться. Движение вдоль прямой производственных возможностей в сторону увеличения количества средств производства происходит за счет текущего потребления.

Нет, экономика может использовать ранее не использованные ресурсы для производства большего количества средств производства, не жертвуя потребительскими товарами. Она может двигаться из точки внутри прямой в сторону точки на прямой, получая таким образом больше средств производства.

4-8. а. Технология 2, потому что она позволяет получить продукцию с наименьшими издержками (34 дол. по сравнению с 35 дол. в двух других случаях). Экономическая прибыль будет составлять 6 дол. (40 дол. – 34 дол.), что приведет к расширению отрасли. Отрасль расширяется до тех пор, пока цены в результате конкуренции не опустятся до уровня, когда совокупные поступления равны 34 дол. (совокупным издержкам).

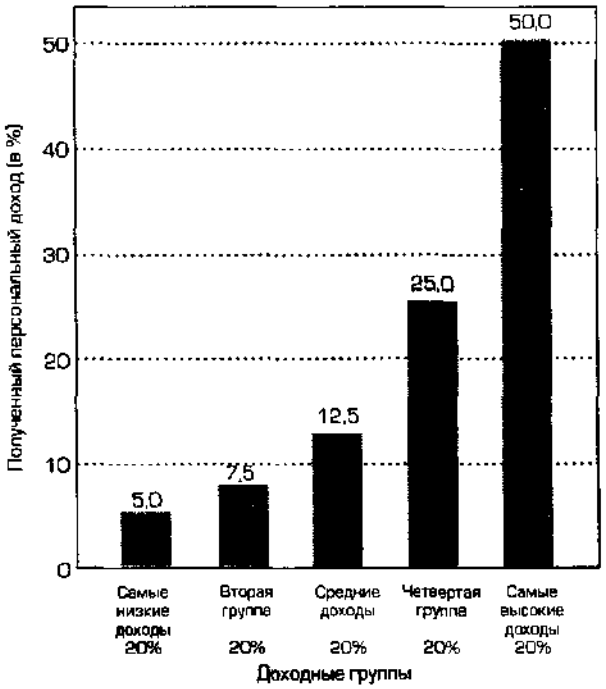
б. Применять технологию 4, потому что при ней издержки минимальны и равны 32 дол.

в. Применять технологию 1, потому что при ней издержки минимальны и равны 27,50 дол.

г. Увеличение редкости ресурса вызывает рост цен. Фирмы, игнорирующие высокие цены, станут производителями с большими издержками и будут вытеснены из бизнеса фирмами, переключившимися на менее дорогие исходные материалы. Рыночная система приводит к тому, что производители ограничивают использование очень редких ресурсов. Вопрос 8в подтверждает это, так как технология 1 была принята потому, что труд стал менее дорогим. Комбинация с наименьшими издержками – это не обязательно такая, которая использует наименьшие количества исходных материалов. Существенны относительные цены исходных материалов.

Глава 5

5-2. Распределение дохода весьма неравномерно: 20% жителей с максимальным доходом получают в 10 раз больший доход, чем 20% жителей с минимальным доходом.



5-4. Частное владение (индивидуальное частное предприятие), партнерство (товарищество) и корпорация.

Преимущества частного предприятия: легкость открытия и предоставление максимальной свободы владельцу делать то, что он считает нужным. Недостатки: ограниченные финансовые ресурсы; владелец должен быть мастером на все руки; неограниченная ответственность.

Преимущества партнерства: легко организовать; большая специализация в управлении; большие финансовые ресурсы. Недостатки: финансовые ресурсы по-прежнему ограниченны; неограниченная ответственность; возможность несогласия между партнерами; недолговечность.

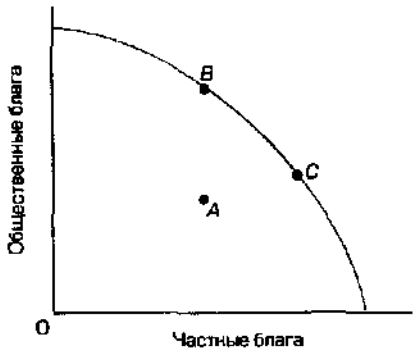
Преимущества корпорации: может получить большое количество денег путем выпуска акций или облигаций; ограниченная ответственность; продолжительность существования.

Недостатки корпорации: волокита и расходы при регистрации; возможность злоупотребления средствами держателей акций и облигаций; двойное налогообложение прибыли; разделение владения и управления.

Доминирующая роль корпораций вытекает из перечисленных преимуществ, особенно ограниченной ответственности и повышенной способности привлекать денежные средства.

5-9. Общественные блага: а) неделимы – они производятся такими крупными единицами, что не могут быть проданы индивидам; б) к ним неприменим принцип исключения; после того как товары произведены, никто, включая неплательщиков, не может быть исключен при получении выгоды от товара. Проблема неплательщика объясняет значение принципа исключения. Государство должно предоставлять общественные блага, такие, как судебная система, национальная оборона, полицейская защита и прогноз погоды, так как люди могут получить эти выгоды, ничего не платя. Государство должно взимать налоги, чтобы из полученных денег оплачивать общественные блага.

5-10. При нахождении на кривой единственный способ получить больше общественных благ – это сократить производство частных благ (с *C* до *B*).



Если действовать в точке внутри кривой, можно увеличить производство общественных благ, не жертвуя частными благами (из *A* до *B*).

5-15. Совокупный налог равен 13 тыс. дол.; предельная ставка налога – 40%; средняя ставка налога – 26%. Это прогрессивный налог; средняя ставка налога повышается с увеличением дохода.

Глава 6

6-3. Экспорт увеличивает внутреннее производство и поступления внутренних экспортирующих фирм. Поскольку эти фирмы используют больше ресурсов, доходы домохозяйств растут. При этом домохозяйства используют часть своего возросшего дохода, чтобы покупать больше импортных товаров.

Экспорт США в 1993 г. составлял 457 млрд дол. (поток 13), а импорт – 590 млрд дол. (поток 16).

Поток 14 должен быть равен потоку 13. Поток 15 должен быть равен потоку 16.

6-4. а. Поскольку сравнительные издержки на радиоприемники меньше ($1R = 1C$) в Южной Корее, чем в США ($1R = 1C$), то Южной Корее следует производить радиоприемники, а США – химикаты.

б. Если они специализируются, то США могут производить 20 т химикатов, а Южная Корея может производить 30 тыс. радиоприемников. До специализации Южная Корея

производила вариант *B*, а США – вариант *U*, что в сумме давало 28 000 радиоприемников (24 000 + 4000) и 18 т химикатов (6 + 12). Выигрыш составляет 2000 радиоприемников и 2 т химикатов.

в. Пределы условий обмена определяются сравнительными издержками в каждой стране до обмена: $1R = 1C$ в Южной Корее и $1R = 1C$ в США. Для того чтобы произошел обмен, условия обмена должны быть между этими двумя соотношениями.
Если условия обмена составляют $1R = 1^1/_2C$, то у Южной Кореи будет 26 000 радиоприемников (30 000 – 4000) и 6 т химикатов. США будут иметь 4000 радиоприемников и 14 т химикатов (20 – 6). Выигрыш Южной Кореи составляет 2000 радиоприемников, США – 2 т химикатов.

г. Да, мир получит больше продукции при фиксированном количестве использованных ресурсов.

6-6. Первая часть этого утверждения неверна. Американский экспорт создает внутреннее предложение иностранных валют, а не внутренний спрос на них. Вторая часть утверждения верна. Иностранный спрос на доллары (от американского экспорта) создает предложение иностранной влаюты для американцев.

Уменьшение доходов американцев или уменьшение предпочтений, отдаваемых иностранным товарам, сократят американский импорт, уменьшая спрос на иностранные валюты. Курс этих валют понизится (курс доллара повысится). Повышение курса доллара означает, что американский экспорт уменьшится, а импорт увеличится.

6-10. ГАТТ – это Генеральное соглашение о тарифах и торговле. Его положения относятся к более чем 120 странам и касаются людей во всем мире. Уругвайский раунд переговоров привел к соглашению о сокращении тарифов, либерализации торговли услугами, снижению субсидий сельскому хозяйству, защите интеллектуальной собственности, сокращению квот на импорт и созданию Всемирной торговой организации.

ЕС и НАФТА – это блоки свободной торговли. ГАТТ сокращает тарифы и либерализует торговлю почти для всех стран, а не только для входящих в эти блоки. Влияние ЕС и создание НАФТА побудили страны к достижению нового соглашения в рамках ГАТТ. Ни одна страна не хотела лишиться преимуществ при образовании торговых блоков.

Глава 7

7-2. Потому что цена в долларах конечной продукции включает в себя цену в долларах промежуточной продукции. Если бы учитывалась промежуточная продукция, тогда мог бы произойти двойной (тройной, четверной) учет. Цена стали, используемой в автомобилях, включена в цену автомобиля (конечного продукта).

Валовой национальный продукт (ВНП) – это цена в долларах конечных продуктов и услуг, произведенных американцами в пределах США и за границей. ВВП – это стоимость конечных продуктов и услуг, произведенных американцами и другими в пределах географических границ США.

ЧВП – это ВВП с учетом амортизации – физический капитал, использованный при производстве продукции в данном году.

7-5. Когда валовые инвестиции превышают амортизацию, чистые инвестиции положительны, и говорят, что экономика расширяется; она заканчивает год с большим количеством физического капитала. Когда валовые инвестиции равны амортизации, чистые инвестиции равны нулю, и говорят, что экономика статична; она заканчивает год с тем же количеством физического капитала. Когда амортизация больше, чем валовые инвестиции, чистые инвестиции отрицательны, и говорят о спаде экономики; она заканчивает год с меньшим количеством физического капитала. Когда амортизация больше, чем валовые инвестиции, чистые инвестиции отрицательны, и говорят о спаде экономики; она заканчивает год с меньшим количеством физического капитала.

Первое утверждение неверно. То, что чистые инвестиции составляли в 1933 г. минус 6 млрд дол., не означает, что экономика в этом году не произвела нового капитала. Это просто означает, что амортизация превышала валовые инвестиции на 6 млрд дол. Хотя валовые инвестиции были положительными, экономика закончила год, имея на 6 млрд дол. меньше капитала.

Второе утверждение верно. Если во всей экономике за весь год только одна лопата ценой в 20 дол. была куплена строительной фирмой, а никакого другого физического капитала не покупалось, то валовое инвестирование составляет 20 дол. Это верно, хотя чистые инвестиции будут большой отрицательной величиной и равняются всей амортизации за вычетом 20-долларовой лопаты. Если бы не была куплена и лопата за 20 дол., тогда валовые инвестиции были бы равны нулю. Но валовые инвестиции никогда не могут быть меньше нуля.

7-7. а. ВВП = 388 дол., ЧВП = 361 дол. б. НД = = 339 дол. в. ЛД = 291 дол. г. РД = 265 дол.

7-10. В этом гипотетическом случае индекс цен ВВП 1974 г. составлял 0,65 (39 дол./60 дол.). Между 1974 и 1987 г. уровень цен вырос на 53,85% [((60 дол. – – 39 дол.)/39 дол.) × 100].

7-11. Значения реального ВВП сверху вниз: 1930,5 дол. (инфляция); 2339,4 дол. (инфляция); 2687,4 дол. (инфляция); 3267,8 дол. (инфляция); 3702,7 дол. (инфляция); 4716,4 дол. (дефляция).

Глава 8

8-1. Четыре фазы типичного делового цикла, начиная снизу, следующие: низшая точка спада, подъем (оживление) деловой активности, пик и спад. Продолжительность цикла варьирует от двух-трех до шести-семи лет или даже больше.

Обычно бывает оживление перед Рождеством, за которым следует затишье в январе. Эти нормальные сезонные колебания не следует рассматривать как признак расцвета в первом случае или спада во втором. От десятилетия к десятилетию долгосрочная тенденция в экономике США была возрастающей. Если в течение какого-то периода не наблюдается роста ВВП, это не говорит о том, что все нормально, а скорее, о том, что экономика функционирует ниже возможностей роста производства, определяемых долгосрочной тенденцией.

Поскольку товары длительного пользования долговечны, потребители могут откладывать покупку заменителей. Это происходит тогда, когда люди обеспокоены спадом и их волнует, получат ли они деньги в следующем месяце. А фирмы вскоре перестают производить то, что люди не покупают. Поэтому во время спада отрасли, производящие товары длительного пользования, страдают от значительного снижения уровня производства.

В противоположность этому, потребители не могут откладывать надолго покупку недолговечных товаров, таких, как еда, и поэтому спад сокращает их производство не намного.

8-3. Разрыв в ВВП = 10% ((9 – 5) × 2,5); непроизведенная продукция = 50 млрд дол. (10% от 500 млрд дол.).

8-5. Рабочая сила = 230 (500 – (120 + 150)); уровень безработицы = 10% ((23/23) × 100).

8-7. Темп инфляции в этом году равен 10% {[(121 – – 110)/110] × 100}.

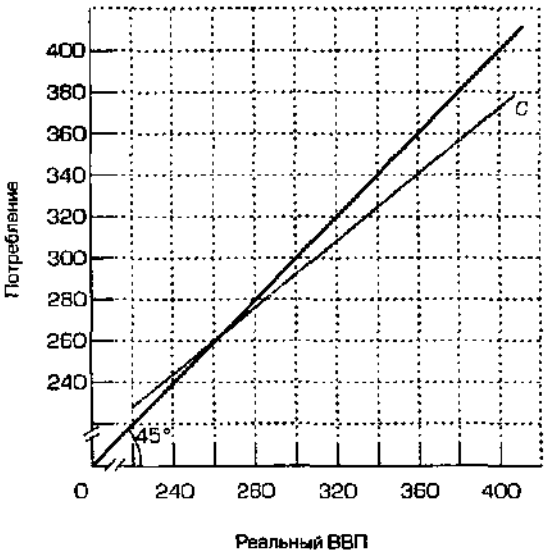
Если разделить 70 на ежегодный уровень прироста любой переменной (например, скорость роста населения или уровень инфляции), то получится примерное количество лет, за которое значение переменной удвоится.

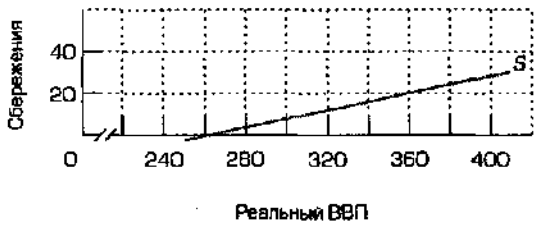
а) 35 лет (70/2); б) 14 лет (70/5); в) 7 лет (70/10).

Глава 9

9-6. Данные для завершения таблицы (сверху вниз). Потребление: 244 дол., 260, 276, 292, 308, 324, 340, 356, 372 дол. ССП: 1,02; 1,00; 0,99; 0,97; 0,96; 0,95; 0,94; 0,94; 0,93. ССС: –0,02; 0,00; 0,01 0,03; 0,04; 0,05; 0,06; 0,06; 0,07. ПСП: 0,80 везде; ПСС: 0,20 везде.

а.

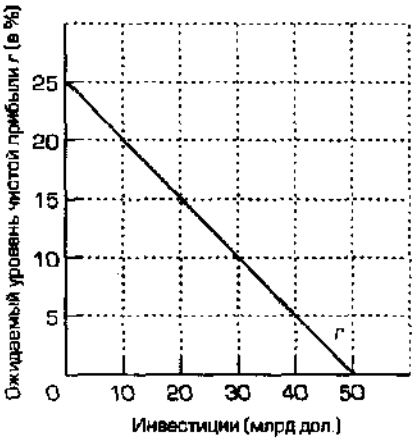




б. Безубыточный доход = 260 дол. Занимая в долг или используя прошлые сбережения.

в. ССП уменьшается, а ССС увеличивается, потому что их графики имеют положительное и отрицательное значение величины пересечения с осью Y (см. приложение к гл. 1). ПСП и ПСС измеряются наклонами кривых потребления и накопления; они отражают изменения в потреблении и сбережении по мере изменения дохода. Если потребление и сбережение представлены прямыми линиями, наклон кривых не меняется при изменении уровня дохода; наклоны прямых и, следовательно, ПСП и ПСС, не зависят от точки пересечения с осью Y.

9-8. Совокупные инвестиции: а) 20 млрд дол.; б) 30 млрд дол.; в) 40 млрд дол. Это кривая зависимости инвестирования от спроса, потому что мы применили правило инвестирования, когда ожидаемый уровень чистой прибыли r равен процентной ставке I.



9-10. Данные о сбережении для заполнения таблицы (сверху вниз): −4 дол., 0, 4, 8, 12, 16, 20, 24, 28 дол.

Равновесный ВВП = 340 млрд дол., определен в точке, где: 1) совокупные расходы равны ВВП (*C* в 324 млрд дол. + *I* в 16 млрд дол. = ВВП в 340 млрд дол.); 2) запланированные *I* = запланированные *S* (*I* в 16 млрд дол. = *S* в 16 млрд дол.). Равновесный уровень занятости = 65 млн человек; ПСП = 0,8; ПСС = 0,2.

9-11. При ВВП в 380 млрд дол. запланированное сбережение равно 24 млрд дол.; запланированные инвестиции — 16 млрд дол. (по условию вопроса). Этот недостаток в 8 млрд дол. запланированных инвестиций вызывает непреднамеренное *увеличение* на 8 млрд дол. оборотных фондов — инвестирование в оборот. Реальные инвестиции составляют 24 млрд дол. (16 млрд запланированных инвестиций плюс 8 млрд незапланированных инвестиций в оборотные фонды), что соответствует 24 млрд дол. сбережений.

При ВВП в 300 млрд дол. запланированные сбережения равны 8 млрд дол.; запланированные инвестиции равны 16 млрд дол. (по условию вопроса). Избыток в 8 млрд дол. запланированных инвестиций вызывает непреднамеренное снижение на 8 млрд дол. оборотных фондов — сокращение капиталовложений в оборотные фонды. Реальные инвестиции составляют 8 млрд дол. (16 млрд запланированных инвестиций – 8 млрд незапланированного сокращения капиталовложений в оборотные фонды). Реальное сбережение также составляет 8 млрд дол.

Когда происходит непреднамеренное инвестирование в оборотные фонды, как при ВВП, равном 380 млрд дол., фирмы пересматривают свои производственные планы в сторону уменьшения, и ВВП снижается. Когда происходит непреднамеренное сокращение капиталовложений в оборотные фонды, как при ВВП в 300 млрд дол., фирмы пересматривают свои производственные планы в сторону увеличения и ВВП возрастает. Равновесный ВВП, в данном случае 340 млрд дол., достигается тогда, когда запланированные инвестиции равны запланированному сбережению.

Глава 10

10-2. Простой эффект мультипликатора — это множитель, на который умножается равновесный ВВП, когда изменяется любой из компонентов совокупных расходов. Чем больше ПСП (чем меньше ПСС), тем больше мультипликатор.

ПСС = 0, мультипликатор равен бесконечности; ПСС = 0,4, мультипликатор = 2,5; ПСС = 0,6, мультипликатор = 1,67; ПСС = 1, мультипликатор = 1.

ПСП = 1, мультипликатор равен бесконечности; ПСП = 0,9, мультипликатор = 10; ПСП = 0,67, мультипликатор = 3; ПСП = 0,5, мультипликатор = 2; ПСП = 0, мультипликатор = 1.

Изменение ВВП = 40 млрд дол. (8 млрд × мультипликатор, равный 5); изменение ВВП = 24 млрд дол. (8 млрд × мультипликатор, равный 3). Простой мультипликатор учитывает только утечку накоплений. Сложный мультипликатор учитывает также утечку налогов и импорта, что делает сложный мультипликатор меньшим, чем простой.

10-5. а. Равновесный ВВП для закрытой экономики = 400 млрд дол.

б. Данные по чистому экспорту для столбца (5) (сверху вниз): −10 млрд дол. в каждой клетке; данные по совокупным расходам для столбца (6) (сверху вниз): 230 дол., 270, 310, 350, 390, 430, 470, 510 дол. Равновесный ВВП для открытой экономики – 350 млрд дол., что на 50 млрд меньше, чем равновесный ВВП в 400 млрд дол. при закрытой экономике. Чистый экспорт в 10 млрд дол. сокращает равновесный ВВП на 50 млрд дол. (400 млрд – 350 млрд), потому что мультипликатор равен 5. Поскольку каждое повышение ВВП на 50 млрд дол. вызывает увеличение совокупных расходов на 40 млрд дол., ПСП = 0,8, мультипликатор = 5.

в. Чистый экспорт упал бы на 10 млрд дол., а ВВП уменьшился бы на 50 млрд дол. (10 млрд × × мультипликатор, равный 5). Чистый экспорт увеличился бы на 10 млрд дол., а ВВП увеличился бы на 50 млрд дол. (10 млрд × мультипликатор, равный 5). При постоянном экспорте увеличение импорта уменьшает ВВП; снижение импорта увеличивает ВВП.

г. Равно 5.

10-8. Добавление 20 млрд дол. государственных расходов и 20 млрд дол. персональных налогов увеличивает равновесный ВВП с 350 до 370 млрд дол. Увеличение *G* на 20 млрд дол. увеличивает равновесную величину на 100 млрд дол. (20 млрд × мультипликатор, равный 5); увеличение *T* на 20 млрд дол. сокращает потребление на 20 млрд дол. (20 млрд × ПСП, равный 0,8). Это уменьшение на 16 млрд дол. в свою очередь сокращает равновесный ВВП на 80 млрд дол. (16 млрд × мультипликатор, равный 5). Чистое изменение от добавления правительственных расходов составляет 20 млрд дол. (100 млрд – 80 млрд).

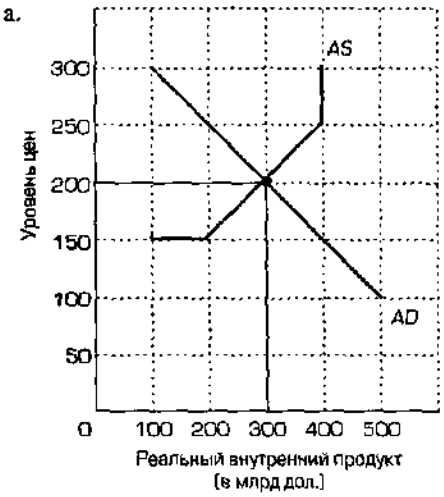
10-10. а. Рецессионный разрыв. Равновесный ВВП составляет 600 млрд дол., а ВВП при полной занятости – 700 млрд дол. Занятость будет на 20 млн меньше по отношению к полной занятости. Совокупные расходы должны будут вырасти на 20 млрд дол. на каждом уровне ВВП, чтобы убрать рецессионный разрыв.

б) Инфляционный разрыв. Совокупные расходы избыточны, что вызывает подстегиваемую спросом инфляцию. Совокупным расходам надо снизиться на 20 млрд дол. на каждом уровне ВВП, чтобы ликвидировать инфляционный разрыв.

в) ПСП = 0,8 (40 млрд/50 млрд). ПСС = 0,2 (1 – 0,8). Мультипликатор = 5 (1/0,2).

Глава 11

11-4. а.



Равновесный уровень цен = 200. Равновесное реальное производство = 300 млрд дол. Нет, абсолютный уровень ВВП при полной занятости составляет 400 млрд дол., там где кривая *AS* становится вертикальной.

б. При уровне цен 150 реальный предлагаемый ВВП составляет максимум 200 млрд дол., меньше, чем реальный требуемый ВВП в 400 млрд дол. Недостаток реального ВВП будет приводить к повышению уровня цен. При уровне цен 250 реальный предлагаемый ВВП составляет 400 млрд дол., что больше, чем спрос на реальный ВВП в 200 млрд дол. Избыток реального производства будет снижать уровень цен. Равновесие происходит при уровне цен, при котором кривые *AS* и *AD* пересекаются.

в. Увеличение потребительских, инвестиционных, государственных или чистых экспортных расходов сдвигает кривую *AD* вправо. Новый равновесный уровень цен = 250. Новый равновесный ВВП = 400 млрд дол. Промежуточный отрезок.

11-5. а. Уровень производительности = 2,67. б. Издержки производства на единицу продукции = 0,75 дол. в. Новые издержки производства на единицу продукции = 1,13 дол. Кривая *AS* сдвинулась бы влево. Уровень цен поднялся бы, а реальное производство уменьшилось. г. Новые издержки производства на единицу продукции равны 0,375 дол. ((2 дол.× 150)/800). Кривая *AS* сдвигается вправо. Уровень цен снижается, а реальное производство увеличивается.

11-7. а) Кривая *AD* влево; б) кривая *AD* вправо; в) кривая *AS* влево; г) кривая *AD* вправо; д) кривая *AD* влево; е) кривая *AD* вправо; ж) кривая *AS* вправо; з) кривая *AD* вправо; и) кривая *AS* вправо; к) кривая *AS* влево; л) кривая *AD* вправо; м) кривая *AS* влево; н) кривая *AD* влево; о) кривая *AS* вправо.

11-9. а) Уровень цен растет, а реальное производство не меняется; б) уровень цен снижается, реальное производство увеличивается; в) уровень цен не меняется, но реальное производство растет; г) уровень цен не меняется, но реальное производство уменьшается; д) уровень цен увеличивается, изменение реального производства не определенно; е) уровень цен не меняется, реальное производство снижается.

Глава 12

12-2. Увеличение государственных расходов = = 5 млрд дол. Уменьшение налогов = 6,25 млрд дол. (Начальные новые расходы на потребление увеличились бы на 5 млрд дол., потому что ПСП равны 0,8.) Так как часть сокращения налогов (1,25 млрд дол.) откладывается в виде сбережений, а не расходуется. Мультипликатор применяется только к части снижения налогов, которая способствует потреблению. Комбинация: увеличение государственных расходов на 1 млрд дол. и снижение налогов на 5 млрд дол.

12-3. Сократить государственные расходы, увеличить налоги, либо и то, и другое. См. рис. 12-2. Если уровень цен гибок по отношению к снижению, он упадет. В реальном мире целью является сокращение инфляции: надо не дать ценам возрасти слишком быстро, а не снизить уровень цен. «Консервативный» экономист может высказываться за сокращение государственных расходов, так как это сократило бы само правительство. «Либеральный» экономист может высказываться в пользу увеличения налогов, так как это сохранило бы программы государственных расходов.

12-7. Бюджет при полной занятости указывает, что дефицит или излишек федерального бюджета возник бы, если бы экономика в течение года достигла полной занятости. Этот бюджет является полезной мерой фискальной политики. Если бюджет при полной занятости смещается в сторону дефицита, фискальная политика расширяющая. Если бюджет смещается в сторону излишка, фискальная политика сокращающая. Реальный

бюджет просто сравнивает G и T за год и является ненадежным индикатором фискальной политики государства. Он не учитывает недостаток налоговых поступлений, возникающих в связи с производством при неполной занятости. Структурный дефицит, или дефицит бюджета при полной занятости, – это разница между G и T при полной занятости в экономике. Циклический дефицит – это разница между G и T, вызванная тем, что налоговые поступления ниже тех, которые были бы при полной занятости.

При ВВП структурный дефицит – это ab, а циклический дефицит равен нулю. Государству следует увеличить T или сократить G, чтобы уничтожить этот дефицит, но оно может захотеть сделать это в течение нескольких лет, чтобы не привести экономику к спаду.

12-9. Требуется время, чтобы установить в каком направлении движется экономика (запаздывание узнавания), оформить законодательно фискальную политику (административное запаздывание) и добиться, чтобы политика оказала полное действие на экономику (оперативное запаздывание). Тем временем другие факторы могут измениться, делая данную фискальную политику неподходящей. Тем не менее дискреционная фискальная политика – это ценный инструмент для предотвращения резкого спада или вызванной спросом инфляции.

Понятие «политический деловой цикл» отражает то, что политики больше заинтересованы в переизбрании, чем в стабилизации экономики. Перед выборами они говорят об уменьшении налогов и увеличении расходов, хотя это может способствовать инфляции. После выборов они стремятся ограничить инфляцию. Экономика замедляется, а безработица увеличивается. В этом смысле политический процесс создает экономическую нестабильность.

Эффект вытеснения – это сокращение инвестиционных расходов, вызванное увеличением процентных ставок в связи с увеличением государственных расходов, финансируемых путем взятия в долг. Увеличение G было предназначено для увеличения AD, но возникшее в результате увеличение процентных ставок может уменьшить I, тем самым снижая влияние расширяющей фискальной политики.

Влияние чистого экспорта также связано с повышением процентных ставок, сопровождающим фискальную политику. Более высокие процентные ставки делают американские ценные бумаги более привлекательными для иностранных покупателей. Приток иностранной валюты для покупки долларов, необходимых для приобретения ценных бумаг, повышает международную ценность доллара, что делает импорт менее дорогим для американцев, а американский экспорт – более дорогим для людей за границей. Американский чистый экспорт уменьшается и так же как эффект вытеснения, уменьшает расширяющую фискальную политику.

Нам кажется маловероятным, что люди отвечают на дефицит государственного бюджета, сокращая потребление и увеличивая накопление, предвидя будущее увеличение налогов, связанное с текущим дефицитом бюджета.

Глава 13

13-5. $M1$ = Деньги (в обороте) + Чековые депозиты. Наиболее крупный компонент $M1$ — чековые депозиты. Если бы номинальная стоимость монеты не была больше, чем ее собственная стоимость (как металла), люди вывели бы монеты из обращения и продавали бы их как металл. $M2$ = $M1$ + Бесчековые сберегательные счета + Депозитные счета денежного рынка + Мелкие срочные депозиты + Взаимные фонды денежного рынка. $M3$ = $M2$ + Крупные срочные депозиты (в 100 тыс. дол. и больше). «Почти деньги» включают в себя компоненты $M2$ и $M3$, не включенные в $M1$, и другие менее ликвидные активы, такие, как сберегательные облигации и казначейские билеты.

«Почти деньги» представляют собой богатство; чем больше люди имеют богатства, тем с большей вероятностью они будут тратить текущий доход. Кроме того, тот факт, что «почти деньги» ликвидны, увеличивает потенциальную экономическую нестабильность. Люди могут превратить свои «почти деньги» в наличные и потратить их, когда власти попытаются обуздать инфляцию, ограничивая предложение денег. Наконец, «почти деньги» могут осложнять монетарную политику, потому что $M1$, $M2$ и $M3$ не всегда меняются в одном и том же направлении.

Аргумент в пользу включения бесчековых сберегательных счетов в определение денег состоит в том, что сберегательные счета можно быстро перевести в чековые депозиты или взять в виде наличных и истратить.

13-7. В первом случае стоимость доллара (год 2 по отношению к году 1) составляет 0,80 дол. ($^1/_{1,25}$); во втором случае 2 дол. ($^1/_{0,50}$). Обобщение: уровень цен и стоимость доллара обратно пропорциональны.

13-8. а. Уровень номинального ВВП. Чем выше этот уровень, тем больше количество денег, необходимое для ведения деловых операций. б. Процентная ставка. Чем выше процентная ставка, тем меньше спрос на деньги как активы.

На графике, где по вертикали отложена процентная ставка, а по горизонтали – величина спроса на деньги, две кривые спроса на деньги можно просуммировать в горизонтальном направлении, чтобы получить совокупный спрос на деньги. Совокупный спрос показывает количество денег, на которые есть спрос при каждой процентной ставке. Равновесная процентная ставка определяется пересечением кривой совокупного спроса на деньги и кривой предложения денег.

а. Расширенное использование кредитных карточек: трансакционный спрос на деньги снижается; совокупный спрос на деньги снижается; процентная ставка падает. б. Укорачивание периодов оплачиваемого труда: трансакционный спрос на деньги падает;

совокупный спрос на деньги падает; процентная ставка снижается. в. Увеличение номинального ВВП: трансакционный спрос на деньги увеличивается; совокупный спрос на деньги увеличивается; процентная ставка повышается.

Глава 14

14-2. Резервы дают федеральному правительству возможность контролировать предложение денег. Увеличение и уменьшение избыточных резервов дает возможность получать такое предложение денег, которое, по мнению федерального правительства, является наилучшим для экономики.

Резервы являются активами коммерческих банков, потому что это принадлежащие им наличные деньги; они представляют собой иск, предъявляемый коммерческими банками Федеральной резервной системе.

Избыточные резервы = Реальные резервы — — Требуемые резервы. Коммерческие банки могут безболезненно давать в долг избыточные резервы, увеличивая тем самым предложение денег.

14-4. Банки создают или увеличивают счета чековых депозитов, когда дают ссуды; эти чековые депозиты являются частью предложения денег. Люди выплачивают ссуды, выписывая чеки. Чековые депозиты уменьшаются, что означает уменьшение предложения денег. Деньги «уничтожаются».

14-8. Данные таблицы: столбец (1) активы, сверху вниз: 22 000 дол., 38 000, 42 000 дол.; столбец (2) активы, сверху вниз: 20 000 дол., 38 000, 42 000 дол.; столбец (1) пассивы: 102 000 дол.; столбец (2) пассивы: 100 000 дол.

а) 2000 дол.; б) 2000 дол.; банк дал взаймы свои избыточные резервы, создав на 2000 дол. новых денег на счетах до востребования; в) см. данные из столбца (2); г) требуемые резервы = 15 000 дол. (15% от 100 000). Избыточные резервы = 7000 дол. (22 000 дол. — — 15 000 дол.). Когда банк дает взаймы свои избыточные резервы, предложение денег увеличивается на 7000 дол.

14-13. а. Требуемые резервы = 50 млрд дол. (25% от 200 млрд дол.). Избыточные резервы = 2 млрд дол. (52 млрд — 50 млрд). Максимальное количество денег, которые банковская система может ссудить = 8 млрд дол. ($^1/_{0,25} \times 2$ млрд дол.). Столбец (1) активы, сверху вниз: 52 млрд дол.; 48 млрд; 108 млрд дол. Столбец (1) пассивы : 208 млрд дол. Денежный мультипликатор = 4 ($^1/_{0,25}$).

б. Требуемые резервы = 40 млрд дол. (20% от 200 млрд дол.). Избыточные резервы = 12 млрд дол. (52 млрд — 40 млрд дол.). Максимальное количество денег, которое банковская система может ссудить = 60 млрд дол. ($^1/_{0,20} \times 12$ млрд дол.). Данные из столбца (1) — активы после выдачи ссуд, сверху вниз: 52 млрд дол., 48 млрд, 160 млрд дол. Данные столбца (1) — пассивы после выдачи ссуд: 260 млрд дол. Снижение нормы резервного покрытия увеличивает избыточные резервы банковской системы с 2 млрд до 12 млрд дол. и денежный мультипликатор с 4 до 5.

Глава 15

15-2. а. Данные столбца (1), сверху вниз: (коммерческие банки) 34 дол., 60, 60, 150, 4 дол.; (федеральные банки) 60 дол., 4, 34, 3, 27 дол.

б. Данные столбца (2): (коммерческие банки) 30 дол., 60, 60, 147, 3 дол.; (федеральные банки) 62 дол., 3, 35, 3, 27 дол.

в. Данные столбца (3) (сверху вниз): 35 дол., 58, 60, 150, 3 дол.; (федеральные банки) 62 дол., 3, 35, 3, 27 дол.

1. Предложение денег (депозитный вклад) непосредственно меняется только в пункте б, где оно уменьшается на 3 млрд дол.

2. См. балансовые отчеты.

3. Потенциал создания денег банковской системой увеличивается на 5 млрд дол. в пункте а; уменьшается на 12 млрд дол. в пункте б (не на 15 млрд дол., так как продажа обществу облигаций на 3 млрд дол. сократила депозитный вклад на 3 млрд дол., тем самым освобождая 0,6 млрд дол. резервов. 3 млрд дол. — — 0,6 млрд дол. = 2,4 млрд дол., что после умножения на денежный мультипликатор, равный 5, дает 12 млрд дол.); и увеличивается на 12 млрд дол. в пункте в.

15-3. а. Повысить норму резервного покрытия. Это увеличило бы количество требуемых резервов. Если бы коммерческие банки полностью выдали ссуды, им пришлось бы потребовать возвращения ссуд. Предложение денег уменьшилось бы, процентные ставки поднялись бы, а совокупный спрос снизился бы.

б. Увеличить учетную ставку. Это снизило бы размер ссуд, получаемых коммерческими банками от федерального банка. Реальные резервы коммерческих банков снизились бы, так же как избыточные резервы и предоставление ссуд. Предложение денег снизилось бы, процентные ставки повысились и совокупный спрос уменьшился бы.

в. Продать государственные ценные бумаги на открытом рынке. Покупатели облигаций выпишут чеки федеральному банку со своих депозитных вкладов. Когда эти чеки будут оплачены, резервы перетекут из банковской системы в федеральный банк. Сокращение резервов снизит предложение денег, что повысит процентные ставки и уменьшит совокупный спрос.

15-4. Основная цель монетарной политики – помочь экономике в достижении неинфляционного уровня совокупного выпуска при полной занятости. Изменения предложения денег влияют на величину процентных ставок, что, в свою очередь, влияет на инвестиционные расходы и совокупный спрос.

а. Крутая кривая спроса на деньги делает монетарную политику более эффективной, так как большой наклон кривой означает, что лишь небольшие изменения предложения денег будут необходимы для получения больших изменений процентных ставок. Относительно пологая кривая «инвестирование – спрос» означает, что небольшие изменения процентных ставок будут достаточны для резкого изменения объема инвестиций. б. Высокое значение ПСП (низкое значение ПСС) дает большой мультипликатор доходов; это означает, что относительно небольшое первоначальное изменение расходов приведет к более заметному изменению ВВП.

Увеличение ВВП, связанное с политикой дешевых денег, увеличит трансакционный спрос на деньги, частично уравновешивая снижение процентных ставок, связанное с начальным увеличением предложения денег. Инвестиционные расходы, совокупный спрос и ВВП поднимутся не так сильно.

15-7. Процентная ставка по федеральным фондам – это процентная ставка, взимаемая банками друг с друга за однодневные ссуды, необходимые для соблюдения резервных норм. Базовая процентная ставка (прайм-рейт) – это процентная ставка, взимаемая банками с наиболее кредитоспособных клиентов. Чем жестче монетарная политика, тем меньше избыточных резервов в банковской системе и тем выше ставка по федеральным фондам.

Федеральная резервная система хотела бы сократить избыточные резервы, замедляя прирост предложения денег. Это замедлило бы увеличение совокупного спроса (*AD*) и предотвратило бы возникновение инфляции. Базовая процентная ставка поднялась бы.

15-8. Намерение политики «дорогих» денег можно представить как смещение влево кривой *AD* и понижение уровня цен (или в реальном мире снижение уровня инфляции). В открытой экономике повышение процентной ставки, связанное с политикой дорогих денег, побудит людей за границей покупать американские ценные бумаги. Поскольку для покупки ценных бумаг им понадобятся американские доллары, международный спрос на доллары увеличится, что вызовет повышение курса доллара. Чистый экспорт уменьшится, что сдвинет кривую *AD* влево более сильно, чем в закрытой экономике.

Глава 16

16-1. а. Классические экономисты считают, что кривая *AS* строго вертикальна. Когда цены падают, реальные прибыли не снижаются, потому что заработная плата уменьшается в той же пропорции. При постоянных реальных прибылях у фирм нет причины изменять объем поставляемой продукции. Кейнсианцы считают, что кривая *AS* идет горизонтально при производстве, меньшем, чем производство при полной занятости. Снижение совокупного спроса в этом интервале не меняет уровень цен, потому что предполагается, что заработная плата и цены не могут уменьшаться.

б. Классические экономисты считают кривую *AD* стабильной, пока власти удерживают предложение денег на постоянном уровне. Поэтому инфляция и дефляция маловероятны. Кейнсианцы считают кривую *AD* нестабильной даже при постоянном предложении денег, так как инвестиционные расходы меняются. Уменьшение *AD* может вызвать спад; быстрое увеличение *AD* может повлечь за собой вызванную спросом инфляцию.

Ни одна из моделей в этой простейшей форме не является реалистичной. Уровень цен и заработная плата не могут быть полностью гибкими в смысле снижения, как предполагает классическая вертикальная кривая *AS*; они также не являются абсолютно неспособными к понижению, как предполагается в кейнсианской модели с горизонтальной *AS*. Более реалистичный взгляд на экономику включает кривую *AS*, имеющую горизонтальный, промежуточный и вертикальный участки.

Кейнсианский взгляд на *AD* кажется более реалистичным, чем монетаристская точка зрения. Похоже, что совокупный спрос нестабилен и иногда приводит к спаду, а иногда – к вызванной спросом инфляции.

16-5. а. Кейнсианский механизм: изменения монетарной политики, резервов коммерческого банка, предложения денег, процентной ставки, инвестирования, совокупного спроса, номинального ВВП (*PQ*).

б. Монетаристский механизм: изменения монетарной политики, резервов коммерческого банка, предложения денег, совокупного спроса, номинального ВВП (*PQ*).

Из-за более длинной и ненадежной цепи в передаточном механизме, кейнсианцы считают монетаристскую политику менее надежной, чем фискальную политику для достижения неинфляционного ВВП при полной занятости. Монетаристы полагают, что существует надежная связь между предложением денег и номинальным ВВП. Поэтому для федерального правительства предпочтительна монетаристская политика, сводящаяся к правилу: увеличивать предложение денег на 3–5% ежегодно.

16-12. Обратитесь к рис. 16-5а (кейнсианство), 16-5б (монетаризм) и рис. 16-6 (разумные ожидания). Политика стабилизации – в данном случае увеличение *AD* – высокоэффективна в кейнсианской модели; высокоинфляционна – в монетаристской модели и абсолютно неэффективна в модели разумных ожиданий.

В модели ТРО не существует отклонений от производства при полной занятости – все изменения *AD предсказываются заранее. В строгой классической* модели существуют временные отклонения от полной занятости на период, пока происходят процессы рыночных приспособлений.

16-13. Пункты б, в, г, д.

Глава 17

17-1. Чтобы получить кривую Филлипса из модели *AD-AS*, мы принимаем, что кривая *AS* имеет три участка: горизонтальный (или почти горизонтальный), поднимающийся вверх и вертикальный. Когда экономика передвигается от горизонтального участка к наклонному, имеется компромисс между большим объемом продукта (или занятости) и уровнем цен. Экономика может иметь больший объем продукта и большую занятость, только если она согласна принять более высокий уровень цен.

В 70-х годах наблюдались последовательные кризисы предложения, которые дестабилизировали кривую Филлипса и вызвали сомнения в реальности ее существования. Они включали: увеличение в четыре раза мировых цен на нефть; снижение сельскохозяйственного производства; уменьшение стоимости доллара; отмену контроля за ценами и заработной платой и уменьшение роста производительности. Все эти факторы сдвигали кривую *AS* влево, вызывая стагфляцию – *увеличивая безработицу и инфляцию.*

17-2. Проверьте ваш ответ по рис. 17-5 и его описанию.

17-7. *Проверьте ваш ответ по рис. 17-7а и 17-7б и* его описанию.

17-8. Основные показатели выбираются произвольно; контроль имеет силу закона. Контроль: 1) вызывает нехватку товаров, что приводит к возникновению «черного» рынка; 2) приводит к снижению качества продукции, чтобы обойти контроль; 3) приводит к неэффективному распределению редких ресурсов общества.

Те немногие экономисты, которые высказываются в пользу контроля, считают его полезным для прекращения инфляционных ожиданий, которые часто способствуют быстрой инфляции. Надежная программа контроля уровня цен и заработной платы может убедить фирмы и рабочую силу в том, что высокие цены и заработная плата неоправданны, поскольку «инфляция под контролем». Контроль за ценами и заработной платой сдержал или, по крайней мере, задержал инфляцию во время второй мировой войны. Но основные показатели и контроль, действующие позже, были весьма неэффективными.

17-10. Основные принципы экономистов, стоящих на стороне предложения, таковы: 1) система налоговых льгот отрицательно влияет на побуждения к работе, инвестированию, нововведениям и предпринимательскому риску; 2) снижение налогов может происходить без уменьшения налоговых поступлений; 3) налоги с *фирм типа налога на заработную плату приводят к* большим издержкам, снижению занятости и снижению ВВП; 4) государственное регулирование бизнеса является избыточным.

По мнению экономистов, стоящих на стороне предложения, основная причина стагфляции – смещения кривой *AS* влево – это рост издержек и снижение производительности. Высокие налоги и избыточ*ное регулирование ослабляют экономические стимулы* и уменьшают производительность. Кривая *AS* сдвигается влево, вызывая стагфляцию.

Обратитесь к рис. 17-8. Сторонники урезыва*ния налогов утверждают, что экономика на графике* находится где-то над точкой *m* (где налоговые поступления максимальны). Снижая налоговые ставки с *n* до *m*, правительство увеличило бы налоговые поступления. *Это увеличение произошло бы из-за того, что* более низкие налоговые ставки увеличили бы стимулы для производства продукции и получения дохода. Например, предположим, что ВВП составлял первоначально *100 млрд дол. При средней ставке налога 30%,* налоговые поступления составляли бы 30 млрд дол. (30% от 100 млрд дол.). Теперь предположим, что государство снизит ставку налога до 20% и в результате ВВП *увеличится до 200 млрд дол. Новые налоговые* поступления увеличатся до 40 млрд дол. (20% от 200 млрд дол.). Совокупное предложение увеличится, одновременно уменьшая безработицу и снижая цены. *Короче говоря, стагфляция устраняется.*

Глава 18

18-1. а. При сбалансированном ежегодном бюджете нет практически никакой возможности использовать фискальную политику в качестве инструмента стабилизации. При экономическом спаде налоговые поступления снижаются. Чтобы удержать сбалансированный бюджет, фискальная политика может потребовать сокращения государственных расходов или увеличения ставок налогов, что снижает расходы и усиливает спад. Если экономика процветает и налоговые поступления увеличиваются, то, чтобы удержать сбалансированный бюджет, фискальная политика должна будет увеличить государственные расходы или снизить налоги, тем самым увеличивая и без того избыточный спрос и усиливая инфляционное давление. Ежегодно сбалансированный бюджет усиливает циклические спады и подъемы.

б. Циклически сбалансированный бюджет будет противостоять циклическим изменениям, как и должен, так как он будет усиливать спрос путем снижения налогов и увеличения государственных расходов во время спада и ограничивать спрос путем повышения налогов и

уменьшения государственных расходов во время инфляционного бума. Однако поскольку подъемы и спады не всегда бывают равной интенсивности и длительности, бюджетные излишки во время подъема не всегда автоматически совпадают с дефицитом бюджета во время спада. Требование сбалансированности бюджета в течение цикла может сделать необходимым несоответствующие изменения ставок налогов или уровня государственных расходов.

в. Функциональное финансирование не обращает внимания на баланс дефицита или излишков, как ежегодный, так и в течение цикла. Наиболее важным считается поддержание неинфляционного уровня расходов при полной занятости. В расчет принимается сбалансированность экономики, а не бюджета.

18-3. Два способа измерения государственного долга: 1) измерить его абсолютную величину; 2) измерить его величину как долю от ВВП.

Внутренний долг — это долг, при котором держатели облигаций живут в стране, имеющей долг; внешний долг — это долг, при котором держатели облигаций являются гражданами других стран. Выплачивание внутреннего долга включало бы повышение налогов или снижение других государственных расходов и использование полученных денег для выкупа государственных бумаг. Это создало бы проблему распределения доходов, потому что держатели государственных облигаций, как правило, имеют более высокие доходы, чем средние налогоплательщики. Но выплачивание внутреннего долга не обременяет экономику в целом — деньги, использованные для погашения долга, останутся внутри страны.

При погашении внешнего долга люди за границей будут использовать деньги от продажи облигаций для покупки товаров у страны, выплачивающей свой внешний долг. Стране придется послать часть своей продукции за границу для потребления другими гражданами (и никаких импортируемых товаров взамен).

Рефинансирование государственного долга просто означает перераспределение долга — продажу «новых» облигаций для погашения «старых».

18-7. Экономисты не считают большой государственный долг ношей для будущих поколений. Будущие поколения наследуют не только государственный долг, но также и облигации, составляющие этот долг. Они также наследуют государственные средства производства, часть которых финансировалась за счет этого долга.

Есть только один случай, когда долг станет ношей для будущих поколений. В отличие от финансирования налогов, финансирование долга может поднять процентные ставки, так как государство должно конкурировать с частными фирмами за капитал на рынке облигаций. Более высокие процентные ставки вытеснят долю частных инвестиций, что приведет к меньшим запасам средств производства в будущем и тем самым к менее производительной экономике, которая достанется в наследство будущим поколениям.

18-8. Причинно-следственная цепочка: государство, занимающее деньги для финансирования долга, конкурирует с частными ссудами, что приводит к повышению процентных ставок; более высокие процентные ставки вызывают приток иностранных денег для покупки американских облигаций с более высокой доходностью; чтобы купить облигации, иностранные финансисты должны сначала купить доллары; спрос на доллары повышается и повышается цена доллара; американский экспорт снижается, а импорт увеличивается; возникает американский торговый дефицит.

Американцы часто за большой торговый дефицит США ругают другие страны, особенно Японию. Но, как было показано ранее, значительная часть американского большого торгового дефицита может быть результатом постоянного крупного дефицита бюджета в течение десятилетия или больше.

Этой точке зрения противоречит неочевидная теория эквивалентности Рикардо. Предполагается, люди ожидают, что государственные расходы, связанные с финансированием долга, приведут к более высоким налогам в будущем. В ответ они сокращают текущее потребление и увеличивают накопление. Поскольку увеличение накопления идеально компенсирует увеличение долга государства, процентная ставка не повышается и вытеснения не происходит. Поскольку процентные ставки не меняются, обменный курс не будет затронут и прервется связь между дефицитом бюджета и торговым дефицитом.

Глава 19

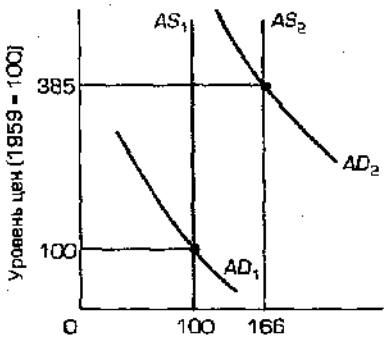
19-1. При объяснении экономического роста надо учитывать четыре фактора предложения, фактор спроса и фактор эффективности. 1. Факторы предложения: количество и качество природных ресурсов, количество и качество человеческих ресурсов, объем средств производства, технология. 2. Фактор спроса: полная занятость. 3. Фактор эффективности: эффективность размещения ресурсов и эффективность производства.

В течение длительного периода времени страна может увеличить свои производственные возможности для экономического роста (сторона предложения). Но совокупный спрос также должен вырасти (сторона спроса), иначе дополнительные производственные возможности будут простаивать. Экономический рост зависит от увеличившейся возможности производить и увеличившегося желания покупать.

Сторона предложения экономического роста иллюстрируется смещением наружу кривой производственных возможностей от *AB* к *CD* на рис. 19-1. Сторона спроса экономического роста показана перемещением из точки на кривой *AB* к оптимальной точке на *CD*, например от точки *a* к точке *b*.

19-3. Скорость роста реального ВВП равна 4% ((431 200 – 30 00)/30 000). ВВП на душу населения в год 1 = 300 дол. (30 000/100). ВВП на душу населения в год 2 = 305,88 дол. (31 200/102). Скорость роста ВВП на душу населения составляет 1,96% ((305,88 – 300)/300).

На графике AD_1 и AS_1 пересекаются для 1959 г. на уровне цен 100 и ВВП 100. Кривые AD_2 и AS_2 для 1993 г. пересекаются при уровне цен 385 (увеличение на 285%) и реальном ВВП 166 (увеличение на 66%).



Одно возможное графическое решение

19-5. Увеличение количества рабочей силы – 32%; рост производительности труда – 68%.

Обратитесь к табл. 19-2. Факторы, увеличивающие производительность, упорядоченные по степени значимости: 1) технический прогресс – получение новых знаний, что приводит к комбинированию ресурсов более продуктивными способами; 2) объем капитала; 3) образование и обучение. С 1940 г. доля рабочей силы со средним образованием удвоилась – возросла с 40 до 80%. Число людей, окончивших колледж, более чем удвоилось – возросло от 10 до 20%; 4) эффект масштаба; 5) улучшение размещения ресурсов. Рабочие перемещались с рабочих мест с низкой производительностью на рабочие места с высокой производительностью. Отчасти это связано с увеличением эффективности, происходящей обычно при крупном производстве, где возможны специализация и применение методов повышения производительности.

19-8. 1. Инвестиции как доля от ВВП были относительно невелики. 2. Быстрый рост количества рабочей силы, вызванное притоком работающих женщин, позволило фирмам увеличить производство без повышения производительности каждого рабочего. 3. Среднее качество рабочей силы снизилось, когда добавилось много неквалифицированных рабочих и замедлилась скорость получения образования. 4. Расходы на исследования и развитие как доля от ВВП упали, что замедлило технический прогресс. 5. Враждебные взаимоотношения между работниками и фирмами замедлили рост производительности труда.

Последствия замедления роста: 1) более медленное повышение уровня жизни; 2) более высокая инфляция; 3) снижение конкурентоспособности США на международных рынках.

Существует несколько причин для оптимизма относительно будущего роста производительности: 1) уровень роста в последние годы вдвое превышает средний уровень в годы спада; 2) инфляция теперь в большей степени находится под контролем, чем в 70-е годы, а стагфляция и ее влияние на инвестирование не повторились; 3) некоторые налоги с фирм были снижены, а регулирование ослаблено; 4) исследование и развитие как процент от ВВП увеличились; 5) приток рабочей силы, связанный с всплеском рождаемости, закончился, и эти рабочие интегрировались в рабочую среду; 6) трудовые отношения улучшились, сделан больший упор на распределение прибылей и увеличение заработной платы посредством повышения квалификации.

19-12. С помощью технологии мы обнаружили способы превращения когда-то «бесполезных» веществ в продуктивные ресурсы. Примеры: нефть используется для производства бензина; урановая руда применяется в ядерных реакторах для выработки электричества электростанциями; силикон используется для производства микросхем; нефтепродукты входят в состав синтетических волокон; из азота производят удобрения. Технологии будущего, например практическое использование солнечной энергии, может быть смогут превратить в экономические ресурсы некоторые вещества, в настоящее время в производстве не используемые.

Ценовой механизм играет важную роль в направлении технологических исследований и развития. Цены на все более редкие ресурсы повышаются, побуждая к поискам новых технологий для производства продукции с меньшим использованием дорогостоящих ресурсов или с использованием ресурсов, встречающихся в изобилии. Примеры: синтетический каучук заменяет натуральный, пластиковые элементы заменяют металлические.

Сценарии конца света, основанные на фиксированном объеме ресурсов, весьма сомнительны.



СЛОВАРЬ ПОНЯТИЙ И ТЕРМИНОВ

Абстракция (*abstraction*) — исключение из экономического анализа не относящихся к делу и неэкономических фактов.

Авторитарный капитализм (*authoritarian capitalism*) — экономическая система, при которой основные ресурсы находятся в частной собственности, а правительство в широких масштабах направляет и регулирует экономический процесс.

Агрегирование (*aggregation*) — соединение отдельных единиц или данных в единый показатель. Например, все цены индивидуальных товаров и услуг образуют один общий *уровень цен* или все единицы продукции агрегируются в *реальный валовой внутренний продукт*.

«Азиатские тигры» (*Asian tigers*) — новые быстрорастущие индустриальные страны Азии — Гонконг, Сингапур, Южная Корея и Тайвань.

Аккордный налог (*lump-sum tax*) — налог, который представляет собой постоянную сумму (например, налог на государственные доходы) при любом уровне ВВП.

Актив (*asset*) — все, что имеет денежную стоимость и является собственностью фирмы или отдельного лица.

Активное сальдо, активный платежный баланс (*balance of payments surplus*) — активное сальдо *баланса счета текущих операций* и *баланса счета движения капиталов*.

Активное сальдо (излишек) торгового баланса (*trade surplus*) — превышение товарного экспорта страны над ее товарным импортом.

Акциз (*excise tax*) — налог на расходы, связанные с приобретением конкретного товара или с приобретением определенного количества товара.

Альтернативные издержки (*opportunity cost*) — количество других продуктов, от которого приходится отказаться, чтобы получить какое-то количество любого данного продукта.

Американская федерация труда, АФТ (*American Federation of Labor, AFL*) — организация цеховых профсоюзов, созданная в 1886 г.

Амортизация (*depreciation*) — см. *Потребление основного капитала*.

Анализ издержек и выгод (*benefit-cost analysis*) — сопоставление издержек и выгод при принятии решения о том, следует ли направлять ресурсы и в каком количестве на строительство предприятия или на программу по производству определенного товара или услуги.

Асимметричная информация (*asymmetric information*) — ситуация на рынке, когда продавец (покупатель) обладает значительно большей информацией о продукте или услуге, чем покупатель (продавец).

Базовая процентная ставка (прайм-рейт) (*prime interest rate*) — процентная ставка, устанавливаемая банками по краткосрочным кредитам первоклассным заемщикам, например, крупным корпорациям с устойчивым кредитным рейтингом.

Базовый год (*base year*) — год, принимаемый при построении *индекса цен* за основу для сравнения с ценами, действовавшими в другие годы.

Баланс счета движения капиталов (*balance on the capital account*) — приток капитала в страну за вычетом *вывоза капитала* из нее.

Баланс счета текущих операций (*balance on current account*) — экспорт товаров и услуг страны за вычетом импорта товаров и услуг плюс чистый доход от инвестиций и плюс сальдо трансфертных платежей.

Баланс товаров и услуг (*balance on goods and services*) — экспорт товаров и услуг страны за вычетом импорта товаров и услуг.

Балансовый отчет (*balance sheet*) — сводный отчет об *активах*, *пассивах* и *чистой стоимости* собственного капитала фирмы или индивида на определенную дату.

Банк банков (*bankers bank*) — банк, который принимает вклады депозитных институтов и предоставляет им ссуды; Федеральный резервный банк.

Банк штата (*state bank*) — коммерческий банк, получивший чартер (разрешение) правительства штата на ведение банковских операций.

Банкнота Федеральной резервной системы (*Federal Reserve Note*) – бумажные деньги, выпускаемые федеральными резервными банками.

Банковские депозиты (*bank deposits*) – банковские депозиты, *которые хранятся в федеральных резервных банках.*

Банковские резервы (*bank reserves*) – резервы банков, которые хранятся в *федеральных резервных банках*, плюс *банковская наличность.*

Бартер, бартерная торговля (*barter*) – натуральный обмен одного товара или услуги на другой товар или услугу.

Барьер для вхождения в отрасль (*barrier to entry*) – любые действия, которые искусственно препятствуют проникновению в отрасль новых фирм.

Бедность, нищета (*poverty*) – состояние, при котором основные потребности индивида или семьи превышают имеющиеся средства для их удовлетворения.

Безграничные потребности (*unlimited wants*) – неутолимое желание потребителей (людей) иметь товары и услуги, которые доставляют им удовольствие или удовлетворяют их потребности.

Бессрочный вклад (*demand deposit*) – вклад в коммерческом банке, на который может быть выписан чек; текущий счет или деньги на текущем счете.

Бесчековый сберегательный счет (*noncheckable savings account*) – *сберегательный счет*, по которому не может быть выписан чек.

Благотворительные программы (*welfare programs*) – см. *Программы государственной помощи.*

Бреттон-Вудская система (*Bretton Woods system*) – созданная после второй мировой войны *международная валютная система*, в рамках которой осуществлялись меры регулирования валютных курсов. *Международный валютный фонд* способствовал стабилизации *курсов иностранных валют*, а *золото* и *доллар* использовались в качестве *международных валютных резервов.*

Бумажные деньги (*paper money*) – бумажные знаки, используемые в качестве *средства обращения*; в США – *банкноты Федеральной резервной системы.*

Бюджет при полной занятости (*full-employment budget*) – соотношение государственных расходов и доходов, активное или пассивное сальдо бюджета, которые сложились бы, если бы экономика в течение года функционировала в условиях полной занятости.

Бюджетная линия, кривая потребительского бюджета (*budget line*) – кривая, показывающая различные комбинации количеств двух товаров, которые потребитель может купить при данном уровне его денежного дохода.

Бюджетный дефицит (*budget deficit*) – сумма превышения расходов федерального правительства над его доходами в каждый данный год.

Валовой внутренний продукт, ВВП (*gross domestic product, GDP*) – общая стоимость всех произведенных за год *конечных продуктов* и услуг в США, независимо от источника получения ресурсов – импортные или внутренние.

Валовой национальный продукт, ВНП (*gross national product, GNP*) – общая рыночная стоимость всех *готовых товаров* и услуг, произведенных в стране в течение года.

Валовые частные внутренние инвестиции (*gross private domestic investment*) – затраты на производство *средств производства*: машины, оборудование, инструменты и здания, а также на пополнение товарно-материальных запасов.

Валюта (*currency*) – бумажные и металлические деньги.

Валютный контроль (*foreign exchange control*) – контроль, который может установить правительство над спросом граждан и фирм данной страны на иностранную валюту и над валютными курсами с целью ограничить свои внешние платежи (устранить *дефицит платежного баланса*).

Валютный курс (*exchange rate*) – см. *Курс обмена валюты.*

ВВП (*GDP*) – см. *Валовой внутренний продукт.*

Величина предложения (*quantity supplied*) – количество данного товара или услуги, которое продавец предлагает к продаже по конкретной цене в течение определенного периода.

Величина спроса (*quantity demanded*) – количество данного товара или услуги, которое покупатель желает купить по конкретной цене в течение определенного периода.

Вертикальное объединение (*vertical combination*) – группа *предприятий*, осуществляющих разные стадии производства готового продукта и являющихся собственностью одной *фирмы.*

Вертикальное слияние (*vertical merger*) – слияние двух или более фирм, осуществляющих разные стадии производства готового продукта, в единую фирму.

Вертикальный отрезок (*vertical range*) – вертикальный сегмент кривой совокупного предложения, на котором отражается полный объем производства.

Вето по строкам и статьям бюджетных расходов (*line-item veto*) – предложение предоставить президенту США право отменять отдельные статьи расходов в утвержденной Конгрессом расходной части государственного бюджета.

Взаимная поддержка (*logrolling*) – торговля законодателей своими голосами, объединение усилий, чтобы добиться благоприятного для себя решения вопросов об обеспечении общественными товарами и услугами.

Взаимно-сберегательный банк (*mutual savings bank*) – неакционерная фирма, которая принимает вклады

преимущественно от мелких индивидуальных вкладчиков и предоставляет ссуды на приобретение домов или квартир, главным образом отдельным лицам.

Взаимный (инвестиционный) фонд денежного рынка (*money market mutual funds, MMMF*) – фонды, специализирующиеся на инвестициях в инструменты денежного рынка и обеспечивающие вкладчикам высокие доходы.

Взаимодополняющие товары (*complementary goods*) – такие товары (или услуги), для которых существует обратное соотношение цены на один из них и спроса на другой, то есть снижение (повышение) цены одного товара (или услуги) вызывает повышение (сокращение) спроса на другой (другую).

Взаимозависимость (*mutual interdependence*) – ситуация, при которой изменение цены (или какого-либо другого параметра) одной фирмой сказывается на объеме продаж и прибыли другой фирмы (или других фирм); причем любая фирма, производящая такое изменение, может ожидать непредсказуемую реакцию со стороны другой фирмы или других фирм.

Взаимозаменяемые товары (*substitute goods*) – см. *Товары-заменители.*

Взаимоисключающие цели (*mutually exclusive goals*) – цели, которые противоречат друг другу и не могут быть достигнуты одновременно.

Взгляд с позиций экономики предложения (*supply-side view*) – трактовка бюджетной политики, которой придерживаются сторонники экономики предложения, подчеркивающая необходимость увеличения *совокупного предложения* в качестве средства снижения уровня безработицы и стимулирования экономического роста.

Вливание, впрыскивание (*injection*) – дополнительные средства, вливаемые в поток «доходов – расходов»; инвестиции, правительственные закупки товаров и услуг, экспорт.

Внезапные колебания уровня цен (*price level surprises*) – неожиданные изменения уровня цен.

Внепроизводственные операции (*nonproduction transactions*) – закупки и сбыт любого товара (услуги), не являющегося ресурсом или результатом текущего производства.

Внерыночные операции (*nonmarket transactions*) – производство товаров и услуг, невключаемых в ВВП, поскольку они не покупаются и не продаются.

Внешнеторговый дефицит (*trade deficit*) – превышение товарного импорта страны над ее товарным экспортом.

Внешние платежи (*outpayments*) – расходование валюты (собственной или иностранной) отдельными лицами, фирмами и правительством одной страны на покупку товаров и услуг в других странах; денежные переводы за границу; помещение инвестиционного дохода в других странах и вывоз капитала.

Внешние платежные поступления (*inpayments*) – поступления (собственной или иностранной) валюты отдельным лицам, фирмам и правительству одной страны из других стран как плата за проданные ими товары и услуги, доходы от инвестиций, различного рода денежные переводы и приток капитала.

Внешний долг (*external debt*) – *государственный долг* иностранным гражданам, фирмам и учреждениям.

ВНП (*GNP*) – см. *Валовой национальный продукт.*

Внутренние цены (*domestic prices*) – цены на товары и услуги, сложившиеся внутри страны; определяются соотношением спроса и предложения.

Внутренний государственный долг (*internally held public debt*) – задолженность государства гражданам, фирмам и учреждениям данной страны (то есть держателям ценных бумаг правительства данной страны).

Вознаграждение труда рабочих и служащих (*compensation to employees*) – выплачиваемые наемным работникам заработная плата и жалованье плюс *дополнительные выплаты.*

Возрастающая отдача (*increasing returns*) – увеличение *предельного продукта* за счет одного из применяемых ресурсов по мере последовательного введения в производство дополнительных единиц.

Война цен (*price war*) – повторяющееся и долговременное снижение цен на продукцию фирм олигополистической отрасли, посредством которого фирмы рассчитывают увеличить объемы продаж и доходов, но которое редко приносит им выгоды.

Воля к развитию («*will to develop*») – сильное стремление обеспечить экономический рост, которое побуждает заменять старые способы ведения хозяйства новыми.

Всемирная торговая организация, ВТО (*World Trade Organization, WTO*) – организация, созданная в 1994 г. в рамках *ГАТТ* в процессе *Уругвайского раунда переговоров.*

Всемирный банк (*World bank*) – банк, в который входит 151 государство и который предоставляет (и гарантирует) займы развивающимся странам для обеспечения их развития, *Международный банк реконструкции и развития.*

Вторичный бойкот (*secondary boycott*) – отказ профсоюза покупать товары или использовать в работе продукты, произведенные другим профсоюзом либо группой рабочих, не объединенных в профсоюз.

Вывоз капитала (*capital outflow*) – сумма расходов, произведенных гражданами и фирмами страны для приобретения реальных активов и ценных бумаг в других странах.

Выгоды перелива (*spillover benefits*) – выгоды, получаемые безвозмездно не производителями и не потребителями продукта, а третьей стороной (обществом в целом). Например, пчеловод получает выгоду от того,

что фермер, живущий по соседству, засевает свои поля клевером.

Выкуп государственного долга (*retiring the public debt*) – сокращение размера государственного долга путем выплаты денег владельцам государственных ценных бумаг с наступлением срока погашения.

Вымогательство (*featherbedding*) – практика выплат предпринимателя рабочему за работу, которую он фактически не выполняет.

Выравнивающие различия в оплате труда (*compensating differences*) – различия в размерах заработной платы, которые устанавливаются рабочим разных профессий для компенсации неденежных различий в условиях труда.

Вычеты (*deductibles*) – требование, согласно которому страхователь вносит сумму покрытия после страхуемого лица (например, расходы на медицинское обслуживание).

Гарантированный доход (*guaranteed income*) – минимальный доход, который получала бы семья (или индивид) при введении отрицательного подоходного налога.

Генеральное соглашение о тарифах и торговле, ГАТТ (*General Agreement on Tariffs and Trade, GATT*) – заключенное в 1947 г. соглашение между 23 государствами (в том числе и США), в соответствии с которым каждое из них предоставило другим равный и недискриминационный режим торговли, сократило на основе многосторонних договоренностей тарифы и со временем устранило импортные квоты.

Гибкий валютный курс (*flexible exchange rate*) – курс валюты, который определяется спросом и предложением иностранных денег и который может свободно повышаться или понижаться.

Гиперинфляция (*hyperinflation*) – очень быстрый рост уровня цен.

Гипотеза естественного уровня безработицы (*natural rate hypothesis*) – гипотеза долговременной стабильности экономики при естественном уровне безработицы; предполагается, что при таком уровне безработицы долговременная *кривая Филлипса* оказывается в вертикальном положении.

Гипотеза оппозиции со стороны администрации (*managerial-opposition hypothesis*) – объяснение относительного упадка профсоюзного движения в США возросшим и более агрессивным сопротивлением, оказываемым ему менеджментом.

Гипотеза структурных изменений (*structural-change hypothesis*) – концепция, объясняющая относительный спад профсоюзного движения в США структурными изменениями в экономике и в составе рабочей силы.

Голосование долларом (*dollar votes*) – «голоса» (расходы), которые фактически отдают потребители и предприниматели за производство различных видов, соответственно, потребительских товаров и товаров производственного назначения, когда они покупают их на рынке.

Гомогенная, или однородная, олигополия (*homogeneous oligopoly*) – олигополия, в которой фирмы производят *стандартизированные товары*.

Горизонтальное объединение (*horizontal combination*) – группа *предприятий*, осуществляющих одни и те же стадии производства и являющихся собственностью одной *фирмы*.

Горизонтальное слияние (*horizontal merger*) – слияние нескольких фирм, производящих одно и то же изделие, в единую фирму.

Горизонтальный отрезок (*horizontal range*) – горизонтальный отрезок кривой совокупного предложения, вдоль которого уровень цен остается постоянным, несмотря на изменение объема внутреннего производства.

Государственная собственность (*state ownership*) – собственность (земли и капитал), принадлежащая правительству (штату); в бывшем Советском Союзе – собственность централизованного государства (страны).

Государственные финансы (*public finance*) – раздел экономической теории, который исследует государственные доходы и расходы.

Государственный долг (*public debt*) – общий размер задолженности федерального правительства владельцам государственных ценных бумаг, равный сумме прошлых бюджетных дефицитов (минус бюджетные излишки).

Государственный сектор (*public sector*) – часть экономики страны, полностью контролируемая государством; правительство.

Граница потребительского бюджета (*budget restraint*) – предел, который ограничивает способность потребителя приобретать товары и услуги размером дохода потребителя (а также уровнем цен на товары и услуги).

График потребления (*consumption schedule*) – график, показывающий динамику расходов домохозяйств на потребительские товары при разных уровнях дохода после уплаты налогов.

График предложения (*supply schedule*) – график, показывающий количество товара или услуги, которое продавцы (продавец) предлагают к продаже в течение определенного периода.

График сбережений (*saving schedule*) – график, показывающий объем планируемых домохозяйствами сбережений (то есть средств, не предназначенных для расходов на покупку *потребительских товаров*) при разных уровнях дохода после уплаты налогов.

График (кривая) совокупных расходов (*aggregate-expenditures schedule*) – график или кривая, показывающие общий объем расходов на производство готовых товаров и услуг при разных уровнях реального ВВП.

Движение за единый налог (*single-tax movement*) — попытка группы приверженцев учения Генри Джорджа ликвидировать все налоги, за исключением 100%-ного налога на *рентный доход*.

Движение золота (*gold flow*) — приток или отток золота из страны.

Двойное налогообложение (*double taxation*) – обложение налогом как чистого дохода (прибыли) корпораций, так и выплачиваемых из него дивидендов, когда они превращаются в личный доход домохозяйств.

Двойной счет (*double counting*) — включение стоимости *промежуточных товаров* в состав ВВП; более чем однократный учет одного и того же товара или услуги.

Двусторонняя монополия (*bilateral monopoly*) — рынок, на котором единственному продавцу (монополии) противостоит единственный покупатель (монопсония).

Дебет (*debit*) – запись на бухгалтерском счете, свидетельствующая о том, что стоимость актива (например, иностранной валюты, являющейся собственностью гражданина данной страны) снизилась.

Девальвация (*devaluation*) – уменьшение законодательно установленной стоимости валюты.

Дедукция (*deduction*) — цепь рассуждений от умозаключений до выводов; метод рассуждений, с помощью которого правильность гипотезы (допущения) проверяется путем сравнения вытекающих из нее выводов с реальными экономическими фактами.

Дезинфляция (*disinflation*) – снижение темпов роста *инфляции* или полное ее прекращение.

Действительная (внутренняя) стоимость (*intrinsic value*) – рыночная стоимость металла в монете.

«Дело *Alcoa*» (*Alcoa case*) – рассмотренное в 1945 г. в федеральных судах дело фирмы *Alcoa*, по которому суды постановили, что обладание монопольной властью – независимо от того, насколько рационально эта власть используется, – является нарушением антитрестовских законов; суды тем самым отвергли *«правило разумного подхода»*, примененное в деле *U.S. Steel*.

«Дело U.S. Steel» (*U.S. Steel case*) – возбужденное федеральным правительством против корпорации *U.S. Steel* антитрестовское дело, по которому суд в 1920 г. постановил, что закону противоречат лишь необоснованные ограничения торговли, а размеры фирмы и обладание монопольной властью не являются нарушением антитрестовских законов.

Демпинг (*dumping*) — продажа товаров ниже их себестоимости в другой стране.

Денежная заработная плата (*money wage*) – количество денег, получаемое рабочим за единицу рабочего времени (час, день и т.д.); номинальная заработная плата.

Денежная процентная ставка (*money interest rate*) — см. *Номинальная процентная ставка*.

Денежный доход (*money income*) — см. *Номинальный доход*.

Денежный капитал (*money capital*) — имеющиеся в распоряжении деньги для закупки *инвестиционных товаров*.

Денежный мультипликатор (*monetary multiplier*) – часть *избыточных резервов*, которую *система коммерческих банков* может использовать для увеличения массы денег в обращении и суммы бессрочных вкладов путем предоставления новых займов (или скупки ценных бумаг); равен единице, деленной на *обязательный резерв*.

Денежный перевод (*remittance*) – дар или безвозвратная субсидия; платеж, в обмен на который не получают товар или услугу; деньги, которые легально или нелегально прибывшие в страну работники переводят своим семьям в страны, откуда они эмигрировали.

Денежный рынок (*money market*) – рынок, на котором спрос на деньги и предложение денег определяют процентную ставку (или уровень процентных ставок).

Деньги (*money*) – любой предмет, который продавцы, как правило, принимают в обмен на свои товары и услуги.

Депозитное учреждение (*depository institution*) – фирма, принимающая вклады от предприятий и отдельных лиц: коммерческий банк, ссудо-сберегательная ассоциация, взаимно-сберегательный банк и кредитный союз.

Депозитный счет денежного рынка (*money market deposit account, MMDA*) – счет в банке, процентная ставка по которому привязана к рыночным ставкам.

Детерминанта валютного курса (*exchange rate determinant*) – любой фактор, помимо *валютного курса*, определяющий спрос и предложение на *рынке иностранной валюты*.

Дефицит баланса текущих операций (*current account deficit*) – отрицательный *баланс счета текущих операций*.

Дефицит, нехватка (*shortage*) — сумма, на которую объем спроса на продукт превышает объем предложения при определенных (ниже равновесных) ценах.

Дефицит платежного баланса (*balance of payments deficit*) – пассивное сальдо *баланса счета текущих операций* и *баланса счета движения капиталов*.

Дефицит счета движения капиталов (*capital account deficit*) – негативное сальдо по *балансу счета движения капитала*.

Дефлирование (*deflating*) – расчет *реального валового внутреннего продукта* путем уменьшения стоимости ВВП, произведенного в году, когда уровень цен был выше, чем в базовом.

Дефлятор ВВП (*GDP deflator*) – *индекс цен* на все готовые товары и услуги, используемый для корреляции денежного (номинального) ВВП с целью измерения реального ВВП.

Дефляция (*deflation*) – снижение общего (среднего) уровня цен в экономике страны.

Джентльменское соглашение (*gentleman's agreement*) – неофициальная договоренность между фирмами олигопольной отрасли об установлении цен.

Диктующий цену (*price maker*) – продавец (покупатель) товара, способный воздействовать на его цену путем изменения количества предлагаемого к продаже (покупаемого) товара.

Дилемма политики экономической стабилизации (*stabilization policy dilemma*) – использование кредитно-денежных и бюджетных рычагов для снижения уровня безработицы повышает уровень инфляции, а применение этих же рычагов для снижения уровня инфляции повышает уровень безработицы.

Дилемма регулирования (*dilemma of regulation*) – проблема, с которой сталкивается *регулирующее ведомство*, устанавливая монополисту допустимую законом максимальную цену; с одной стороны, если *общественно оптимальная цена* окажется ниже средней себестоимости, то это либо приведет фирму к банкротству, либо потребует ее субсидирования; с другой стороны, цена, обеспечивающая фирме *справедливую норму прибыли*, не позволит полностью устранить дисбаланс в распределении ресурсов, порожденный нерегулируемой деятельностью монополии.

Дилемма целей (*target dilemma*) – проблема, возникающая вследствие того, что финансовые ведомства государства не в состоянии одновременно стабилизировать и массу денег в обращении, и уровень процентных ставок.

Динамический прогресс (*dynamic progress*) – развитие с течением времени более эффективной (более дешевой) технологии производства существующих продуктов и товаров более высокого качества; технологический прогресс.

Дискреционная фискальная политика (*discretionary fiscal policy*) – осуществляемое Конгрессом США преднамеренное изменение налогов (налоговых ставок) и объема правительственных расходов (расходов на товары и услуги и программ трансфертных платежей) с целью обеспечить производство неинфляционного ВВП при полной занятости и стимулировать экономический рост.

Дискриминация в оплате труда (*wage discrimination*) – установление для чернокожих (или других меньшинств) более низкой, чем для белых, заработной платы за одинаковую работу.

Дискриминация в сфере человеческого капитала (*human-capital discrimination*) – лишение чернокожих (и других меньшинств) возможности получения образования и квалификации, доступной белым.

Дискриминация на рабочих местах (*occupational discrimination*) – произвольные ограничения, преграждающие чернокожим (и другим меньшинствам) или женщинам доступ к более желательным и более высокооплачиваемым рабочим местам.

Дискриминация при найме на работу (*employment discrimination*) – предпочтение белым при найме на работу по сравнению с чернокожими (и другими меньшинствами) и первоочередное увольнение с работы чернокожих (и других меньшинств) по сравнению с белыми.

Дифференциация заработной платы (*wage differential*) – разница между *заработной платой*, получаемой одним работником или группой работников, и заработной платой, получаемой другим работником или другой группой работников.

Дифференциация продукции (*product differentiation*) – физические или иные различия между товарами разных фирм, вызывающие у индивидуальных покупателей предпочтение товаров одной фирмы перед товарами других фирм (при условии, что продавцы продают их по одинаковой цене).

Дифференцированная олигополия (*differentiated oligopoly*) – олигополия, в которой фирмы производят дифференцированный товар.

Дифференцированный товар (*differentiated product*) – продукт, который по физическим или иным параметрам отличается от аналогичных продуктов, производимых другими фирмами; продукт, который подобен, но не идентичен другим продуктам, а следовательно, не является их полным заменителем; продукт, который покупатели предпочитают приобрести у одного продавца, несмотря на то что цены у всех продавцов одинаковы.

Добавленная стоимость (*value added*) – стоимость проданного фирмой продукта минус стоимость изделий (материалов), купленных и использованных фирмой для его производства; равна выручке, которая включает в себя эквивалент заработной платы, арендной платы, процентов и прибыли.

Добровольные экспортные ограничения (*voluntary export restrictions*) – ограничение фирмами объема своего экспорта в определенные страны с целью предотвращения введения этими странами торговых барьеров.

Доктрина сравнимой ценности (*comparable worth doctrine*) – концепция, согласно которой женщины должны получать равное с мужчинами жалованье (заработную плату), когда уровень их квалификации, напряженность труда и ответственность на занимаемых ими рабочих местах такие же, как у мужчин.

Долговременная фермерская проблема (*long-run farm problem*) – тенденция снижения доходов многих фермерских хозяйств по сравнению с динамикой доходов в остальных отраслях экономики страны.

Долговременное конкурентное равновесие (*long-run competitive equilibrium*) – цена, при которой фирма, действующая в условиях *чистой конкуренции*, в долговременном периоде не получает экономическую прибыль и не несет убытки, а общие объемы спроса и предложения равны; цена, равная минимальным долговременным средним издержкам производства продукта.

Долговременный тренд (*secular trend*) – повышение или снижение уровня экономической активности в течение многолетнего периода.

Долговые «свопы», или своп долг/акция (*debt-equity swaps*) – передача акций государственных или частных предприятий развивающихся стран иностранным кредиторам.

Долгосрочный период (*long run*) – период, достаточно длительный, чтобы позволить производителям товара изменить количество всех используемых ими ресурсов; период, в котором все ресурсы и издержки являются переменными, то есть никакие ресурсы и издержки не являются постоянными.

Доля участия женщин в рабочей силе (*female labor force participation rate*) – доля женщин трудоспособного возраста, занятых в составе *рабочей силы*.

Домохозяйство (*household*) – экономическая единица, состоящая из одного или более лиц, которая снабжает экономику ресурсами и использует полученные за них деньги для приобретения товаров и услуг, удовлетворяющих материальные потребности человека.

Дополнительная программа социального обеспечения (*Supplemental Security Income, SSI*) – финансируемая и осуществляемая федеральным правительством программа, обеспечивающая единый по всей стране минимальный доход престарелым, слепым и нетрудоспособным, которые не подпадают под действие страхования по федеральным программам сохранения здоровья и по безработице.

Дополнительные выплаты (*fringe benefits*) – вознаграждение, помимо заработной платы, которое получают работники от своих работодателей, включающее пенсии, пособия по медицинскому и стоматологическому страхованию, оплату очередных отпусков и оплату отпусков по болезни; платежи нанимателей рабочей силы в фонды социального страхования, пенсионные фонды, фонды страхования на случай болезни и благотворительные фонды для рабочих; часть издержек предпринимателя на рабочую силу.

Допущение «при прочих равных условиях» (*«other things equal» assumption*) – допущение, что все другие переменные, за исключением рассматриваемых, остаются неизменными.

Достигнутая автоматически стабильность (*built-in stability*) – воздействие на экономику *недискреционной бюджетной политики*: изменение чистых налогов в прямой зависимости от изменений ВВП с целью уменьшения (увеличения) чистых налоговых поступлений, способствующих снижению уровня безработицы (инфляционного давления) в период спада (инфляции).

Доход в виде процентов (*interest income*) – доход, получаемый теми, кто обеспечивает экономику *капиталом*.

Доход собственников (*proprietors' income*) – чистый доход владельцев некорпорированных фирм (индивидуальных собственников и партнерств).

Доходный метод определения ВВП (*income approach*) – метод измерения ВВП посредством суммирования всех доходов, созданных в производстве готовых товаров и услуг.

Европейский общий рынок (*European Common Market*) – см. *Европейский союз*.

Европейский союз (*European Union, EU*) – ассоциация европейских государств, созданная в 1958 г. для постепенной ликвидации таможенных тарифов и импортных квот и установления общего таможенного тарифа на ввоз товаров из зоны необъединенных государств. Цель союза – установить свободное движение рабочей силы и капитала между странами-участниками, а также выработать общую экономическую политику (ранее был известен как Европейское экономическое сообщество и Общий рынок).

Единичная эластичность (*uniary elasticity*) – случай, когда *коэффициент эластичности* равен единице; процент изменения величины спроса или предложения равен проценту изменения цены.

Естественная монополия (*natural monopoly*) – отрасль, в которой *эффект масштаба* столь велик, что продукт может быть произведен одной фирмой при более низких средних издержках, чем если бы его производством занималась не одна, а несколько фирм.

Естественный уровень безработицы (*natural rate of unemployment*) – см. *Уровень безработицы при полной занятости*.

«Желтое обязательство» (*yellow-dog contract*) – контракт (теперь незаконный), по которому рабочий или служащий дает при поступлении на работу в фирму обязательство не вступать в профсоюз, пока он работает в данной фирме.

Забастовка (*strike*) – приостановка работы организованной группой рабочих (профсоюзом).

Забастовка по поводу прав и обязанностей (*jurisdictional strike*) – стачка членов одного профсоюза, вступившего в конфликт с другим профсоюзом того же предприятия по вопросу о том, члены какого из них должны выполнять на этом предприятии конкретную работу.

Забастовка солидарности (*sympathy strike*) – прекращение работы на предприятии членом профсоюза, у которого нет конфликта со своим предпринимателем, но который желает оказать помощь другому профсоюзу, вступившему в конфликт со своим предпринимателем.

Зависимая переменная (*dependent variable*) – переменная, изменяющаяся в результате изменения какой-либо другой (независимой) переменной; эффект или следствие.

Закон Вагнера (*Wagner Act*) – федеральный закон, который учредил *Национальное управление по трудовым отношениям*, гарантировал профсоюзам право на организацию и на ведение переговоров с предпринимателями о коллективных договорах, определил и запретил ряд нечестных действий в трудовых отношениях.

Закон возрастающих альтернативных издержек (*law of increasing opportunity costs*) — по мере увеличения производства продукта *альтернативные издержки* — *предельные издержки* — производства каждой новой единицы продукта возрастают.

Закон Клейтона (*Clayton Act*) — федеральный антитрестовский закон, усиливающий положения *закона Шермана* путем объявления незаконными некоторых специфических методов деятельности фирм.

Закон Ландрума—Гриффина (*Landrum-Griffin Act*) — федеральный закон об отчетности и раскрытии нарушений в трудовых отношениях, который регулирует выборы и финансовую деятельность профсоюзов и гарантирует некоторые права их членов.

Закон Норриса—Лагардиа (*Norris-LaGuardia Act*) — федеральный закон, затруднивший получение предпринимателями в федеральных судах судебных предписаний против профсоюзов и объявивший недействительными *«желтые обязательства»*, то есть обязательства рабочих о невступлении в профсоюз.

Закон о взаимных торговых соглашениях 1934 г. (*Reciprocal Trade Agreements Act of 1934*) — федеральный закон, предоставивший президенту право заключать с другими странами соглашения и снижать таможенные пошлины США на величину до 50% при условии, что эти страны снижают таможенные пошлины на американские товары; закон также предусматривал включение в эти соглашения статьи о *режиме наибольшего благоприятствования*.

Закон о дерегулировании депозитных учреждений и денежно-кредитном контроле (*Depository Institutions Deregulation and Monetary Control Act, DIDMCA*) — федеральный закон, разрешивший сберегательным учреждениям, в числе прочего, принимать вклады, на которые могут быть выписаны чеки, использовать механизм безналичных расчетов внутри Федеральной резервной системы и получать ссуды в федеральных резервных банках; этим же законом на сберегательные учреждения распространялись требования Федеральной резервной системы о банковских резервах; закон предусматривал также постепенную отмену максимальных процентных ставок, которые депозитные институты могут платить по сберегательным и срочным вкладам.

Закон о занятости 1946 г. (*Employment Act of 1946*) — федеральный закон, обязавший федеральное правительство поддерживать экономическую стабильность (полную занятость, стабильные цены, экономический рост); этим законом учреждены *Совет экономических консультантов* при президенте и *Объединенный экономический комитет* Конгресса США, а также введена практика представления президентом ежегодных экономических докладов Конгрессу.

Закон о полной занятости и сбалансированном росте экономики 1978 г. (*Full Employment and Balanced Growth Act of 1978*) — федеральный закон, 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 (*Right-to-work law*) — 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 о регулировании сельского хозяйства 1933 г. (*Agricultural Adjustment Act*) — федеральный закон, который ввел концепцию *паритета* в качестве краеугольного камня американской сельскохозяйственной политики и предусматривал дотации к ценам на фермерскую продукцию, ограничение объема сельскохозяйственного производства и ликвидацию его излишков.

Закон о сокращении дефицита государственного бюджета 1993 г. (*Deficit Reduction Act of 1993*) — федеральный закон, направленный на сокращение бюджетного дефицита на 500 млрд дол. в течение пяти лет путем повышения налогов и сокращения расходов.

Закон о специальном фонде 1980 г. (*Superfund Law of 1980*) — этот закон установил прямой контроль, специальные налоги и правовые нормы ответственности за утилизацию токсичных отходов. Он утвердил контроль федеральных властей над зараженными участками и ответственность фирм-производителей за нарушение правил сброса отходов.

Закон о Федеральной комиссии по торговле (*Federal Trade Commission Act*) — федеральный закон 1914 г., согласно которому была учреждена *Федеральная комиссия по торговле*.

Закон о фермерской деятельности 1990 г. (*Farm Act of 1990*) — федеральный закон, согласно которому сокращается размер участка, на котором производится субсидируемая государством продукция, и фермерам предоставляется возможность использовать освободившиеся земли для посева других культур.

Закон о чистом воздухе 1990 г. (*Clean Air Act of 1990*) — законодательство, связанное с сохранением чистоты воздуха, преодолением городского смога, автомобильных выбросов, разрастания озоновой «дыры» и кислотных дождей.

Закон Оукена (*Okun's law*) — вывод о том, что превышение текущего уровня безработицы на 1% над уровнем безработицы при полной занятости увеличивает отставание реального ВВП от потенциального ВВП страны на 2,5%.

Закон предложения (*law of supply*) — прямая зависимость между ценой и *величиной предложения* товара или услуги в течение определенного периода.

Закон Селлера—Кефовера (*Celler-Kefauver Act*) — федеральный закон, внесший поправку к *закону Клейтона*, запрещающую фирме приобретать активы другой фирмы, если это приводит к ослаблению конкуренции.

Закон Симпсона—Родино 1986 г. (*Simpson-Rodino Act of 1986*) — этот закон амнистировал и предоставил ле-

гальный статус не имеющим соответствующих документов лицам, живущим в США с 1982 г. В то же время по этому закону работодателям запрещалось брать на работу людей, не имеющих документов.

Закон Смута–Хоули о тарифах (*Smoot-Hawley Tariff Act*) – закон, установивший самые высокие таможенные пошлины на ряд товаров за всю историю США; преследовал цель сократить импорт и стимулировать рост внутренней экономики.

Закон сохранения материи и энергии (*law of conservation of matter and energy*) – положение о том, что материя может перейти в другую материю или энергию, но не может исчезнуть; вся продукция, используемая в производстве, в том же размере переходит в конечный продукт, энергию и отходы (потенциальное загрязнение).

Закон спроса (*law of demand*) – обратная зависимость между ценой и величиной *спроса* на товар или услугу в течение определенного периода.

Закон Сэя (*Say's Law*) – макроэкономический принцип (не нашедший подтверждения), согласно которому производство товаров и услуг (предложение) создает равный совокупный спрос на них.

Закон Тафта–Хартли (*Taft-Hartley Act*) – федеральный закон, который означал переход от правительственной поддержки профсоюзов к правительственному регулированию их деятельности.

Закон убывающей отдачи (*law of diminishing returns*) – ситуация, когда последовательные равные приросты *переменного ресурса* добавляются к *постоянным ресурсам* сверх какого-то определенного уровня их использования, а *предельный продукт* переменного ресурса сокращается.

Закон убывающей предельной полезности (*law of diminishing marginal utility*) – по мере того как потребитель увеличивает потребление товара или услуги, *предельная полезность* каждой дополнительной единицы товара или услуги сокращается.

Закон Уилера–Ли (*Wheeler-Lea Act*) – федеральный закон, внесший в закон о Федеральной комиссии по торговле поправку, которая запрещала нечестные и обманные действия или практику в торговле (недобросовестную рекламу, искажение сведений о товарах).

Закон Шермана (*Sherman Act*) – федеральный антитрестовский закон, который провозгласил уголовными преступлениями монополию, ограничение торговли, попытки установить монополию и ограничить торговлю, создание союза фирм и вступление в сговор с этой же целью; закон предоставил федеральному правительству или потерпевшей стороне право возбуждать судебное дело против тех, кто совершает такие преступления.

Законное средство платежа (*legal tender*) – все средства, которые по декрету правительства должны приниматься в уплату за долг.

Закрытая экономика (*closed economy*) – страна, не экспортирующая и не импортирующая товары и услуги.

«Закрытое» предприятие (*closed shop*) – предприятие, принимающее на работу только членов профсоюза.

Запланированные инвестиции (*planned investment*) – суммы, которые фирмы планируют или намереваются инвестировать.

Запретительное предписание (*cease-and-desist order*) – распоряжение суда или правительственного ведомства (комиссии или министерства), обязывающее корпорацию или конкретное лицо прекратить специфический вид хозяйственной деятельности.

Заработная плата (*wage*) – цена за труд (за использование услуг *труда*) в единицу времени (час, день и т.д.).

Заработок (*earnings*) – денежный доход, получаемый рабочим; равен ставке заработной платы, помноженной на объем затраченного труда (количество отработанного времени).

Затратный метод определения ВВП (*expenditures approach*) – метод измерения ВВП посредством суммирования всех затрат на производство готовых товаров и услуг.

«Защитная» медицина (*defencive medicine*) – точка зрения, согласно которой врачи могут рекомендовать провести больше обследований и пройти больше процедур, чем требуется для медицинского заключения, чтобы оградить себя от возможного обвинения в небрежном лечении и судебного преследования.

Защитная, протекционистская пошлина (*protective tariff*) – *пошлина*, установленная с целью защиты внутренних производителей товара от конкуренции иностранных производителей.

«Землеемкий» продукт (*land-intensive commodity*) – продукт, на производство которого требуется относительно большое количество естественных ресурсов (земли).

Земля, естественные ресурсы (*land*) – природные ресурсы («даровые блага природы»), которые могут быть использованы для производства товаров и услуг.

Избыточная мощность (*excess capacity*) – ситуация на рынке несовершенной конкуренции, когда фирма производит меньше, чем может быть произведено при минимальных затратах, в результате чего цена на продукт становится выше той, какая могла бы быть установлена в условиях совершенной конкуренции.

Избыточные резервы (*excess reserves*) – сумма, на которую *фактические резервы* банка – члена ФРС превышают его *обязательный резерв*; фактические резервы за вычетом обязательных резервов.

Издержки на рабочую силу в единице продукции (*unit labor cost*) – ставка денежной заработной платы, деленная на среднюю выработку рабочего.

Издержки перелива (*spillover costs*) – издержки производства продукта, которые несут не производители и потребители, а третья сторона (общество в целом) без

всякого возмещения. Например, производитель ядохимикатов слил часть их в реку, в результате погибла рыба и, следовательно, пострадали рыбаки.

Излишек, избыток (*surplus*) – сумма, на которую объем предложения продукта превышает объем спроса на него при определенной (выше равновесной) цене.

Изменение кривой потребления (*change in the consumption schedule*) – сдвиги кривой потребления, вызванные увеличением или сокращением объема потребления при разных уровнях дохода после уплаты налогов, которые являются следствием изменений *не связанных с доходом факторов потребления и сбережений*; смещение кривой потребления вверх или вниз.

Изменение кривой сбережений (*change in the saving schedule*) – смещения кривой сбережений, вызванные увеличением или сокращением объема сбережений при разных уровнях дохода после уплаты налогов, которые являются следствием изменений *не связанных с доходом факторов потребления и сбережений*; движение кривой сбережений вверх или вниз.

Изменение объема потребления (*change in amount consumed*) – увеличение или сокращение потребительских расходов в результате увеличения или сокращения дохода после уплаты налогов при неизменной шкале (кривой) потребления; перемещение из одной графы (точки) к другой на той же шкале (кривой) потребления.

Изменение объема сбережений (*change in amount saved*) – увеличение или сокращение объема сбережений в результате увеличения или сокращения дохода после уплаты налогов при неизменной шкале (кривой) сбережений; перемещение из одной графы (точки) к другой на той же шкале (кривой) сбережений.

Изъятие, утечка (*leakage*) – 1) потенциальные расходы, изъятые из потока «доходы – расходы»: *сбережения, налоговые платежи* и *импорт*; 2) изъятие средств, сокращающее кредитные возможности системы коммерческих банков.

Импорт (*imports*) – расходы частных лиц, фирм и правительства данной страны на приобретение товаров и услуг, произведенных в других странах.

Импортная золотая точка (*gold import point*) – курс иностранной валюты – если страны участвуют в системе *международного золотого стандарта*, – ниже которого собственной валюты страны недостаточно, и для осуществления платежей в другую страну необходимо импортировать в нее золото.

Импортная квота (*import quota*) – вводимое страной ограничение объема ввозимого из других стран товара в течение определенного периода.

Импортная конкуренция (*import competition*) – конкуренция, с которой сталкиваются фирмы одной страны вследствие импорта товаров и услуг из других стран.

Импортная сделка (*import transaction*) – закупка товаров или услуг, которая сокращает количество иностранной валюты у отдельных лиц, фирм и правительства данной страны.

Инвестиции в человеческий капитал (*human-capital investment*) – любая мера, предпринятая для повышения производительности труда рабочих (путем повышения их квалификации и развития способностей): расходы на улучшение образования, здоровья рабочих или на повышение мобильности рабочей силы.

Инвестиции, инвестирование (*investment*) – затраты на производство и накопление *средств производства* и увеличение материальных запасов.

Инвестиционные товары, средства производства (*capital goods*) – см. *Капитал*.

Индекс Герфиндаля (*Herfindahle index*) – измеритель уровня концентрации и конкуренции в отрасли; рассчитывается как сумма квадратов долей рынка отдельных фирм.

Индекс паритета (*parity ratio*) – отношение цен (индекса цен) на продукцию фермеров к ценам (индексу цен), по которым они приобретают несельскохозяйственную продукцию; служит основой для политики поддержания цен.

Индекс потребительских цен ИПЦ (*consumer price index, CPI*) – индекс для измерения уровня цен некоторой определенной «потребительской корзины», состоящей из 300 потребительских товаров, которые покупает статистический средний потребитель.

Индекс цен (*price index*) – индекс, показывающий динамику изменения цены «рыночной корзины», то есть цены рыночного набора потребительских товаров; используется для пересчета номинального объема продукции (дохода) в реальный объем продукции (дохода).

Индексация по уровню жизни (*cost-of-living adjustment, COLA*) – автоматическое увеличение доходов (заработной платы) рабочих в условиях, когда экономика находится в состоянии инфляции, гарантированное соответствующей статьей в коллективном договоре с предпринимателем.

Индивидуальная частная фирма (*sole proprietorship*) – некорпорированная фирма, которой владеет и управляет одно лицо.

Индивидуальное предложение (*individual supply*) – *кривая предложения* товара или услуги отдельного продавца.

Индивидуальный спрос (*individual demand*) – *кривая спроса* или *график спроса* одного покупателя на товар или услугу.

Индукция (*induction*) – метод умозаключения, представляющий собой движение от фактов к *обобщениям*.

Инкассо чеков (*collection of checks*) – перевод денег со счетов лиц, выписывающих чеки, на счета получателей чеков; другое название – клиринг чеков.

Иностранная конкуренция (*foreign competition*) – см. *Импортная конкуренция*.

Инфлирование (*inflating*) — исчисление реального *ВВП* путем увеличения денежной стоимости ВВП, произведенного в году, когда цены были ниже, чем в *базовом году*.

Инфляционная премия (*inflation premium*) — часть номинальной ставки процента, отражающая ожидаемый уровень инфляции.

Инфляционная спираль заработной платы и цен (*wage-price inflationary spiral*) — повышение ставок заработной платы, которое порождает повышение цен, а последнее, в свою очередь, ведет к дальнейшему росту ставок заработной платы и цен.

Инфляционные ожидания (*inflationary expectations*) — предположения рабочих, фирм и потребителей о том, что в будущем возникнет значительная инфляция.

Инфляционный разрыв (*inflationary gap*) — величина, на которую кривая совокупных расходов должна сместиться вниз, чтобы номинальный ВВП соответствовал уровню неинфляционного ВВП, произведенного при полной занятости.

Инфляционный спад производства (*inflationary recession*) — см. *Стагфляция*.

Инфляция (*inflation*) — повышение общего (среднего) уровня цен в экономике.

Инфляция издержек (*cost-push inflation*) — инфляция, возникающая в результате уменьшения совокупного предложения вследствие повышения заработной платы и цен на сырье, сопровождается сокращением реального объема производства и занятости (повышением уровня безработицы).

Инфляция спроса (*demand-pull inflation*) — инфляция, вызываемая увеличением совокупного спроса.

Инфраструктура (*infrastructure*) — капитальные сооружения, использование которых гражданами и фирмами обычно обеспечивается государством (автомагистрали, мосты, городские транспортные системы, водоочистные сооружения, муниципальные системы водоснабжения, аэропорты).

Истощающие расходы (*exhaustive expenditures*) — правительственные расходы, приводящие к непосредственному использованию экономических ресурсов и к поглощению правительством товаров и услуг, произведенных из этих ресурсов; *правительственные закупки*.

Капитал (*capital*) — ресурсы, созданные в результате производственной деятельности и используемые для производства товаров и услуг; товары, которые непосредственно не удовлетворяют потребностей человека: инвестиционные товары, средства производства.

Капиталоемкий технический прогресс (*capital-using technological advance*) — совершенствование техники и технологии, требующее применения большего объема капитала.

Капиталоемкий товар (*capital-intensive commodity*) — продукт, в производстве которого применяется относительно большое количество капитала.

Капиталосберегающий технический прогресс (*capital-saving technological advance*) — совершенствование техники и технологии, позволяющее производить большее количество продукта при данном объеме капитала (или такое же количество продукта при меньшем объеме капитала).

Карта кривых безразличия (*indiffrence map*) — ряд *кривых безразличия*, каждая из которых представляет разную степень полезности; все эти кривые вместе характеризуют предпочтения потребителя.

Картель (*cartel*) — формальное, совершенное в письменном виде или устное соглашение между фирмами об установлении цен на продукт, об объеме производства этих фирм либо о географическом разделе рынка сбыта продукции.

Касательная (*tangent*) — точка, где прямая касается, но не пересекает кривую.

Кассовая наличность (*vault cash*) — деньги, которые банк держит в своих сейфах и кассах.

Квазигосударственный банк (*quasi-public bank*) — банк, являющийся частной собственностью, но контролируемый правительством (обществом); федеральные резервные банки.

Квазиобщественный, квазигосударственный товар (*quasi-public good*) — товар или услуга, на которые может распространяться *принцип исключения*, но которые обеспечивают такие большие выгоды *перелива*, что правительство поощряет их производство для предотвращения возникновения дефицита ресурсов.

Кейнсианская экономическая теория (*Keynesian economics*) — макроэкономические концепции, принятые теперь большинством экономистов (но не всеми), в соответствии с которыми капиталистическая экономика сама по себе не обеспечивает полное использование своих ресурсов, и для достижения их *полной занятости* можно применить *фискальную* и *кредитно-денежную политику*.

Кейнсианство (*Keynesianism*) — философские, идеологические и аналитические взгляды, представленные в кейнсианской экономической теории.

Классическая экономическая теория (*classical economics*) — макроэкономическая теория, принятая многими экономистами до начала 30-х годов, согласно которой капиталистическая экономика полностью использует свои ресурсы.

Коллективный голос (*collective voice*) — функция, выполняемая профсоюзом от имени своих членов, когда он заявляет об их проблемах перед администрацией, предъявляет жалобы и добивается надлежащего решения этих проблем и удовлетворения жалоб.

Командная экономика (*command economy*) — способ организации экономики хозяйства, при котором материальные ресурсы составляют государственную собственность, а направление и координация экономической деятельности осуществляются посредством *централизованного экономического планирования*.

Комбинация ресурсов, обеспечивающая максимальную прибыль (*profit-maximizing combination of resources*) – количество каждого ресурса, которое фирма должна использовать, чтобы ее *экономическая прибыль* была максимальной или убытки минимальными; комбинация ресурсов, при которой *предельный продукт в денежной форме* каждого ресурса равен предельным издержкам на *ресурс* (его цене, если ресурс используется на конкурентном рынке).

Комбинация ресурсов, обеспечивающая наименьшие издержки (*least-cost combination of resources*) – определенное количество каждого ресурса, которое фирма должна использовать для производства какого-либо объема продукции с наименьшими издержками; комбинация ресурсов, при которой отношение между *предельным продуктом* ресурса и *предельными издержками на ресурс* (его ценой, если ресурс используется на конкурентном рынке) одинаково для всех применяемых ресурсов.

Комиссия по торговле между штатами (*Interstate Commerce Commission*) – комиссия, учрежденная на основании федерального закона 1887 г., на которую возложена задача регулирования тарифов на железнодорожные перевозки и осуществления надзора за обслуживанием пассажиров на железных дорогах США.

Комитет по операциям на открытом рынке (*Open Market Committee*) – группа из 12 членов, определяющая политику федеральных резервных банков в области закупок и продаж на рынке государственных ценных бумаг.

Коммерческий банк (*commercial bank*) – фирма, имеющая лицензию (разрешение) штатного или федерального правительства на ведение банковских операций.

Коммунизм (*communism*) – см. *Командная экономика*.

Компания с ограниченной ответственностью (*limited-liability company*) – компания, чьи владельцы *несут ограниченную ответственность*.

Компромисс (*tradeoffs*) – положение, при котором ради достижения одной экономической цели следует пожертвовать другой.

Конгломератное объединение (*conglomerate combination*) – группа *предприятий*, принадлежащих одной фирме и осуществляющих одну или более стадию производства разнородных продуктов (не конкурирующих друг с другом).

Конгломератное слияние (*conglomerate merger*) – слияние фирмы одной отрасли с фирмой другой отрасли (не являющейся ни поставщиком, ни клиентом, ни конкурентом).

Конгресс производственных профсоюзов, КПП (*Congress of Industrial Organizations, CIO*) – созданная в 1936 г. организация, объединившая отраслевые профсоюзы.

Конечные продукты (*final goods*) – товары, купленные с целью их конечного использования, а не для перепродажи, переработки или дальнейшей обработки (в течение данного года).

Конкурентный рынок труда (*competitive labor market*) – рынок, на котором большое количество фирм (без сговора между собой) предъявляют спрос на большое число рабочих – не членов профсоюза конкретных профессий.

Конкуренция (*competition*) – присутствие на рынке большого числа независимых покупателей и продавцов и возможность для покупателей и продавцов свободно выходить на рынок и покидать его.

Конкурирующие товары (*competing goods*) – см. *Взаимозаменяемые товары*.

Контроль над заработной платой и ценами (*wage-price controls*) – *политика в области заработной платы* и *цен*, которая в законодательном порядке устанавливает максимально допустимые размеры повышения *заработной платы* и цен в какой-либо период времени.

Контроль обменного курса (*exchange control*) – см. *Валютный контроль*.

Контроль экспорта (*export controls*) – ограничения или полное запрещение экспортировать ряд высокотехнологичных продуктов по соображениям национальной безопасности или внешней политики.

Концепция паритета (*parity concept*) – концепция, предполагающая, что данный реальный объем сельскохозяйственной продукции должен позволить фермеру из года в год приобретать одно и то же количество несельскохозяйственных товаров и услуг.

Корпорация (*corporation*) – юридическое лицо, получившее лицензию властей штата или федерального правительства и обособленное от индивидов, чьей собственностью корпорация является.

Корреляция (*correlation*) – систематическая и обусловленная связь между двумя рядами данных (двумя видами явлений).

«Косвенное» производство (*roundabout production*) – строительство и использование сооружений и капитального оборудования с целью поддержания производства потребительских товаров.

Косвенные налоги на деловые предприятия (*indirect business taxes*) – *налог с оборота*, *акцизный сбор*, *имущественный налог*, оплата лицензий на ведение хозяйственной и производственной деятельности, а также различные *тарифы*, которые фирмы включают в издержки производства продукта и перекладывают (целиком или частично) на покупателя путем повышения цены продукта.

Коэффициент эластичности (*elasticity coefficient*) – результат деления процента изменения величины спроса (или предложения) на процент изменения цены товара.

Краткосрочная фермерская проблема (*short-run farm problem*) – резкие годовые колебания цен на продукцию и, соответственно, доходов фермеров.

Краткосрочное конкурентное равновесие (*short-run competitive equilibrium*) – равенство цены, по которой

общее количество продукта чисто конкурентной отрасли предлагается в пределах кратковременного периода, цене, по которой на всю эту продукцию предъявляется спрос, при одновременном равенстве этой цены средним *переменным издержкам* производства продукта или превышении их, а также совпадении объема спроса и объема предложения по этой цене.

Краткосрочный период (*short run*) – период, в течение которого производители продукта в состоянии изменить (использовать) какую-то часть применяемых ресурсов, но не все; период, в течение которого часть ресурсов – завод, *предприятие* – представляет собой основные средства, а другая часть — оборотные средства; период, в течение которого часть издержек образует *постоянные издержки*, а другая их часть – *переменные издержки*; период, который слишком краток для того, чтобы фирма могла изменить производственную мощность своего предприятия, но достаточно продолжителен, чтобы она могла изменить степень загрузки этой производственной мощности; период, недостаточно длительный для того, чтобы фирма была в состоянии вступить в *отрасль* или выйти из нее.

Кредит (*credit*) – запись на бухгалтерском счете, свидетельствующая о том, что стоимость актива (например, иностранной валюты, являющейся собственностью гражданина данной страны) возросла.

Кредитно-денежная политика (*monetary policy*) – изменение *предложения денег* с целью достижения неинфляционного производства совокупного продукта при условии полной занятости.

Кредитный потенциал банковской системы (*lending potential of the banking system*) – сумма, на которую *система коммерческих банков* может увеличить массу денег в обращении путем предоставления новых займов гражданам и фирмам (или приобретения у них ценных бумаг); сумма, равная *избыточному резерву* системы коммерческих банков, помноженному на денежный мультипликатор.

Кредитный потенциал отдельного коммерческого банка (*lending potential of an individual commercial bank*) – сумма, на которую отдельный коммерческий банк может без риска увеличить массу денег в обращении путем предоставления новых займов гражданам и фирмам (или приобретения у них ценных бумаг); сумма, равная *избыточному резерву* этого коммерческого банка.

Кредитный союз (*credit union*) – ассоциация лиц, объединенных общими интересами (например, рабочие и служащие одной фирмы или члены одного профсоюза), которая продает своим членам акции (принимает от них вклады) и предоставляет им ссуды.

Кривая безразличия (*indifference curve*) – кривая, показывающая различные комбинации двух продуктов, имеющих одинаковое потребительское значение или ту же *полезность*, для потребителя.

Кривая долгосрочного совокупного предложения (*long-run aggregate supply curve*) – кривая совокупного предложения в периоде, в течение которого цены на ресурсы (особенно номинальная заработная плата) прямо реагируют на изменение общего уровня цен.

Кривая (график) инвестиций (*investment curve* (*schedule*)) – кривая (график), показывающая объем планируемых фирмами инвестиций (по оси ординат) при различных уровнях дохода (ВВП) (по оси абсцисс).

Кривая краткосрочного предложения (*short-run supply curve*) – кривая, показывающая количество продукта фирмы из чисто конкурентной отрасли (см. *Чистая конкуренция*), предлагаемого для продажи по разным ценам в *краткосрочном периоде*; часть кривой *краткосрочных предельных издержек* фирмы, которая лежит выше кривой средних переменных издержек.

Кривая краткосрочного предложения конкурентной отрасли (*competitive industry's short-run supply curve*) – горизонтальное совмещение кривых краткосрочного предложения фирм в условиях отрасли с *совершенной конкуренцией*; кривая, показывающая общее количество продукции, которое фирмы одной отрасли предложат на рынках по разным ценам в течение *краткосрочного периода*.

Кривая краткосрочного совокупного предложения (*short-run aggregate supply curve*) – кривая совокупного предложения в периоде, в течение которого цены на ресурсы (в частности, номинальная заработная плата) остаются постоянными, а общий уровень цен изменяется.

Кривая Лаффера (*Laffer curve*) – кривая, показывающая связь между налоговыми ставками и объемом налоговых поступлений, выявляющая такую налоговую ставку (от нулевой до 100%-ной), при которой налоговые поступления достигают максимума.

Кривая Лоренца (*Lorenz curve*) – кривая, которую можно использовать для иллюстрации распределения дохода в экономике; когда данную кривую используют с этой целью, суммарный процент семей (получателей доходов) измеряется по оси абсцисс, а суммарный процент доходов – по оси ординат.

Кривая предложения (*supply curve*) – кривая, показывающая количество товара или услуги, которые продавцы (продавец) предлагают к продаже по разным ценам в течение определенного периода.

Кривая предложения импорта (*import demand curve*) – снижающаяся кривая, на которой отражается объем продукции, который будет импортироваться при конкретном уровне *мировых цен*, если они ниже *внутренних цен* на определенный вид продукта.

Кривая (таблица) производственных возможностей (*production possibilities curve* (*table*)) – кривая (таблица), показывающая различные комбинации двух товаров или услуг, которые могут быть произведены в условиях *полной занятости* и *полного объема производства* в экономике с постоянными запасами ресурсов и неизменной технологией.

Кривая (график) спроса (*demand curve (schedule)*) – кривая (график), показывающая, какое количество определенного товара или услуги покупатели готовы приобрести по разным ценам за данный период времени.

Кривая Филлипса (*Phillips curve*) – кривая, показывающая связь между уровнем безработицы (по оси абсцисс) и годовым темпом роста уровня цен (по оси ординат).

Кривая экспорта (*export supply curve*) – снижающаяся кривая, показывающая объем продукта, который будут экспортировать национальные фирмы при определенном уровне мировых цен, превышающем внутренние цены на продукт.

Кривая (график) спроса на инвестиции (*investment-demand curve (schedule)*) – кривая (график), показывающая динамику процентной ставки (по оси ординат) и объем инвестиций при разных процентных ставках (по оси абсцисс).

Крупное предприятие, крупная компания (*big business*) – фирма, которая либо производит большую долю общего объема продукции отрасли, либо считается крупной по размеру (числу занятых или держателей акций, по объему продаж, размеру активов или прибылей), либо обладает обоими признаками.

Курс обмена валюты (*the rate of exchange*) – цена, уплачиваемая в собственной валюте за единицу иностранной валюты; курс, по которому валюта одной страны обменивается на валюту другой страны.

Легальный иммигрант (*legal immigrant*) – лицо, легально прибывающее в страну.

Ликвидность (*liquidity*) – деньги или вещи, которые можно быстро и легко превратить в деньги без потери или при небольшой потере их покупательной способности.

Линия с наклоном в 45°, биссектриса (*45-degree line*) – прямая, указывающая на равенство стоимости ВВП (по оси абсцисс) и совокупных расходов (по оси ординат).

Лицензирование работников (*occupational licensure*) – законы правительств или местных органов власти, требующие, чтобы работник получал от специального бюро разрешение на определенную профессию (то есть он должен соответствовать определенным требованиям).

Личное распределение дохода (*personal distribution of income*) – способ распределения получаемого в стране личного дохода или дохода после уплаты налогов между различными категориями доходополучателей или домохозяйств.

Личные потребительские расходы (*personal consumption expenditures*) – расходы домохозяйств на потребительские товары и услуги длительного и кратковременного пользования.

Личные сбережения (*personal saving*) – личный доход домохозяйств минус налоги на него и минус расходы на личное потребление; часть дохода после уплаты налогов, которая не израсходована на потребительские товары.

Личный доход, ЛД (*personal income, PI*) – доход, часть которого заработана, а другая часть не заработана, находящийся в распоряжении граждан до уплаты личного подоходного налога.

Личный подоходный налог (*personal income tax*) – налог, которым облагается подлежащий налогообложению доход отдельных лиц (домохозяйств и неинкорпорированных фирм).

Логическая ошибка, выраженная в формуле «после этого, следовательно, по причине этого» (*post hoc, ergo propter hoc fallacy*) – некорректный ход рассуждения, согласно которому одно событие, предшествовавшее другому, объявляется его причиной.

Ломаная кривая спроса (*kinked demand curve*) – кривая спроса, который был бы желателен для олигополиста, не участвующего в сговоре (о ценах, квотах продукции и зонах сбыта); кривая спроса, основанная на допущении, что соперничающие фирмы присоединятся к решению о снижении цен, но не последуют решению о повышении цен.

Лотереи (*lotteries*) – игры, в которых люди, купившие билеты, могут получить выигрыш; являются источником доходов для штатов и муниципалитетов.

Макроэкономикс (*macroeconomics*) – раздел экономической науки, исследующий экономику как целое, а также ее важнейшие составляющие: домохозяйство, компании, государственный сектор и т.д., и использующий для этого общие (совокупные) экономические показатели.

Малочисленность (*fewness*) – относительно малое число продавцов (или покупателей) товара или услуги.

Маржинализм (*marginal analysis*) – принятие решений, которые содержат сравнение предельных доходов и предельных издержек.

МВФ (*IMF*) – см. *Международный валютный фонд.*

Международная стоимость доллара (*international value of the dollar*) – цена американского доллара, выраженная в иностранной валюте.

Международные валютные резервы (*international monetary reserves*) – иностранные валюты и другие активы, например золото, которые страна может использовать для покрытия *дефицита платежного баланса.*

Международные экономические цели (*international economic goal*) – задача достижения нулевого текущего баланса.

Международный банк реконструкции и развития, МБРР (*International Bank for Reconstruction and Development, IBRD*) – см. *Всемирный банк.*

Международный валютный рынок (*foreign exchange market*) – рынок, на котором валюта одной страны

используется для приобретения (обмена) валюты другой страны.

Международный валютный фонд (*International Monetary Fund*) – международная ассоциация государств, образовавшаяся после второй мировой войны для предоставления займов в иностранной валюте странам с временным *дефицитом платежного баланса* и для осуществления мер по *поддержанию валютных курсов*.

Международный золотой стандарт (*international gold standard*) – действовавшая в XIX – начале XX в. международная валютная система, в соответствии с которой каждая страна выражала стоимость своих денежных единиц в определенном количестве золота, поддерживала неизменное соотношение своего золотого запаса и массы денег в обращении и допускала свободный ввоз и вывоз золота.

Межотраслевая конкуренция (*interindustry competition*) – конкуренция продукции, производимой фирмами одной *отрасли*, с продукцией, производимой фирмами другой отрасли (или других отраслей).

Менее развитые, развивающиеся страны (*less developed countries, LDCs*) – многие страны Африки, Азии и Латинской Америки, для которых характерны недостаток средств производства, отсталая технология, низкий уровень грамотности, высокий уровень безработицы, быстрый рост населения и занятость рабочей силы главным образом в сельском хозяйстве.

Метод изъятий и вливаний (*leakages-injections approach*) – определение *равновесного ВВП* путем выявления такого его объема, при котором *размер изъятий* равен размеру вливаний.

Метод сопоставления расходов и объема производства (*expenditures-output approach*) – см. *Метод сопоставления совокупных расходов и внутреннего продукта*.

Метод сопоставления совокупных расходов и внутреннего продукта (*aggregate expenditures – domestic output approach*) – выявление равновесного ВВП путем определения объема реального ВВП, при котором совокупные расходы равны внутреннему продукту.

Механизм добровольного увольнения (*exit mechanism*) – уход рабочего с одного места работы и поиск другого с целью улучшения условий найма.

Механизм устных контактов (*voice mechanism*) – форма общения рабочих с предпринимателем через посредство профсоюза с целью улучшения условий труда и удовлетворения жалоб.

Микроэкономикс (*microeconomics*) – раздел экономической науки, исследующий, во-первых, такие обособленные экономические единицы, как отрасли, фирмы, домохозяйства, и, во-вторых, отдельные рынки, конкретные цены и конкретные товары и услуги.

Минимальная заработная плата (*minimum wage*) – самая низкая заработная плата (ее ставка), которую предприниматели на законных основаниях выплачивают за час работы.

Мировая цена (*world price*) – международная цена на товар или услугу, определяемая на основе соотношения мирового спроса и предложения.

Многонациональные корпорации (*multinational corporations*) – фирмы, которые владеют производственными подразделениями в других странах, производят и продают свою продукцию за границей.

Модели «конца света» (*doomsday models*) – компьютерные модели, позволяющие предсказать рост населения и производства с учетом имеющихся ресурсов и деловой среды, который может вызывать экономический кризис.

Модель избирателя-центриста (*median-voter model*) – концепция, согласно которой в условиях действия принципа большинства избиратель-центрист, занимающий промежуточную позицию, обладает решающей возможностью определять исход выборов.

Модель переполнения определенных рабочих мест социальными слоями, подвергающимися дискриминации (*crowding model of occupational discrimination*) – модель рынков рабочей силы, согласно которой из-за *дискриминации* женщины и чернокожие не допускаются к некоторым профессиям и вынуждены концентрироваться в ограниченном числе других профессий, в результате чего в них образуется чрезмерное предложение рабочей силы (по сравнению со спросом), обусловливающее низкую заработную плату и низкие доходы.

Молчаливый сговор (*tacit collusion*) – применяемый олигополией, основанной на тайном сговоре, метод установления цен, объема продукции или районов сбыта для каждой фирмы, не вступившей в прямой (открытый) сговор (в виде формальных соглашений или на тайных встречах); распространенным примером молчаливого сговора служит ценовое лидерство.

Монетаризм (*monetarism*) – альтернатива *кейнсианству*; макроэкономические воззрения, в соответствии с которыми изменения совокупного объема продукта и уровень цен изменяются в зависимости от изменений предложения денег; опирается на *монетарное правило*.

Монетарное правило (*monetary rule*) – правило, сформулированное сторонниками *монетаризма*: масса денег в обращении должна ежегодно увеличиваться темпами, равными потенциальному темпу роста реального ВВП; денежная масса должна устойчиво возрастать темпом от 3 до 5%.

Монополистическая конкуренция (*monopolistic competition*) – рынок, на котором многие фирмы продают *дифференцированный продукт*: рынок, доступ на который относительно свободен; рынок, на котором фирма обладает известным контролем над продажной ценой производимого ею товара и на котором действует значительная *неценовая конкуренция*.

Монополия (*monopoly*) – рынок, на котором число продавцов столь незначительно, что каждый из них способен повлиять на общий объем предложения и

на цену товара или услуги. См. также *Чистая монополия.*

Монопсония (*monopsony*) – рынок, на котором выступает лишь один покупатель товара, услуги или ресурса.

Моральный аспект проблемы риска (*moral hazard problem*) – вероятность того, что индивиды или институты могут изменить свое поведение относительно условий контракта или соглашения. Например, банк, чьи депозиты застрахованы от убытков, может осуществлять рискованные инвестиции и выдавать рискованные кредиты.

Мотивационные схемы оплаты (*incentive pay plan*) – схема компенсации, согласно которой оплата труда рабочего непосредственно связана с выпуском продукции. Такие схемы обычно включают тарифные ставки, премии, комиссионные и долю в прибыли.

Мультипликатор (*multiplier*) – отношение изменения равновесного ВВП к изменению объема *инвестиций* любого другого компонента графика совокупных расходов или чистого объема налоговых поступлений; число, на которое следует умножить изменение любого компонента совокупных расходов или совокупного спроса, чтобы получить результирующее изменение равновесного ВВП.

Мультипликатор сбалансированного бюджета (*balanced budget multiplier*) – воздействие равных приростов (сокращений) правительственных расходов, связанных с приобретением товаров и услуг, а также повышения (снижения) налогов на равновесный ВВП, выражающееся в его увеличении (уменьшении) на величину этих приростов (сокращений).

Мультипликатор спрос-сбережения (*demand-deposit multiplier*) – см. *Денежный мультипликатор.*

М1 (*M1*) – узкое определение денежного предложения; металлические и бумажные деньги, а также чековые депозиты, не являющиеся собственностью федерального правительства, федеральных резервных банков или депозитных учреждений.

М2 (*M2*) – более широкое определение денежного предложения; равно М1 плюс нечековые сберегательные депозиты и небольшие срочные вклады (менее 100 тыс. дол.).

М3 (*M3*) – еще более широкое определение денежного предложения; равно М2 плюс крупные срочные вклады (100 тыс. дол. и более).

Наклон прямой (*slope of line*) – отношение изменения по вертикали (повышения или понижения) к изменению по горизонтали (отрезка) при передвижении между двумя точками на линии; восходящий наклон линии положителен и отражает прямую связь между двумя переменными; нисходящий наклон линии отрицателен и отражает обратную связь между двумя переменными.

Накопление капитала внутри страны (*domestic capital formation*) – пополнение запасов капитала страны путем накопления части произведенной в ней продукции.

Налог (*tax*) – принудительная выплата правительству домохозяйством или фирмой денег (или передача товаров и услуг), в обмен на которые домохозяйство или фирма непосредственно не получают товары или услуги, причем такая выплата не является штрафом, наложенным судом за незаконные действия.

Налог на добавленную стоимость, НДС (*value-added tax, VAT*) – налог на разницу между стоимостью проданных фирмой товаров и стоимостью товаров, купленных фирмой у других фирм.

Налог на заработную плату (*payroll tax*) – налог на нанимателей рабочей силы, составляющий определенный процент всей или части суммы выплаченных ими заработной платы и жалованья, а также налог на работников, составляющий определенный процент всей или части суммы получаемых ими заработной платы и жалованья.

Налог на имущество; имущественный налог (*prorerty tax*) – налог на стоимость собственности (капитала, земли, акций, облигаций и других активов), которой владеют фирмы и домохозяйства.

Налог на прибыль корпораций (*corporate income tax*) – налог на чистый доход (прибыль) корпораций.

Налог с продаж (*sales tax*) – налог, которым облагаются затраты на большую группу товаров.

Налоги и трансфертные платежи как антистимулы (*tax-transfer disincentives*) – ослабление стимулов к труду, сбережениям, инвестированию, инновациям и риску, которое, как утверждают, является следствием высоких предельных налоговых ставок и программ трансфертных платежей.

Налоговая льгота (*tax subsidy*) – субсидирование индивидов или отраслей с помощью благоприятных условий налогообложения; например, платежи нанимателя рабочей силы на страхование здоровья вычитаются из федеральных налогов на доходы и заработную плату.

Налоговый «клин» (*tax «wedge»*) – косвенные налоги на бизнес и налоги на заработную плату, которые относятся фирмами к издержкам производства и включаются ими в цену производимой продукции; равны цене продукта за вычетом затрат ресурсов на его производство.

Налоговый кредит на заработанный доход (*Earned Income Tax Credit, EITC*) – федеральный кредит по налогообложению, предоставляемый низкооплачиваемым семьям с целью привлечь их к участию в рабочей силе.

Направляющая функция цен (*directing function of prices*) – см. *Регулирующая функция цены.*

Нарицательная (номинальная) стоимость (*face value*) – обозначенная на монете стоимость, выраженная в долларах и центах.

Нарушения предложения (*supply shock*) – один из эпизодов 70-х и начала 80-х годов, которые дали толчок к

росту издержек производства, сокращению совокупного предложения и стагфляции в США.

Нарушения рыночного механизма (*market failure*) – неспособность рыночного механизма обеспечить такое распределение ресурсов, которое в наилучшей (максимальной) степени соответствовало бы потребностям общества; это выражается, в частности, в недостаточном или избыточном вложении ресурсов в производство тех или иных товаров и услуг (под воздействием эффектов перелива), а также в трудностях, связанных с обеспечением ресурсами производства общественных товаров.

Национальное управление по трудовым отношениям (*National Labor Relations Board, NLRB*) – управление, учрежденное на основе *закона Вагнера* 1935 г. (закона о трудовых отношениях) и уполномоченное расследовать нечестную практику в трудовых отношениях, издавать предписания о прекращении незаконных действий и проводить голосование среди рабочих и служащих для определения того, желают ли они быть представлены профсоюзом и каким именно.

Национальный банк (*National bank*) – *коммерческий банк*, имеющий лицензию правительства США.

Национальный доход, НД (*national income, NI*) – общий доход, полученный поставщиками ресурсов за их вклад в производство *валового внутреннего продукта*; равен ВВП за вычетом платежей, не связанных с *доходом*, и чистого дохода, заработанного в США иностранцами.

Национальный закон о трудовых отношениях (*National Labor Relations Act*) – см. *Закон Вагнера*.

Не связанные с доходом факторы потребления и сбережений (*nonincome determinants of consumption and saving*) – все факторы, кроме уровня ВВП, влияющие на объем потребительских расходов и сбережений.

Не связанные с процентом факторы инвестиций (*noninterest determinants of investment*) – все факторы, кроме процентной ставки, определяющие уровень инвестиционных расходов.

«Невидимая рука» (*invisible hand*) – стремление фирм и поставщиков ресурсов получить наибольшую выгоду на конкурентных рынках с целью наилучшего обеспечения интересов общества в целом (максимального удовлетворения потребностей).

Недискреционная фиксальная политика (*nondiscretionary fiscal policy*) – увеличение (сокращение) чистого объема *налоговых поступлений*, возникающее при увеличении ВВП и способствующее стабилизации экономики.

Независимая переменная (*independent variable*) – переменная, вызывающая изменение какой-либо другой (зависимой) переменной.

Независимые товары (*independent goods*) – товары (и услуги), между ценами и спросом на которые нет связи; например, когда цена на один товар повышается или снижается, а спрос на другой товар остается неизменным.

Незанятость ресурсов, безработица (*unemployment*) – неспособность экономики использовать все имеющиеся ресурсы для производства товаров и услуг; неспособность полностью использовать рабочую силу.

Незапланированные инвестиции (*unplanned investment*) – фактический объем инвестиций минус запланированный их объем; увеличение или сокращение товарно-материальных запасов фирм, являющееся следствием превышения объема производства над объемом продаж.

Неинвестиционная сделка (*noninvestment transaction*) – расходы на приобретение акций, облигаций и подержанных средств производства.

Неистощающие расходы (*nonexhaustive expenditure*) – расходы правительства, непосредственно не влекущие за собой использование экономических ресурсов или производство товаров или услуг. См. *Правительственные трансфертные платежи*.

Неконкурирующие группы (*noncompeting groups*) – группы рабочих, не борющиеся друг с другом за место работы в силу того, что мастерство и квалификация рабочих одной группы существенно отличаются от мастерства и квалификации рабочих других групп.

Нелегальный иммигрант (*illegal immigrant*) – лицо, незаконно въезжающее в страну.

Неограниченная ответственность (*unlimited liability*) – отсутствие какого-либо предела убытков, которые отдельное лицо может понести и которые оно по закону должно взять на себя; неограниченный размер убытков, которые единственный собственник или партнер должен взять на себя.

Неоклассическая экономическая теория (*new classical economics*) – теория, согласно которой непредвиденные изменения уровня цен способны породить макроэкономическую нестабильность в кратковременном периоде; в долговременном периоде экономика сохраняет стабильность при производстве внутреннего продукта, обеспечивающем полную занятость ресурсов благодаря гибкости цен и заработной платы.

Неполное использование ресурсов; неполная занятость (*underemployment*) – неспособность экономики произвести максимальное количество товаров и услуг из используемых ресурсов; неспособность экономики обеспечить полный *объем производства*.

Непредвиденная инфляция (*unanticipated inflation*) – уровень *инфляции*, который оказался выше, чем ожидавшийся на определенный период.

Неравенство доходов (*income inequality*) – неравное распределение совокупного произведенного в стране дохода между отдельными лицами или семьями.

Неразменные бумажные деньги (*fiat money*) – все, что государство установило в качестве средства платежа, или денег.

Нераспределенные прибыли корпораций (*undistributed corporate profits*) — прибыли корпораций после уплаты налогов, не распределенные в форме дивидендов между акционерами; сбережения корпораций и других частных фирм.

Несовершенная конкуренция (*imperfect competition*) — все рынки, за исключением тех, на которых действует *совершенная конкуренция*; *монополия*, *монопсония*, *монополистическая конкуренция*, *олигополия*, *олигопсония*.

Несостоятельность государственного сектора (*public-sector failure*) — неспособность государственного сектора (правительства) решать социально-экономические проблемы, поскольку он выполняет свои функции экономически неэффективными методами.

Нестрахуемый риск (*uninsurable risk*) — неконтролируемое и непредсказуемое событие, которое может повлечь за собой убытки, которые нельзя предотвратить приобретением страховки, и предприниматель должен взять его на себя; иногда такой риск обозначают термином «неопределенность».

Нетарифные барьеры (*nontariff barriers*) — барьеры (за исключением таможенных пошлин), которые вводят государства с целью воспрепятствовать торговле между странами: *импортные квоты*, специальные лицензии, необоснованные стандарты на качество товаров, бюрократическая волокита при осуществлении таможенных процедур и т.д.

Нефинансовые источники инвестирования (*nonfinancial investment*) — инвестиции, которые не требуют от домохозяйств сбережения части их денежных доходов, но для которых используется дополнительный (вне сферы производства потребительских благ) труд для выпуска средств производства.

Неценовая конкуренция (*nonprice competition*) — применяемые фирмами способы (кроме снижения цен на свою продукцию), с помощью которых они пытаются увеличить объем продаж этой продукции; к этим способам относятся конкуренция в области *дифференциации продуктов*, реклама и меры по стимулированию сбыта.

Неэластичное предложение (*inelastic supply*) — *коэффициент эластичности* такого предложения меньше единицы; процентное изменение цены больше процентного изменения объема предложения.

Неэластичный спрос (*inelastic demand*) — *коэффициент эластичности* такого спроса меньше единицы; процентное изменение цены больше процентного изменения объема спроса.

Низший предел цены (*price floor*) — минимальная цена, установленная правительством и превышающая цену равновесия.

НИОКР (*R&D*) — научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки; деятельность в области продвижения технического прогресса.

Новая точка зрения на рекламу (*new perspective view of advertising*) — представление рекламы как имеющего низкие издержки источника информации для потребителей, который усиливает конкуренцию и делает потребителя более информированным о продуктах-заменителях.

Нововведение (*innovation*) — запуск в производство нового продукта, внедрение нового производственного метода или применение новой формы организации бизнеса.

Новое мировое соглашение (*New Global Compact*) — новые условия, которые позволяют *развивающимся странам* получать больше международной помощи, уменьшать долги, участвовать в международных рынках, делают свободнее иммиграцию и которые позволили покончить с неоколониализмом.

Номинальная заработная плата (*nominal wage*) — см. *Денежная заработная плата*.

Номинальная процентная ставка (*nominal interest rate*) — ставка процента, выраженная в долларах по текущему курсу (без поправок на инфляцию).

Номинальный валовой внутренний продукт, ВВП (*nominal gross domestic output, GDP*) — ВВП, выраженный в текущих ценах на момент измерения (без поправок на изменение уровня цен).

Номинальный доход (*nominal income*) — количество денег, полученных отдельными лицами или группами лиц в течение определенного периода.

Нормальная прибыль (*normal profit*) — часть предпринимательского дохода: платежи, которые должна осуществлять фирма, чтобы приобрести и удержать *предпринимательскую способность*; минимальная плата (доход) за предпринимательскую способность, стимулирующая ее применение в предпринимательской деятельности фирмы; *скрытые издержки*.

Нормальный товар (*normal good*) — товар, который потребитель готов покупать в большем (меньшем) количестве при любой цене, когда его доход увеличивается (сокращается).

Нормативная экономикс (*normative economics*) — направление экономической науки, основанное на оценочных суждениях людей относительно того, какой должна быть экономика; трактует проблемы экономических целей и экономической политики.

Обесценение доллара (*depreciation of the dollar*) — понижение курса доллара по отношению к другой валюте, когда за доллар дают меньшее количество иностранной валюты. Например, если долларовая цена британского фунта стерлингов повысилась с 2 до 3 дол., то курс доллара снизился.

Обменный курс (*rate of exchange*) — цена, уплачиваемая каким-либо владельцем денег за одну единицу иностранных денег; ставка, по которой деньги одной страны обмениваются на деньги другой страны.

Обменный курс с управляемыми колебаниями (*managed floating exchange rate*) — валютный курс, регулируемое

изменение (плавание) которого позволяет устранить устойчивые дефициты или активные сальдо платежного баланса и который контролируется (регулируется) с целью уменьшения его суточных колебаний.

Обобщение (*generalization*) — статистическое или вероятностное утверждение; утверждение о характере связи между двумя или более совокупностями фактов.

Обратная зависимость (*inverse relationship*) — два ряда переменных, изменяющихся в противоположных направлениях; например, цена продукта и величина спроса.

Обратный поток (*backflows*) — возвращение рабочих в страны, из которых они первоначально эмигрировали.

Общественное благо (*public good*) — товар или услуга, к которым неприменим *принцип исключения* и производство которых обеспечивается государством при условии, что они приносят существенные выгоды обществу.

Объединенный экономический комитет (*Joint Economic committee, JEC*) — комитет, состоящий из сенаторов и членов палаты представителей, занимающийся исследованиями экономических проблем национального масштаба.

Обязательный резерв (*required reserve*) — установленный законом резерв.

Ограниченная ответственность (*limited liability*) — ограничение максимального размера потерь заранее установленным пределом; максимальная сумма потерь, которые могут понести владельцы (акционеры) корпорации, равна сумме, уплаченной ими за свой пакет акций.

Ожидаемая инфляция (*anticipated inflation*) — уровень *инфляции*, равный ожидавшемуся в определенный период времени.

Ожидаемая норма чистой прибыли (*expected rate of net profits*) — годовая прибыль, которую фирма рассчитывает получить путем приобретения капитала (инвестирования), выраженная в процентном отношении к цене капитала (затратам на него).

Ожидания (*expectations*) — представления потребителей и фирм о том, какие условия сложатся в будущем.

Олигополия (*oligopoly*) — рынок, на котором несколько фирм продают стандартизованные или дифференцированные товары; рынок, доступ на который для других фирм затруднен и на котором контроль над ценами на продукцию ограничен взаимозависимостью *фирм* (за исключением тех случаев, когда имеется сговор) и на котором обычно действует сильная *неценовая конкуренция*.

Олигополия, не базирующаяся на сговоре (*noncollusive oligopoly*) — *олигополия*, в которой фирмы не действуют совместно и в сговоре с целью установления цен и объема производства каждой фирмы или с целью раздела между фирмами районов сбыта продукции.

Олигопсония (*oligopsony*) — рынок, на котором имеется лишь несколько покупателей.

Операции на открытом рынке (*open-market operations*) — скупка и продажа ценных бумаг правительства США федеральными резервными банками.

Описательная экономическая наука (*descriptive economics*) — сбор и накопление соответствующих экономических фактов (данных).

Оплата услуг (*fee-for-service payment*) — традиционная система оплаты в области здравоохранения, согласно которой врач и другие медицинские работники получают вознаграждение за предоставляемые ими услуги.

Оптимальное уменьшение внешнего эффекта (*optimal reduction of externality*) — достигается в том случае, когда предельные выгоды для общества и предельные издержки уменьшения данного внешнего эффекта равны.

Организации по поддержанию здоровья (*health maintenance organization, HMO*) — организации, осуществляющие контакты с работодателями, страховыми компаниями, профессиональными союзами и правительственными союзами, для обеспечения возможности поддержания здоровья их работников или пользователей.

Организация стран-экспортеров нефти, ОПЕК (*Organization of Petroleum Exporting Countries, OPEC*) — картель, образованный в 1970 г. 13 странами-производителями нефти с целью контроля за ценами, по которым они продают сырую нефть ее импортерам, и объемом осуществляемого членами ОПЕК экспорта нефти; картель стран, на долю которых приходится значительная часть мирового экспорта нефти.

Ориентир для заработной платы (*wage guidepost*) — ежегодные темпы роста *заработной платы* во всех отраслях хозяйства, которые должны соответствовать (равняться) темпам увеличения в стране средней продуктивности труда.

Ось абсцисс (*horizontal axis*) — горизонтальная ось на графике или координатной сетке.

Ось ординат (*vertical axis*) — вертикальная ось на графике или на координатной сетке.

Открытая экономика (*open economy*) — экономика страны, которая осуществляет экспорт и импорт товаров и услуг.

«Открытое» предприятие (*open shop*) — предприятие, которое принимает на работу как членов профсоюза, так и рабочих, не являющихся членами профсоюза (и не обязанных вступать в него).

Отраслевое регулирование (*industrial regulation*) — традиционный вид регулирования, основанный на том, что правительство контролирует цены на продукцию отдельных отраслей и услуги, оказываемые этими отраслями; вид регулирования, противоположный *социальному регулированию*.

Отраслевой профсоюз (*industrial union*) – профсоюз, принимающий в свои ряды всех рабочих, занятых в определенной отрасли (или в определенной фирме); в составе такого профсоюза преобладают неквалифицированные или полуквалифицированные рабочие.

Отрасль (*industry*) – группа фирм (или одна фирма), производящих идентичные или схожие продукты.

Отрасль с возрастающими издержками (*increasing-cost industry*) – отрасль, расширение производства в которой обусловлено вступлением в нее новых фирм и повышением в связи с этим цен на потребляемые ресурсы, а следовательно, и ростом издержек производства (смещением кривой издержек производства вверх).

Отрасль с постоянными издержками (*constant-cost industry*) – отрасль, в которой расширение производства вследствие появления в ней новых фирм не оказывает влияния на цены потребляемых ресурсов, а следовательно, и на кривую издержек производства.

Отрицательный подоходный налог (*negative income tax*) – предложение о введении денежных субсидий для семей и одиноких граждан, когда их доход падает ниже *гарантированного минимума*; при этом отрицательный подоходный налог снижается по мере увеличения трудового дохода.

Отрицательный эффект масштаба (*diseconomies of scale*) – факторы, которые в *долговременном плане* увеличивают средние издержки производства по мере того, как фирма расширяет размеры своего предприятия (объем производства).

Отсутствие мобильности, иммобильность (*immobility*) – неспособность или нежелание рабочего переменить один географический район на другой район, одну профессию на другую профессию либо низкооплачиваемую работу на работу с более высокой оплатой: аналогичная характеристика используется применительно к другим ресурсам.

Отток, бегство капитала (*capital flight*) – перевод капитала из развивающихся стран в промышленно развитые страны с целью избежать его экспроприации, высокого налогообложения, инфляции или с целью обеспечить более выгодные условия его инвестирования.

Отчаявшиеся рабочие (*discouraged workers*) – рабочие, которые вышли из состава *рабочей силы*, потому что не смогли найти работу.

Официальные резервы (*official reserves*) – иностранная валюта во владении центрального банка страны.

Оценка по показателю общей (совокупной) выручки (*total-revenue test*) – анализ, имеющий целью определить, обладает ли спрос эластичностью, неэластичностью или единичной эластичностью в интервале между любыми двумя ценами; спрос обладает эластичностью (неэластичностью, единичной эластичностью), если общая выручка продавцов товара увеличивается (сокращается, остается неизменной), когда цена товара снижается, либо если общая выручка уменьшается (увеличивается, остается неизменной), когда цена товара повышается.

Ошибочная концепция ограниченного количества решений (*fallacy of limited decisions*) – ошибочное представление о том, что число экономических решений ограничено, и, следовательно, если правительство принимает больше решений, то частным фирмам приходится принимать меньше решений.

Ошибочное перенесение свойств частного на целое (*fallacy of composition*) – ошибочное допущение, согласно которому то, что правильно для частного лица, правильно также и для группы (для целого).

Парадокс голосования (*paradox of voting*) – ситуация, при которой голосование на основе принципа большинства не обеспечивает выявление действительной структуры предпочтений общества относительно предложения товаров и услуг.

Параметры предложения (*determinants of supply*) – факторы, помимо цены, влияющие на предложение товаров и услуг.

Параметры (детерминанты) совокупного предложения (*determinants of aggregate supply*) – такие факторы, как цены на производственные ресурсы, производительность и законодательно-правовая среда, могут повлиять на расположение кривой предложения, если их параметры изменятся.

Параметры (детерминанты) совокупного спроса (*determinants of aggregate demand*) – такие факторы, как потребление, капиталовложения, правительственные и экспортные расходы, могут повлиять на расположение кривой спроса, если их параметры изменятся.

Параметры спроса (*determinants of demand*) – факторы, помимо цены, влияющие на спрос на товары и услуги.

Паритет покупательной способности (*purchasing power parity*) – положение, согласно которому обменные курсы национальных валют равны их покупательной способности; обменные курсы любых двух валют отражают разницу уровня цен конкретных двух стран.

Паритетная цена (*parity price*) – цена на сельскохозяйственную продукцию, позволяющая фермеру за одинаковое количество своего товара из года в год получать денежный доход, достаточный для покупки одного и того же количества несельскохозяйственных товаров и услуг.

Партнерство (*partnership*) – некорпорированная (неакционированная) фирма, которой владеют и управляют два лица или более.

Пассив (*liability*) – денежное обязательство, задолженность фирмы или отдельного лица.

Патентные законы (*patent laws*) – федеральные законы, предоставляющие изобретателям и рационализаторам исключительное право на производство и продажу новых продуктов или машин в течение 17 лет.

Патриархальная экономика (*customary economy*) — см. *Традиционная экономика.*

Перекрестная эластичность спроса (*cross elasticity of demand*) — отношение процентного изменения спроса на один товар к процентному изменению цены на какой-либо другой товар. Положительное значение величины означает, что эти товары являются взаимозаменяемыми, отрицательное значение показывает, что они дополняют друг друга.

Перелив (*externality*) — см. *Внешний эффект.*

Переменные издержки (*variable cost*) — издержки, общая величина которых возрастает (уменьшается), когда фирма увеличивает (сокращает) объем своего производства: затраты на переменные ресурсы.

Переменный ресурс (*variable resource*) — всякий используемый фирмой ресурс, количество которого можно увеличивать или сокращать (изменять).

Перенесение налогового бремени (*tax shifting*) — перенесение на других налогоплательщиков части или всего налогового бремени путем взимания с них более высоких цен или уплаты им более низких цен за товары или услуги.

«Переплетающиеся» директораты (*interlocking directorate*) — ситуация, когда член или члены совета директоров одной корпорации одновременно являются членами совета директоров другой корпорации; такая ситуация противоречит закону, если она ведет к ослаблению конкуренции между корпорациями.

Перераспределение налогового бремени (*tax incidence*) — потеря дохода или покупательной способности отдельным лицом или группой лиц в результате перераспределения налога после налогообложения.

Плавающий валютный курс (*floating exchange rate*) — см. *Гибкий валютный курс.*

Плановая экономика (*planned economy*) — экономика, в которой правительство определяет, как должны быть распределены ресурсы.

Планы по стимулированию перехода к трудовой деятельности (*workfare plans*) — реформа системы социального обеспечения, особенно затрагивающая семьи с детьми, ставящая целью предоставить получателям пособий возможность повысить уровень образования и квалификации, с тем чтобы они могли отказаться от государственных субсидий и получить доходное занятие.

Платежи, не связанные с доходом (*nonincome charges*) — *амортизационные отчисления* и *косвенные налоги на предприятия.*

Платежный баланс страны (*international balance of payments*) — сводный баланс сделок, заключенных в течение данного года между отдельными лицами, фирмами и правительственными ведомствами одной страны с такими же представителями других стран.

Повышение валютного курса (*currency appreciation*) — см. *Повышение обменного курса.*

Повышение курса доллара (*appreciation of the dollar*) — увеличение стоимости доллара по отношению к валюте другой страны, позволяющее приобрести за доллар большее количество иностранной валюты. Например, если долларовая цена британского фунта стерлингов сократилась с 3 до 2 дол., то курс доллара повысился.

Повышение обменного курса (*exchange rate appreciation*) — увеличение стоимости национальной валюты на рынках иностранных валют; снижение курсов иностранных валют.

«Погоня за рентой (прибылью)» (*rent-seeking behavior*) — стремление добиться с помощью правительства передачи дохода (или богатства) поставщику ресурса, частному предприятию или потребителю за чужой счет или за счет общества.

Поддержание валютных курсов (*adjustable pegs*) — применявшийся в рамках *Бреттон-Вудской системы* механизм упорядоченного изменения курсов валют с целью исключить систематически повторяющиеся пассивные и активные сальдо платежных балансов: каждая страна приравнивала (привязывала) свою национальную валюту к золоту или доллару, в краткосрочном плане поддерживала стабильность ее обменного курса, а в долгосрочном — изменяла (корректировала) курс, когда сталкивалась с нарушением международного равновесия.

Позитивная связь (*positive relationship*) — связь между двумя переменными, которые изменяются в одном и том же направлении, например, цена продукта и величина предложения.

Позитивная экономикс (*positive economics*) — анализ фактов или данных с целью выведения научных обобщений относительно экономического поведения.

Показатель концентрации (*concentration ratio*) — доля четырех (или иного числа) крупнейших продавцов (фирм) в общем объеме продаж данной отрасли.

Полезность (*utility*) — способность товара или услуги удовлетворять потребности; удовлетворение или удовольствие, получаемое потребителем от потребления товара или услуги (или от потребления набора товаров и услуг).

Политика в области заработной платы и цен (*wage-price policy*) — правительственная политика воздействия на поведение профсоюзов и фирм с целью побудить их принимать в области заработной платы и цен решения, более совместимые с задачами обеспечения полной занятости и стабильного уровня цен.

Политика гласности (*glasnost*) — советская политическая кампания, направленная на активизацию политической и демократической деятельности и достижение большей «открытости» страны в середине 80-х годов.

Политика «дешевых» денег (*easy money policy*) — политика увеличения массы денег в обращении.

Политика «дорогих» денег (*tight money policy*) — сокращение или ограничение роста денежной массы в стране.

Политика доходов (*incomes policy*) — правительственная политика воздействия на номинальные личные доходы (заработную плату рабочих) и на цены товаров и услуг, а тем самым и на личные реальные доходы. См. *Политика в области заработной платы и цен.*

Политика повышения занятости и профессионального обучения (*employment and traning policy*) — политика и программы, включающие организацию профессионального обучения, предоставление информации о рабочих местах и противодействие дискриминации и направленные на повышение эффективности рынка труда и сокращение безработицы при любом уровне совокупного спроса.

Политика привязки заработной платы к ценам (*wage-price guideposts*) — *политика в области заработной платы и цен*, которая зависит от добровольного сотрудничества между профсоюзами и фирмами.

Политика стабилизации доходов, ориентированная на рынок (*market-oriented income stabilization*) — предложение сделать целью аграрной политики не увеличение фермерских цен и доходов, а их стабилизацию; допустить формирование фермерских цен и доходов в долговременном периоде под воздействием тенденций, складывающихся на свободном рынке; обязать правительство из года в год стабилизировать фермерские цены и доходы путем закупки сельскохозяйственных продуктов, когда цены на них падают ниже их долговременной тенденции, и продавать излишки сельскохозяйственных продуктов, когда цены на них повышаются выше этой тенденции.

Политический деловой цикл (*political business cycle*) — склонность Конгресса дестабилизировать экономику путем снижения налогов и увеличения государственных расходов в период избирательной кампании и путем повышения налогов и сокращения государственных расходов после выборов.

Полная занятость (*fill employment*) — 1) использование всех пригодных и доступных ресурсов для производства товаров и услуг; 2) такой уровень занятости, когда существует лишь фрикционная и структурная безработица, но отсутствует циклическая безработица (и когда реальный ВВП равен потенциальному).

Полный объем производства (*full production*) — максимальное количество товаров и услуг, которое может быть произведено из используемых в экономике ресурсов; полное использование («отсутствие недоиспользованных») имеющихся ресурсов.

Положительное сальдо баланса движения капиталов (*capital account surplus*) — положительное сальдо *баланса счета движения капитала.*

Положительное сальдо баланса текущих операций (*current account surplus*) — положительное сальдо *баланса счета текущих операций.*

Положительное сальдо бюджета, бюджетный избыток (*budget surplus*) — превышение доходов федерального правительства над его расходами.

Помощь семьям с детьми-иждивенцами (*Aid to Families with Dependent Children, AFDC*) — осуществляемая властями штатов и частично финансируемая федеральным правительством США программа помощи семьям, в которых несовершеннолетние дети лишены материальной поддержки одного из родителей вследствие смерти, нетрудоспособности или ухода из семьи отца или матери.

Понижение валютного курса (*currency depreciation*) — см. *Понижение обменного курса.*

Поправка о сбалансированном бюджете (*balanced-budget amendment*) — законодательно принятые поправки к бюджету, которые могут заставить Конгресс США сбалансировать годовой федеральный бюджет.

Пороговый доход (*break-even income*) — доход после уплаты налогов, который домохозяйства рассчитывают израсходовать целиком на потребительские товары и услуги, ничего не откладывая на будущее; заработанный доход, при котором выплаты пособий в рамках программ поддержания уровня доходов сводятся к нулю.

Порочный круг бедности (*vicious circle of poverty*) — общая для всех развивающихся стран проблема, заключающаяся в том, что низкий доход на душу населения не позволяет осуществлять сбережения и инвестиции в масштабах, необходимых для достижения приемлемых темпов экономического роста.

Пособие в натуральной форме (*in-kind transfer*) — распределение правительством товаров и услуг среди частных лиц, в обмен на которые оно не получает других товаров и услуг из текущего производства; *правительственные трансфертные платежи* в натуральной, а не денежной форме.

Пособие по безработице (*unemployment compensation*) — см. *Страхование по безработице.*

Постоянные издержки (*fixed cost*) — затраты, величина которых в целом не изменяется, когда фирма регулирует объем выпускаемой продукции; стоимость *постоянных ресурсов.*

Постоянный ресурс (*fixed resource*) — любой применяемый фирмой ресурс, количество которого она не может изменить.

Потенциальная конкуренция (*potential competition*) — возможность вступления новых фирм в отрасль, которая обеспечивает уже действующим в ней фирмам высокую экономическую прибыль.

Потери эффективности от налогов (*efficiency loss of a tax*) — экономические потери общества, вызванные сокращением поступлений налогов в связи с сокращением производства и потребления облагаемого налогом продукта ниже экономически эффективного уровня.

Потолок цены (*price ceiling*) — установленная на законных основаниях максимальная цена на товар или услугу.

Потребительские товары (*consumer goods*) – товары и услуги, непосредственно удовлетворяющие потребности человека.

Потребление основного капитала (*consumption of fixed capital*) – оценка размера (стоимости) основного капитала, необходимого для создания валового внутреннего продукта.

«Почти деньги» (*near-money*) – финансовые активы, самые важные среди которых – краткосрочные сберегательные депозиты, срочные депозиты, краткосрочные государственные ценные бумаги и сберегательные облигации; не являясь средством обращения, они могут быть быстро превращены в деньги.

Пошлина (*tariff*) – налог на импортируемый товар (в США устанавливается только федеральным правительством).

Правило максимизации полезности (*utility-maximizing rule*) – для получения наибольшей *полезности* потребитель должен так распределить свой денежный доход, чтобы последний доллар, израсходованный на каждый товар или услугу, приносил равную предельную полезность; предельная полезность каждого товара или услуги, деленная на его или ее цену, должна быть одинаковой для всех товаров и услуг.

Правило разумного подхода (*rule of reason*) – провозглашенное и примененное в судебном процессе против корпорации *U.S. Steel* правило, гласящее, что антитрестовское законодательство следует применять только к тем фирмам и контрактам, которые чрезмерно ограничивают торговлю, и что размер фирмы и обладание монопольной властью сами по себе не вступают в противоречие с законом.

Правило 70 (*rule of 70*) – метод определения числа лет, в течение которых уровень цен может повыситься вдвое; число 70 делится на годовой уровень инфляции.

Правительственные (государственные) закупки (*government purchases*) – денежные платежи правительства, за которые оно получает товары или услуги текущего производства; расходы всех государств на *конечные товары* и услуги.

Правительственные трансфертные платежи (*government transfer payment*) – расходование правительством денег (или товаров и услуг), в обмен на которые оно не получает товары и услуги текущего производства.

Право старшинства, трудовой стаж (*seniority*) – стаж работы у данного предпринимателя, превышающий стаж других работников на этом же предприятии; право, применяемое при решении вопроса о том, каких работников увольнять, когда работы недостаточно, и о том, кого снова принимать на работу, когда вновь требуется рабочая сила.

Предельная выручка, предельный доход (*marginal revenue*) – изменение общего объема выручки фирмы в результате продажи одной дополнительной единицы производимого ею продукта; равно изменению общего размера выручки, деленному на изменение количества проданного продукта (на которое предъявлен спрос).

Предельная норма замещения (*marginal rate of substitution*) – предельная степень готовности потребителя заменить один товар или одну услугу другим товаром или услугой и при этом получить равное удовлетворение; норма замещения равна наклону *кривой безразличия*.

Предельная полезность (*marginal utility*) – дополнительная полезность, которую извлекает потребитель из одной дополнительной единицы товара или услуги; равна изменению общего количества полезности, деленному на изменение величины потребления.

Предельная склонность к потреблению (*marginal propensity to consume*) – доля расходов на потребительские товары в любом изменении дохода после уплаты налогов (ВВП); равна изменению в потреблении, деленному на изменение дохода после уплаты налогов.

Предельная склонность к сбережению (*marginal propensity to save*) – доля сбережений в любом изменении дохода домохозяйства (после уплаты налогов); равна изменению объема *сбережений*, деленному на изменение дохода после уплаты налогов.

Предельная ставка налогообложения (*marginal tax rate*) – доля дополнительного (облагаемого налогом) дохода, которую приходится выплачивать в виде налогов.

Предельные издержки (*marginal cost*) – прирост издержек производства дополнительной единицы продукта; равны изменению общих издержек, деленному на изменение объема продукции (а в краткосрочном периоде – изменению полных переменных издержек, деленному на изменение объема продукции).

Предельные издержки на оплату рабочей силы (*marginal labor cost*) – прирост общих издержек на труд, когда фирма использует дополнительную единицу труда (причем количество других используемых ресурсов остается неизменным); равно изменению общих издержек на труд, деленному на изменение количества используемого труда.

Предельные издержки на ресурс (*marginal resource cost*) – прирост общих издержек на ресурс, когда фирма использует дополнительную единицу этого ресурса (количество всех других используемых ресурсов остается постоянным); равно изменению общих издержек на ресурс, деленному на изменение количества используемого ресурса.

Предельный продукт (*marginal product*) – дополнительный продукт, произведенный при использовании дополнительной единицы ресурса (количество всех других используемых ресурсов остается постоянным); равен изменению общего объема продукции, деленному на изменение количества использованного ресурса.

Предельный продукт в денежной форме (*marginal revenue product*) – изменение общего размера выручки фирмы,

когда она использует дополнительную единицу ресурса (количество всех других используемых ресурсов остается неизменным); равен изменению общего объема выручки, деленному на изменение количества используемого ресурса.

Предложение (*supply*) – см. *Кривая предложения*; *График предложения*.

Предложение в долговременном периоде (*long-run supply*) – график или кривая, показывающие цены, по которым отрасль, действующая в условиях чистой конкуренции, будет в длительной перспективе предлагать на рынке разные количества производимого ею продукта.

Предложение денег, масса денег в обращении (*money supply*) – в *узком определении* – *M1*, а в более широком определении – *M2* и *M3*.

Предпринимательская способность (*entrepreneurial ability*) – способность человека использовать определенное сочетание ресурсов для производства товара, принимать последовательные решения, создавать новшества и идти на риск.

Предприятие (*plant*) – реальное предприятие (включая землю и капитал), выполняющее одну или более функции в производстве (изготовлении и сбыте) товаров и услуг.

Предприятие коммунального обслуживания (*public utility*) – фирма, производящая жизненно важную продукцию или услугу, получившая от правительства исключительное право выступать единственным поставщиком этой продукции или услуги и регулируемая правительством во избежание злоупотребления с ее стороны монопольной властью.

Преждевременная инфляция (*premature inflation*) – *инфляция*, возникающая до достижения в экономике *полной занятости*.

Преимущества перелива (*external benefits*) – см. *Выгоды перелива*.

Прерогативы администрации (*managerial prerogatives*) – часто оговариваемые в коллективных договорах между профсоюзами и фирмами особые решения, право принимать которые принадлежит только администрации фирмы.

Прибавки к заработной плате и жалованью (*wage and salary supplements*) – платежи нанимателей труда в социальное страхование, пенсионное обеспечение, страхование здоровья и благотворительные фонды для работников; часть издержек на рабочую силу, получаемая работниками.

Прибавочная стоимость (*surplus value*) – марксистский термин; сумма, на которую стоимость дневной выработки рабочего превышает дневную заработную плату; выработка рабочих присваивается капиталистами в виде прибыли.

Прибыль (*profit*) – *экономическая прибыль* и *нормальная прибыль*; доход тех, кто предлагает экономике предпринимательские способности.

Прикладная экономика (*applied economics*) – см. *Экономическая политика*.

Принимающий цену (*price taker*) – продавец (покупатель) товара, неспособный воздействовать на его цену путем изменения количества предлагаемого к продаже (покупаемого) товара.

Принудительное соглашение (*tying agreement*) – покупатель, получивший возможность купить у продавца патентованный товар, принимает на себя обязательство все покупки ряда других товаров (непатентованных) совершать у того же продавца; практика, запрещенная *законом Клейтона*.

Принцип исключения (*exclusion principle*) – отстранение лиц, не оплачивающих товар, от пользования приносимыми им выгодами.

Принцип налогообложения получаемых благ (*benefits-received principle*) – концепция, согласно которой лица, получающие от государства какие-то блага в виде товаров и услуг, должны платить налоги, необходимые для финансирования их производства.

Принцип платежеспособности (*ability-to-pay principle*) – концепция, согласно которой с тех, кто имеет больший доход (или больше богатства), следует взимать абсолютно или относительно больший налог, чем с тех, у кого доход (или богатство) меньше.

Принцип сопоставления валового дохода с валовыми издержками (*total-revenue – total-cost approach*) – метод установления объема производства, при котором достигается максимум *экономической прибыли* или минимум убытков, основанный на сравнении валовой выручки (дохода) и валовых издержек фирмы при разных объемах производства.

Принцип сопоставления предельного дохода с предельными издержками (*marginal-revenue – marginal-cost approach*) – метод определения объема продукции, при котором *экономическая прибыль* максимальна (убытки минимальны), путем сравнения *предельной выручки* от дополнительных единиц продукции с *предельными издержками* их производства.

Приращение капитала (*capital gain*) – прирост капитала, получаемый в результате продажи ценных бумаг, движимой и недвижимой собственности по более высоким ценам, чем те, по которым они были куплены.

Приток капитала (*capital inflow*) – сумма расходов, произведенных жителями других стран на приобретение реального и финансового капитала у жителей данной страны.

Причинная обусловленность (*causation*) – причинно-следственная связь: одно или несколько событий порождают или влекут за собой другие события.

Проблема «бесплатного проезда» (*free-rider problem*) – невозможность для потенциальных поставщиков экономически желательного, но неделимого товара или услуги получить за них плату с тех, кто извлекает вы-

году из указанного товара или услуги, в силу того, что *принцип исключения* в данном случае неприменим.

Проблема исключения повышенного риска (*adverse selection problem*) – проблема, возникающая тогда, когда одна из сторон, заключающих контракт, обладает информацией, неизвестной другой стороне, что приводит к неоправданным издержкам для первой. Например, люди с плохим здоровьем вынуждены нести больше расходов на здравоохранение.

Проблема минимизации издержек (*economizing problem*) – материальные потребности общества безграничны, но имеющиеся ресурсы для производства товаров и услуг, которые удовлетворяют эти потребности, ограничены (редки); неспособность производить неограниченный объем товаров и услуг.

Программа медицинского страхования (*Medicare*) – федеральная программа в США, финансируемая за счет налогов на заработную плату и предусматривающая: а) обязательное страхование престарелых на случай лечения в стационаре; б) добровольное недорогое страхование, обеспечивающее престарелым компенсацию расходов на оплату амбулаторного лечения.

Программа медицинской помощи (*Medicaid*) – федеральная программа в США, оказывающая помощь штатам в финансировании медицинских расходов отдельных лиц, подпадающих под действие двух других программ: Дополнительной программы социального страхования и Программы помощи неполным семьям с детьми.

Программа ограничения посевных площадей (*acreage-allotment program*) – программа, определяющая общую площадь земли, предназначенную для производства различных видов сельскохозяйственной продукции, и распределяющая эту землю между индивидуальными фермерами, для которых ограничение обрабатываемой площади установленным для них пределом становится обязательным условием получения дотаций к ценам на свою продукцию.

Программа продовольственных талонов (*Food stamp program*) – действующая в США программа, позволяющая лицам с низкими доходами приобретать со скидкой (от розничной цены) или получать бесплатно купоны, которые можно обменять на продовольственные товары в розничных магазинах.

Программа «Продовольствие во имя мира» (*Food for peace program*) – программа, принятая на основе положений федерального закона № 480, позволявшего развивающимся странам закупать излишки американской сельскохозяйственной продукции и расплачиваться за них собственной валютой (вместо долларов).

Программы государственной помощи (*public assistance programs*) – программы выплаты пособий лицам, неспособным зарабатывать себе на жизнь (инвалиды и дети на иждивении родителей); эти программы финансируются из общих налоговых поступлений, а пособия рассматриваются как государственная благотворительность (но не как заработанное).

Программы социального страхования (*social security programs*) – программы, возмещающие потерю доходов при выходе на пенсию и при временной безработице, финансируемые из *налогов на заработную плату* и рассматриваемые как заработанные права (то есть не как благотворительность).

Прогрессивный налог (*progressive tax*) – налог, средняя ставка которого возрастает по мере увеличения дохода налогоплательщика и снижается по мере сокращения этого дохода.

Производительность (*productivity*) – показатель среднего объема продукта или реальной продукции на единицу затраченных ресурсов. Например, производительность труда может быть измерена делением часов работы на количество реально произведенной продукции.

Производительность труда (*labor productivity*) – общий объем продукции, деленный на количество затраченного на его производство труда; средний продукт труда или выработка одного рабочего за один час.

Производный спрос (*derived demand*) – спрос на конкретный товар или услугу, который находится в зависимости от спроса на какой-либо другой товар или услугу; спрос на сырье и материалы, зависящий от спроса на продукты, которые из этого сырья и материалов можно изготовить.

Производственный потенциал (*potential output*) – реальный объем продукции (ВВП), который экономика в состоянии произвести при полном использовании имеющихся ресурсов.

Промежуточные товары (*intermediate goods*) – товары, покупаемые для перепродажи, первичной обработки или изготовления из них конечного изделия в течение данного года.

Промежуточный отрезок (*intermediate range*) – восходящий отрезок кривой совокупной предложения, лежащий между ее *горизонтальным отрезком* и *вертикальным отрезком*.

Промышленная политика (*industrial policy*) – политика, которая строится на непосредственном участии и активной роли правительства в формировании структуры и организации промышленности с целью стимулирования экономического роста.

Промышленно развитые страны, ПРС (*industrially advanced countries, IACs*) – такие страны, как Соединенные Штаты, Канада, Япония и страны Западной Европы, которые обеспечили развитие рыночной экономики, основанной на накоплении большой массы технически передового основного капитала и наличии квалифицированной рабочей силы.

Пропорциональный налог (*proportional tax*) – налог, средняя ставка которого остается неизменной при увеличении или сокращении дохода налогоплательщика.

Простой мультипликатор (*simple multiplier*) – *мультипликатор* в такой экономической модели, которая отли-

чается отсутствием *чистых налоговых поступлений* у правительства, отсутствием *импорта*, а также тем, что инвестиции не зависят от уровня дохода (ВВП); равен единице, деленной на *предельную склонность к сбережениям.*

Профсоюз (*labor union*) — группа рабочих, объединившаяся в организацию для защиты своих интересов и улучшения своего положения (повышения заработной платы, сокращения рабочего времени, улучшения условий труда и т.д.).

«Профсоюзное» предприятие (*union shop*) — предприятие, на которое предприниматель нанимает рабочих, либо уже являющихся членами профсоюза, либо не членов профсоюза, обязующихся в течение определенного срока вступить в него (в противном случае они теряют работу).

Профсоюзы, охватывающие всех рабочих предприятия или отрасли (*inclusive unionism*) — принятый профсоюзами принцип не добиваться повышения заработной платы путем ограничения числа входящих в их состав рабочих; отраслевые профсоюзы.

Профсоюзы с ограниченным доступом (*exclusive unionism*) — применяемая некоторыми профсоюзами практика ограничения предложения рабочей силы путем недопущения вступления в них новых членов с целью увеличения заработной платы уже состоящих в них рабочих; практика, обычно применяемая *цеховыми профсоюзами.*

Процветающая отрасль (*prosperous industry*) — растущая отрасль.

Процедура разрешения трудовых споров (*grievance procedure*) — используемые профсоюзом и фирмой методы улаживания конфликтов, возникающих в период действия заключенного ими коллективного договора.

Процентная ставка (*rate of interest*) — цена использования денег или капитала.

Процентная ставка по федеральным фондам (*federal funds rate*) — процентная ставка, установленная для федеральных фондов и других депозитных институтов для получения суточных кредитов по избыточным ресурсам.

Проценты (*interest*) — плата за использование денег (или ссуды).

Прямая взаимосвязь (*directly related*) — два ряда экономических данных, изменяюшиеся в одном и том же направлении; случай, когда с увеличением (уменьшением) одной переменной увеличивается (уменьшается) и другая.

Прямая зависимость (*direct relationship*) — связь между двумя переменными, которые изменяются в одном и том же направлении, например, между ценой продукта и объемом его предложения.

Прямая торговых возможностей (*trading possibilities line*) — линия, показывающая различные комбинации двух товаров, которые экономика в состоянии приобрести (потребить), когда она специализируется на производстве одного товара и торгует им (экспортирует), чтобы приобрести другой.

Пять фундаментальных экономических вопросов (*five fundamental economic questions*) — пять основных вопросов, на которые должна отвечать любая экономическая система: что производить, как производить, как распределять суммарный объем производства, как поддерживать полную занятость, как гарантировать гибкость экономики.

Рабочая сила (*labor force*) — общее число лиц в возрасте от 16 лет и старше, работающих или безработных, за исключением содержащихся в психиатрических больницах и исправительных учреждениях.

Равновесная цена (*equilibrium price*) — цена на конкурентном рынке, при которой *объем спроса* и *предложения* равны; цена, при которой нет ни дефицита, ни избытка товаров и услуг; цена, которая не обнаруживает тенденцию к росту или снижению.

Равновесное количество (*equilibrium quantity*) — *величина спроса* и *предложения* при *равновесной цене* на конкурентном рынке.

Равновесное положение (*equilibrium position*) — точка на графике, в которой *кривая потребительского спроса* касается *кривой безразличия* в том случае, когда теория поведения потребителя строится на кривых безразличия.

Равновесный валовой внутренний продукт (*equilibrum gross domestic product*) — такая величина валового внутреннего продукта, при которой общий объем конечных товаров и услуг (внутреннее производство) равен объему потребленных товаров и услуг (общие расходы); реальный внутренний продукт, при котором кривая совокупного спроса пересекает кривую совокупного предложения.

Равновесный уровень цен (*equilibrium price level*) — уровень цен, при котором кривая совокупного спроса пересекает кривую совокупного предложения.

Разделение труда (*division of labor*) — разделение труда, требующегося для производства продукта, на ряд отдельных операций, выполняемых разными рабочими, *специализация* рабочих.

Разделение функций собственности и управления (*separation of ownership and control*) — различие между группой лиц, владеющих корпорацией (держателей акций), и группой лиц, управляющих ею (директоров и руководящего персонала), а также различие между интересами (целями) этих двух групп.

Разменная монета, символические деньги (*token money*) — монета, номинальная стоимость которой выше ее реальной стоимости.

Разрыв в ВВП (*GDP gap*) — потенциальный реальный ВВП за вычетом реального ВВП.

Располагаемый доход, РД (*disposable income*) — *личный доход* за вычетом индивидуальных налогов; доход, ко-

торый может быть использован для расходов на *личное потребление* и на *личные сбережения*.

Растущая отрасль (*expanding industry*) — отрасль, фирмы которой получают экономическую прибыль и поэтому объем производства может расти по мере вступления в нее новых фирм.

Растущая (расширяющаяся) экономика (*expanding economy*) — экономика, в которой чистые частные внутренние инвестиции больше нуля (то есть валовой объем частных внутренних инвестиций больше суммы амортизационных отчислений).

Расходы перелива (*external cost*) — см. *Издержки перелива*.

Расходы, превышающие доход (*dissaving*) — расходы на потребительские товары и услуги, превышающие доходы после выплаты налогов; сумма, на которую личные расходы превышают личные доходы.

Рациональный (*rational*) — прилагательное, используемое для описания поведения любого индивида, который поступает таким образом, что достигает поставленных им целей, или потребителя, который тратит денежный доход на покупку товаров и услуг с максимальной *полезностью*.

Реальная заработная плата (*real wage*) — количество товаров и услуг, которое рабочий может купить на свою *номинальную заработную плату*; покупательная способность номинальной заработной платы; номинальная заработная плата с поправкой на изменение уровня цен.

Реальная процентная ставка (*real interest rate*) — процентная ставка в денежном выражении (с поправкой на инфляцию); равна номинальной процентной ставке, уменьшенной с учетом инфляции.

Реальный валовой внутренний продукт (*real gross domestic product*) — ВВП с поправкой на изменение уровня цен; ВВП за данный год, деленный на дефлятор ВВП за этот же год.

Реальный дефицит (*actual deficit*) — установленная фактическая сумма превышения расходов (дефицита) (см. *Бюджетный дефицит*) федерального правительства над его доходами в данном году.

Реальный доход (*real income*) — количество товаров и услуг, которое отдельное лицо или группа лиц могут купить на свой номинальный доход в течение определенного периода; номинальный доход с поправкой на изменение уровня цен.

Ревальвация (*revaluation*) — повышение ранее установленной стоимости валюты.

Регрессивный налог (*regressive tax*) — налог, средняя ставка которого уменьшается (повышается) по мере увеличения (уменьшения) дохода налогоплательщика.

Регулирование внешней торговли (*trade controls*) — введение *пошлин*, экспортных субсидий, *импортных квот* и другие меры, которые может принимать страна для сокращения *импорта* и расширения *экспорта* с целью ликвидации дефицита платежного баланса.

Регулирующая функция цен (*guiding function of prices*) — способность изменений в ценах повлечь за собой изменение величины спроса на продукты и ресурсы, а также на объемы их предложения. См. *Стимулирующая функция цены*.

Регулирующее агентство (*regularory agency*) — создаваемое федеральным правительством или правительством штата агентство (комиссия или управление) для контроля в интересах общества за устанавливаемыми естественной монополией ценами и предоставляемыми ею услугами или выпуском продукции.

Редкость ресурсов (*scarce resources*) — нехватка (ограниченность) земли, капитала, труда и *предпринимательской способности* для удовлетворения безграничных материальных потребностей людей.

Режим наибольшего благоприятствования (*most-favored-nation clause*) — статья в торговом соглашении США с другой страной, предусматривающая, что импорт этой страны в США будет облагаться более низкими пошлинами, чем импорт любой другой страны.

Резервная норма (*reserve ratio*) — установленный минимальный процент депозитных обязательств, которые банк — член ФРС должен держать в федеральном резервном банке своего округа или в собственном хранилище.

Рейганомика (*Reaganomics*) — политика администрации Рейгана, основанная на концепции приоритета предложения и ориентированная на снижение инфляции и уровня безработицы, то есть стагфляции.

Рентный доход (*rental income*) — доход лиц, обеспечивающих экономику земельными ресурсами.

Реорганизационная трастовая корпорация (*Resolution Trust Corporation, RTC*) — федеральный институт, созданный в 1989 г. для закрытия и продажи обанкротившихся ссудо-сберегательных ассоциаций.

Рефинансирование государственного долга (*refinancing the public debt*) — выплата правительством США владельцам государственных ценных бумаг с наступившим сроком погашения денег, полученных от продажи новых ценных бумаг, либо обмен погашенных ценных бумаг на новые.

Реформы Горбачева (*Gorbachev's reforms*) — ряд реформ, проведенных в середине 80-х годов с целью перестройки советской экономики. Реформы в основном были направлены на модернизацию производственного потенциала, сокращение централизованного контроля, повышение рабочей дисциплины и производительности труда, особенно важное значение придавалось введению рыночных цен и распространению частной экономической деятельности.

Рецессионный разрыв (*recessionary gap*) — величина, на которую должен возрасти (сместиться вверх) график (кривая) совокупных расходов, чтобы повысить реаль-

ный ВВП до неинфляционного уровня полной занятости.

Рынок (*market*) – институт или механизм, который сводит вместе покупателей (предъявителей спроса) и продавцов (поставщиков) конкретного товара или услуги.

Рынок прав на внешние эффекты (*market for externality rights*) – рынок, имеющий совершенно *неэластичное предложение* прав на загрязнение окружающей среды; спрос на права на таком рынке определяется ценой, которую предлагает загрязнитель, желающий купить такие права.

Рынок продуктов, товарный рынок (*product market*) – рынок, на котором домохозяйства покупают, а фирмы продают произведенные ими продукты.

Рынок ресурсов (*resource market*) – рынок, на котором домохозяйства продают, а фирмы покупают ресурсы.

Рыночная политика (*market policies*) – правительственная политика, ставящая своей целью ослабить на рынке власть профсоюзов и крупных фирм, уменьшить или устранить дисбалансы на рынке рабочей силы.

Рыночная система (*market system*) – все образующие экономику рынки продуктов и ресурсов и действующие между ними связи; механизм, позволяющий распределять редкие экономические ресурсы по складывающимся на этих рынках ценам, обеспечивать информацию о решениях, принимаемых потребителями, фирмами и поставщиками ресурсов, и согласовывать эти решения.

Рыночная экономика (*market economy*) – экономика, в которой только решения самих потребителей, поставщиков ресурсов и частных фирм определяют структуру распределения ресурсов; рыночная система.

Рыночный период (*market period*) – период, в течение которого производители продукта не в состоянии изменить объем производства в ответ на изменение цены продукта; период, когда предложение совершенно неэластично; период, когда все ресурсы являются постоянными.

Рыночный социализм (*market socialism*) – экономическая система, при которой материальные ресурсы являются государственной собственностью, а рынки и цены используются для направления и координации экономической деятельности.

Рыночный спрос (*market demand*) – см. *Совокупный спрос*.

Сбалансированный годовой бюджет (*annually balanced budget*) – равенство правительственных расходов и налоговых поступлений в течение года.

Сберегательное учреждение (*thrift institution*) – ссудосберегательная ассоциация, взаимно-сберегательный банк или кредитный союз.

Сберегательный счет (*savings account*) – счет в *депозитном учреждении*, который приносит проценты и обычно может быть в любое время востребован вкладчиком.

Сбережения (*saving*) – доход после уплаты налогов, не израсходованный на приобретение *потребительских товаров*; равен доходу после уплаты налогов минус *личные потребительские расходы*.

Свобода выбора (*freedom of choice*) – свободное право собственников материальных ресурсов и денег использовать их по своему усмотрению, свободное право рабочих заняться любым видом труда, на который они способны, и свободное право потребителей расходовать свои доходы на цели, которые они сочтут предпочтительными (наилучшими).

Свобода предпринимательства (*freedom of enterprise*) – свободное право частных фирм использовать экономические ресурсы для производства товаров по собственному выбору и продавать произведенные товары на рынках, которые они сами выбрали.

Свобода торговли (*free trade*) – отсутствие ограничений в виде искусственных (то есть установленных государством) барьеров на ведение торговли между частными лицами и фирмами в странах.

Свободно плавающие валютные курсы (*freely floating exchange rates*) – *валютные курсы*, которые не контролируются, а следовательно, могут повышаться и понижаться и которые определяются спросом на иностранную валюту и ее предложением.

Сговор, тайное соглашение (*collusion*) – ситуация, когда фирмы действуют согласованно (в сговоре) с целью установить цену и объем производимого каждой из них продукта или определить географический регион, в котором каждая фирма может продавать свою продукцию.

Сдерживающая (рестрикционная) фискальная политика (*contractionary fiscal policy*) – сокращение совокупного спроса в результате уменьшения правительственных расходов на закупки товаров и услуг, увеличения чистого объема налоговых поступлений или комбинация этих двух факторов.

Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА) (*North American Free Trade Agreement, NAFTA*) – соглашение, заключенное в 1993 г. между Канадой, Мексикой и США, составившими *торговый блок*. Его целью является свободная торговля между этими тремя странами. В конце 1994 г. к этому соглашению присоединилась Чили.

Сезонные колебания (*seasonal variation*) – повышение или снижение в пределах одного года уровня экономической активности из-за смены сезонов.

Система диагностики по группам заболеваний (*diagnosis-related-group system, DRS*) – программа, с помощью которой госпитали получают установленную сумму денег за лечение пациентов по программе *Medicare* на основе 468 диагностических категорий.

Система коммерческих банков (*commercial banking system*) – совокупность всех коммерческих банков и сберегательных учреждений.

Система национального медицинского страхования (*National health insurance, NHI*) – программа федерального правительства, которая содержит базовый пакет страхования здоровья всех граждан; не предусматривает прямых выплат и финансируется за счет негосударственных средств.

Система поддержания уровня доходов (*income-maintenance system*) – программы, ставящие целью ликвидацию бедности и сокращение неравенства в распределении доходов.

Скорость обращения денег (*velocity of money*) – число, указывающее, сколько раз в году доллар, находящийся в обращении, расходуется на приобретение товаров и услуг.

Скорость обращения денег по доходу (*income velocity of money*) – см. *Скорость обращения денег.*

Скрытые (экономические) издержки (*implicit costs*) – денежные доходы, которыми жертвует фирма – владелец ресурсов, для собственного производства товаров, а не для продажи другим потребителям (равны доходу, который могли бы принести эти ресурсы при наиболее выгодном альтернативном их применении).

Сложный мультипликатор (*complex multiplier*) – *мультипликатор*, при котором изменение ВВП вызывает изменение не только объема сбережений, но также и чистого размера налоговых поступлений и объема импорта.

Случай закрытия (*close-down case*) – обстоятельства, которые приводят к возникновению убытков, превышающих общий объем постоянных издержек фирмы, при любом объеме производства; ситуация, когда фирма останавливает производство, поскольку цена ее продукции на рынке ниже уровня средних переменных затрат.

Случай максимизации прибыли (*profit maximizing case*) – обстоятельства, приносящие *экономическую прибыль* конкурентной фирме, когда последняя производит такой объем продукции, при котором экономическая прибыль максимальна или убытки минимальны, то есть когда цена, по которой фирма может продать свой товар, выше, чем средние совокупные издержки его производства.

Случай минимизации убытков (*loss-minimizing case*) – обстоятельства, влекущие за собой убытки, размер которых меньше общих постоянных издержек, когда конкурентная фирма производит продукцию, обеспечивающую максимум общей прибыли (или минимум убытков), и когда цена, по которой фирма может продавать свою продукцию, меньше средних общих издержек, но больше средних переменных издержек.

Смешанный капитализм (*mixed capitalism*) – экономика, в которой и правительственные, и частные решения определяют структуру распределения ресурсов.

Снижение валютного курса (*exchange rate depreciation*) – уменьшение стоимости валюты страны на иностранных валютных рынках: снижение обменного курса валюты по отношению к иностранным валютам.

Снижение производительности (*productivity slowdown*) – отмечавшееся в последние годы снижение темпов роста *производительности труда* в США.

Снижение ставки налога (*benefit-reduction rate*) – доля (процент) снижения субсидий по доходу согласно Плану негативного налогообложения с ростом размера дохода.

Собственная выгода, заинтересованность (*self-interest*) – цели, которые каждая фирма, каждый владелец собственности, работник, потребитель считают для себя наилучшим и которых стремятся достичь.

Собственный капитал (*net worth*) – совокупные *активы* минус совокупные *пассивы* фирмы или отдельного лица; доля владельцев фирмы в общем объеме ее активов.

Совершенно неэластичное предложение (*perfectly inelastic supply*) – ситуация, при которой изменение цены не влечет за собой изменения величины предложения товара; величина предложения одинакова при любых ценах.

Совершенно неэластичный спрос (*perfectly inelastic demand*) – ситуация, при которой изменение цены не влечет за собой изменения величины спроса на товар; величина спроса одинакова при любых ценах.

Совершенно эластичное предложение (*perfectly elastic supply*) – ситуация, при которой изменение величины предложения не требует изменения цены товара; ситуация, при которой продавцы готовы предложить такое количество товара, какое покупатели готовы купить по неизменной цене.

Совершенно эластичный спрос (*perfectly elasticity demand*) – ситуация, при которой изменение величины спроса не требует изменения цены товара; ситуация, при которой покупатели готовы покупать весь имеющийся на рынке товар по неизменной цене.

Совет управляющих (*Board of Governors*) – группа из семи человек, осуществляющая надзор и контроль над функционированием денежной и банковской системы в США; официальное название – Совет управляющих Федеральной резервной системы; Правление Федеральной резервной системы.

Совет экономических консультантов (*Council of Economic Advisers*) – группа, состоящая из трех человек, которые помогают президенту США в решении экономических вопросов (включая подготовку ежегодного доклада президента по экономическим вопросам Конгрессу США).

Совместные выплаты (*copayment*) – требование, согласно которому застрахованное лицо обязуется вносить определенный процент расходов (например, на оплату медицинских услуг) по страхованию, в то время как страхователь обязуется вносить остальную часть.

Совокупная выручка, доход (*total revenue*) — количество долларов, вырученных фирмой (или фирмами) от продажи товара; равно общей сумме расходов на приобретение товара, произведенного фирмой (или фирмами); равно количеству проданного товара (на который предъявлен спрос), помноженному на цену, по которой он продан, то есть на среднюю выручку от его продажи.

Совокупная полезность (*total utility*) — совокупное удовлетворение, получаемое от потребления некоторой части общего объема продукта.

Совокупная сумма расходов (*total spending*) — общая сумма денег, которую покупатели расходуют (или намерены израсходовать) на покупку товаров и услуг.

Совокупное предложение (*aggregate supply*) — график или кривая, показывающие общее количество товаров и услуг, которое может быть предложено (произведено) при разных уровнях цен.

Совокупные (валовые) издержки (*total cost*) — сумма *постоянных издержек* и *переменных издержек*.

Совокупные расходы (*aggregate expenditures*) — общая сумма расходов на готовые товары и услуги.

Совокупный продукт (*total product*) — общий объем конкретного товара (или услуги), произведенного фирмой (или группой фирм, или экономикой в целом).

Совокупный спрос (*aggregate demand*) — график или кривая, показывающие, на какой общий объем товаров и услуг может быть предъявлен спрос (или какой их объем может быть куплен) при различных уровнях цен.

Совокупный спрос на деньги (*total demand for money*) — сумма *спроса на деньги для совершения сделок* и *спроса на деньги как на активы*; соотношение общего спроса на количество денег, номинального ВВП и процентной ставки.

«Совокупный спрос — совокупное предложение» (модель) (*aggregate demand - aggregate supply model*) — макроэкономическая модель, в которой показатели *совокупного спроса* и *совокупного предложения* используются для определения уровня цен и реального внутреннего продукта.

Совпадение спроса и предложения (*coincidence of wants*) — товар или услуга, которые один торговец желает приобрести, а другой торговец желает сбыть, а также товар или услуга, которые второй торговец желает приобрести, а первый желает сбыть.

Сокращающаяся отрасль (*declining industry*) — отрасль, которая приносит не прибыль, а убытки и в которой объем производства сокращается по мере того, как ее покидают фирмы.

Сокращение предложения (*decrease in supply*) — уменьшение предложения товара или услуги при любой цене; смещение кривой предложения влево.

Сокращение спроса (*decrease in demand*) — уменьшение спроса на товар или услугу при любой цене; смещение кривой спроса влево.

Соотношение издержек (*cost ratio*) — соотношение уменьшения объема производства одного продукта и увеличения объема производства другого, когда ресурсы на производство первого переключаются на производство второго; объем производства одного продукта сокращается, когда объем производства другого возрастает на одну единицу.

Соотношение равенства доходов и эффективности (экономики) (*tradeoff between equality and efficiency*) — концепция, в соответствии с которой уменьшение неравенства доходов сопровождается снижением экономической эффективности, или повышение экономической эффективности требует увеличения неравенства доходов.

Составление национальных счетов (*national income accounting*) — исчисление национального дохода; метод измерения (оценки) общего объема производства и других статистических показателей для страны в целом.

Составление общественных счетов (*social accounting*) — см. *Составление национальных счетов.*

Социально оптимальная цена (*socially optimal price*) — цена продукта, которая позволяет достичь наиболее эффективного распределения ресурсов в экономике и которая равна *предельным издержкам* на производство последней единицы продукта.

Социальное регулирование (*social regulation*) — новейший специфический вид регулирования, когда правительство изучает условия, в которых товары и услуги производятся, их физические свойства и влияние, оказываемое их производством на общество; противоположно отраслевому регулированию.

Спекуляция (*speculation*) — действия покупателя или продавца по перепродаже, направленные на получение прибыли.

Специализация (*specialization*) — использование индивидом, фирмой, регионом или страной ресурсов для производства одного или нескольких определенных видов товаров и услуг.

Специфическая процентная ставка (*the rate of interest*) — *процентная ставка*, которая выплачивается только за использование денег в течение длительного периода и которая исключает плату за связанные с займами риск и административные расходы; приблизительно равна процентной ставке, выплачиваемой по долгосрочным и фактически не связанным ни с каким риском облигациям правительства США.

Спрос (*demand*) — см. *Кривая спроса*; *График спроса.*

Спрос на деньги для совершения сделок (*transactions demand for money*) — количество денег, которым люди хотят располагать для использования в качестве средства обращения (для осуществления платежей) и ко-

торое изменяется в прямой связи с изменением номинального ВВП.

Спрос на деньги как на активы (*asset demand for money*) – количество денег, которое люди хотят хранить в качестве сбережений (количество финансовых активов в денежной форме) и которое изменяется обратно пропорционально процентной ставке.

Сравнительные издержки (*comparative cost*) – объем, на который приходится сокращать производство одного продукта для увеличения производства другого продукта. См. *Альтернативные издержки.*

Сравнительные преимущества (*comparative advantage*) – сравнительно более низкие издержки, чем у другого производителя, на производство одного и того же товара.

Средние общие издержки (*average total cost*) – общий объем издержек фирмы, деленный на объем продукции (количество произведенного продукта); равен сумме *постоянных* и *переменных* издержек.

Средние переменные издержки (*average variable cost*) – общий объем *переменных издержек фирмы*, деленный на объем продукции (количество произведенного продукта).

Средние постоянные издержки (*average fixed costs*) – общий объем *постоянных издержек* фирмы, деленный на объем ее продукции (на количество произведенной продукции).

Средний доход (*average revenue*) – общий размер выручки от продажи продукции, деленный на количество проданной продукции (или на количество продукции, на которую предъявлен спрос); равен цене, по которой продан продукт при условии, что вся продукция продана по одной цене.

Средний продукт (*average product*) – общий объем произведенной продукции на единицу использованных ресурсов (общий объем продукции, деленный на объем использованных ресурсов).

Средняя склонность к потреблению (*average propensity to consume*) – доля остающегося после уплаты налогов дохода, которую домохозяйства расходуют на потребительские товары и услуги.

Средняя склонность к сбережению (*average propensity to save*) – доля остающегося после уплаты налогов дохода, которую домохозяйства сберегают; объем потребления, деленный на доход после уплаты налогов.

Средняя ставка налогообложения (*average tax rate*) – общая сумма выплачиваемого налога, деленная на общий размер облагаемого налогом дохода; налоговая ставка на весь облагаемый налогом доход.

Средство обращения (*medium of exchange*) – *деньги*, удобное средство обмена товарами и услугами, минуя *бартер*; средство, которое продавцы обычно принимают, а покупатели обычно отдают в уплату за товары и услуги.

Средство сбережения (*store of value*) – *активы* или ценности, откладываемые для использования в будущем.

Срочный депозит (*time deposit*) – приносящий проценты счет в депозитном учреждении, с которого вкладчик может изъять средства без потери процентов или в установленный срок, или после его истечения, или в конце определенного периода времени.

Ссудо-сберегательная ассоциация (*savings and loan association*) – фирма, принимающая вклады преимущественно от мелких индивидуальных вкладчиков и выдающая ссуды главным образом отдельным лицам для приобретения домов или квартир.

Ставка заработной платы (*wage rate*) – см. *Заработная плата.*

Стагфляция (*stagflation*) – инфляция, сопровождаемая стагнацией производства и высоким уровнем безработицы в стране; одновременное повышение уровня цен и уровня безработицы.

Стандартизованный продукт (*standardized product*) – продукт, который покупатель может приобретать у любого продавца при условии, что цена на него у всех продавцов одинаковая; продукт, все единицы которого полностью заменяют друг друга (то есть идентичны).

Статичная экономика (*static economy*) – 1) экономика, в которой чистые частные внутренние инвестиции равны нулю, а валовые частные внутренние инвестиции равны сумме *амортизационных отчислений*; 2) экономика, в которой предложение ресурсов, техника и технология, вкусы потребителей не изменяются и поэтому ее будущее вполне предсказуемо.

Стимулирующая фискальная политика (*expansionary fiscal policy*) – повышение совокупного спроса в результате увеличения правительственных расходов на товары и услуги, уменьшения чистого объема налоговых поступлений или некоего сочетания этих двух факторов.

Стимулирующая функция цены (*incentive function of price*) – стимул у продавца увеличить (уменьшить) предложение товара, возникающее под воздействием повышения (снижения) цены этого товара; побуждение покупателей приобретать товар в большем (меньшем) количестве, возникающее в результате повышения (снижения) его цены; *регулирующая функция цены.*

Стоимость денег (*value of money*) – количество товаров и услуг, которое можно обменять на единицу денег (доллар); покупательная способность денежной единицы; величина, обратная уровню цен.

Страны «Большой семерки» (*G-7 Nations*) – группа промышленно развитых стран (США, Япония, Германия, Великобритания, Франция, Италия и Канада), чьи руководители регулярно встречаются для обсуждения экономических проблем и попытки координации экономической политики.

Стратегическая торговая политика (*strategic trade policy*) – использование торговых барьеров для снижения

риска для отечественных фирм, особенно если они внедряют новые технологии или продукты.

Страхование по безработице (*unemployment insurance*) – программа страхования, которая в США финансируется из взимаемого в штатах налога на выплачиваемую предпринимателями заработную плату и обеспечивает доход работникам, лишенным возможности найти себе работу.

Страхование по старости, нетрудоспособности и по случаю потери кормильца (*Old Age, Survivors, and Disability Health Insurance, OASDHI*) – программа социального обеспечения в США, финансируемая из федерального налога на заработную плату, который выплачивается предпринимателями, рабочими и служащими, и предназначенная для возмещения доходов, теряемых работниками вследствие ухода на пенсию, потери кормильца или трудоспособности.

Страхуемый риск (*insurable risk*) – явление (среднюю повторяемость которого можно с достаточной точностью установить), способное привести к потерям, которых, в свою очередь, можно избежать путем покупки страхового полиса.

Структурная безработица (*structural unemployment*) – безработица, вызываемая изменениями в структуре спроса на потребительские товары и в технологии производства; рабочие, оказавшиеся без работы либо *вследствие отсутствия спроса на их профессии со стороны* предпринимателей, либо вследствие отсутствия у них достаточной квалификации, чтобы получить работу.

Структурный дефицит (*structural deficit*) – разность между поступлениями федеральных налогов и федеральными *расходами в условиях полной занятости*.

Субсидия (*subsidy*) – выплата правительством, фирмой или домохозяйством денег (или товаров и услуг), в обмен на которые они не получают товары и услуги; когда такая выплата производится правительством, она представляет собой правительственный трансфертный платеж.

Суверенитет потребителя (*consumer sovereignty*) – свободный выбор потребителями видов и количества товаров и услуг, которые производятся из редких ресурсов.

Судебное предписание (*injunction*) – предписание судебной инстанции, обязывающее человека или организацию не совершать определенное действие, поскольку такое действие причинит невосполнимый ущерб другому человеку или другим людям; запретительное предписание.

Счет движения капиталов (*capital account*) – раздел *платежного баланса страны*, в котором фиксируется *приток* и *отток капитала*.

Счет текущих операций (*current account*) – раздел *платежного баланса страны*, в котором фиксируются экспорт и импорт товаров и услуг, чистый доход от инвестиций и чистый объем трансфертных платежей.

СЭА (*CEA*) – см. *Совет экономических консультантов*.

Тайный сговор олигополий (*collusive oligopoly*) – тайное соглашение олигопольного характера возникает, когда фирма, представляющая олигопольную отрасль, достигает явного или негласного соглашения об установлении цен, разделе рынка или иного ограничения конкуренции; может принимать форму *картеля*, *джентльменского соглашения* или *ценового лидерства*.

Текущий счет (*checking account*) – бессрочный вклад или вклад до востребования в коммерческом банке или сберегательном учреждении.

Теорема Коуза (*Coase theorem*) – концепция, согласно которой проблемы побочных эффектов могут быть решены путем негласных соглашений между заинтересованными сторонами.

Теорема ссудных фондов в рамках теории процента (*loanable funds theory of interest*) – концепция, согласно которой предложение ссудных фондов и спрос на них определяют равновесную процентную ставку.

Теорема эквивалентности Рикардо (*Ricardian equivalence theorem*) – теория, полагающая, что увеличение государственного долга оказывает небольшой эффект или не оказывает никакого влияния на реальные объем производства и занятость, потому что налогоплательщики могут сохранить больше в ожидании будущих высоких налогов, чтобы заплатить более высокие проценты *по долгу*.

Теория адаптивных ожиданий (*adaptive expectations theory*) – концепция, согласно которой люди в ожидании предстоящих изменений (например, инфляции) руководствуются событиями прошлого и настоящего (например, уровнями инфляции) и изменяют свои ожидания по мере того, как разворачиваются фактические события.

Теория государственного выбора (*public choice theory*) – описание процесса принятия правительственных решений об использовании экномических ресурсов.

Теория игр (*game theory*) – теория, согласно которой *поведение участников стратегических игр типа*, например, покера, шахмат, можно сравнить с поведением независимых компаний (*олигополия*).

Теория распределения доходов, базирующаяся на предельной производительности (*marginal productivity theory of income distribution*) – концепция, согласно которой *распределение доходов справедливо*, когда каждая единица каждого ресурса оплачивается денежной суммой, равной предельному вкладу этой единицы ресурсов в выручку фирмы (в предельный продукт в денежной форме).

Теория рациональных ожиданий (*rational expectations theory*) – гипотеза, согласно которой фирмы и домохозяйства ожидают, что кредитно-денежная и бюджетная политика окажет какое-то определенное влияние на экономику, и, руководствуясь собственной выгодой, принимают меры, делающие эту политику неэффективной.

Теория регулирования в интересах общества (*public interest theory of regulation*) – допущение, согласно которому цель регулирования отрасли заключается в защите общества (потребителей) от злоупотребления естественными монополиями своей властью.

Теория регулирования с помощью легального картеля (*legal cartel theory of regulation*) – гипотеза о том, что отрасли сами хотят подвергнуться регулированию, поскольку тогда они получат право образовывать узаконенные *картели*, и стремятся к тому, чтобы правительственные чиновники осуществляли такое регулирование в обмен на политическую и финансовую поддержку правительства картелями.

Теория человеческого капитала (*theory of human capital*) – концепция, согласно которой различия в *заработной плате* являются следствием различий в *инвестициях в человеческий капитал*, а доходы низкооплачиваемых рабочих повышаются в результате увеличения объема таких инвестиций.

Технология (*technology*) – объем знаний, который можно использовать для производства товаров и услуг из экономических ресурсов.

Товар высшей категории (*superior good*) – см. *Нормальный товар*.

Товар длительного пользования (*durable good*) – потребительский товар с расчетным сроком службы (использования) в течение 3 лет или более.

Товар кратковременного пользования (*nondurable good*) – *потребительский товар* со сроком пользования менее 3 лет.

Товар низшей категории (*inferior good*) – товар или услуга, которые потребители покупают в меньших (больших) количествах при любых ценах, когда их доходы увеличиваются (уменьшаются).

Товар, предназначенный для личного потребления (*private good*) – товар или услуга, к которым применим *принцип исключения* и которыми частные фирмы снабжают тех, кто готов за них платить.

Товары-заменители (*substitute goods*) – взаимозаменяемые товары (или услуги), для которых существует прямая связь между ценой на один из них и спросом на другой, то есть снижение (повышение) цены одного товара (или услуги) вызывает уменьшение (увеличение) спроса на другой (другую).

Торговый баланс (*trade balance*) – объем товарного экспорта страны за вычетом ее товарного импорта.

Торговый блок (*trade bloc*) – группа стран, которые снизили или сняли торговые барьеры относительно членов блока. Примерами могут служить *Европейский союз*, *Североамериканское соглашение о свободной торговле*.

Точка безубыточности (*break-even point*) – любой объем продукции фирмы, действующей на конкурентном рынке, при котором общая сумма издержек и общая сумма выручки равны; объем продукции, при котором фирма не получает экономическую прибыль и не несет убытки.

Точка зрения Шумпетера–Гэлбрейта (об олигополии) (*Schumpeter-Galbraith view*) – мнение этих двух экономистов о том, что для быстрого технического прогресса необходимы крупные олигополистические фирмы (так как только фирмы этого типа обладают и средствами, и стимулами для внедрения технических новшеств).

Точка пересечения с осью ординат (*vertical intercept*) – точка, в которой прямая пересекает ось ординат на графике.

Традиционная точка зрения на рекламу (*traditional view of advertising*) – мнение, согласно которому реклама больше затуманивает, чем проясняет информацию, способствует промышленной концентрации, неэффективна и убыточна.

Традиционная экономика (*traditional economy*) – экономическая система, в которой традиции и обычаи определяют практику использования редких ресурсов.

Трансфертный платеж (*transfer payment*) – выплата правительством или фирмой домохозяйству или фирме денег (или передача товаров и услуг), взамен которых плательщик непосредственно не получает товары или услуги.

Труд (*labor*) – физические и умственные способности (усилия) людей, которые могут быть использованы для производства товаров и услуг.

Трудовая теория стоимости (*labor theory of value*) – марксистская концепция, согласно которой стоимость любого товара определяется исключительно количеством труда, затраченного на его производство.

Трудоемкий товар (*labor-intensive commodity*) – продукт, на производство которого затрачивается относительно большое количество труда.

Увеличение предложения (*increase in supply*) – увеличение количества товаров и услуг, предлагаемых на рынке по любым ценам; смещение кривой предложения вправо.

Увеличение спроса (*increase in demand*) – увеличение количества товаров и услуг, на которое предъявляется спрос по любым ценам; смещение кривой спроса вправо.

Уклонение от работы (*shirking*) – ситуация, когда работники уменьшают свою полезность или отдачу путем уклонения от работы.

Управление спросом (*demand management*) – использование *фискальной* и *кредитно-денежной политики* в целях увеличения или сокращения совокупного спроса.

Уравнение обмена (*equation of exchange*) – уравнение $MV = PQ$, где M – это количество денег в обращении, V – скорость обращения денег в кругообороте доходов, P – уровень цен, а Q – физический объем произведенных готовых изделий и услуг.

Уравновешивающая функция цены (*rationing function of price*) – способность цены на конкурентном рынке, повышаясь или понижаясь, выравнивать величину спроса и величину предложения, устранять нехватки и излишки.

Уровень бедности (*poverty rate*) – доля населения с доходом ниже установленного федеральным правительством официального уровня, граничащего с бедностью.

Уровень безработицы (*unemployment rate*) – доля рабочей силы, не занятая в каждый данный момент.

Уровень безработицы при полной занятости (*full-employment unemployment rate*) – *уровень безработицы* в условиях отсутствия *циклической безработицы*; уровень безработицы, составляющий, в силу неизбежной фрикционной и структурной безработицы, примерно 5,5 или 6% *рабочей силы*.

Уровень вовлеченности в состав рабочей силы (*labor force participation rate*) – процентная доля трудоспособного населения, которая действительно входит в состав рабочей силы.

Уровень занятости (*employment rate*) – доля (процент) численности *рабочей силы*, имеющей работу на определенный момент.

Уровень цен (*price level*) – средневзвешенная величина цен, уплачиваемых за готовые товары и услуги, произведенные в стране.

Условия торговли (*terms of trade*) – соотношение обмена какого-то количества единиц одного товара на какое-то количество единиц другого товара; цена товара или услуги; количество одного товара (или услуги), которое приходится отдать, чтобы приобрести единицу другого товара (или услуги).

Услуга (*service*) – то, что неосязаемо (невидимо) и в обмен на что потребитель, фирма или правительство готовы предоставить что-либо ценное.

Установленный законом резерв, депозит (*legal reserve, deposit*) – минимальный размер вклада, который *депозитное учреждение* должно держать в федеральном резервном банке своего округа или иметь наличными.

«Утечка мозгов» (*brain drain*) – эмиграция из страны высокообразованных специалистов и высококвалифицированных рабочих.

«Участвуй или плати» (*«play or pay»*) – способ расширения страхования здоровья, требующий от работодателей или обеспечения страхованием их рабочих, или выплаты специальных налогов с заработной платы для финансирования страхования.

Учетная ставка (*discount rate*) – ставка процента, который федеральные резервные банки взимают по ссудам, предоставляемым депозитным учреждениям.

Фактические инвестиции (*actual investment*) – реальный объем инвестиций частных фирм; равен сумме запланированных и незапланированных инвестиций.

Фактические нарушения (*per se violations*) – виды сговора, такие, как попытки установить цены или поделить рынок, которые представляют собой нарушение антитрестовских законов даже в том случае, если они оказались тщетными.

Фактические резервы (*actual reserves*) – сумма депозитов банка – члена ФРС в федеральном резервном банке данного региона, а также его кассовая наличность.

Фактический, или текущий, бюджет (*actual budget*) – *сумма расходов федерального правительства* (на закупку товаров и услуг, а также на трансфертные платежи) за вычетом суммы поступивших налогов за любой (бюджетный) год; при этом результат не может служить критерием того, направлена ли бюджетная политика на расширение или на сокращение спроса. Ср. *Бюджет при полной занятости*.

Фактор предложения (*supply factor*) – увеличение наличного количества ресурса, повышение его качества или расширение технических знаний, которые создают для экономики возможность производить больший объем товаров и услуг.

Фактор спроса (*demand factor*) – повышение уровня *совокупного спроса*, обусловливающее экономический рост, возможность которого создает увеличение производительного потенциала экономики.

Факторы повышения цены (*price-increasing effect*) – на конкурентном рынке влияние повышения спроса или сокращения предложения на равновесную цену.

Факторы производства (*factors of production*) – экономические ресурсы: земля, капитал, труд, предпринимательская способность.

Факторы снижения цены (*price-decreasing effect*) – на конкурентном рынке влияние снижения спроса или увеличения предложения на *равновесную цену*.

Факторы эффективности (*efficiency factors in growth*) – экономический потенциал, позволяющий эффективно комбинировать ресурсы для достижения реально возможного экономического роста при данных затратах *факторов предложения*.

Федеральная комиссия по торговле, ФКТ (*Federal Trade Commission, FTC*) – учрежденная на основе федерального закона 1914 г. комиссия в составе пяти членов, созданная для расследования методов недобросовестной конкуренции, организации слушаний по жалобам на применение таких методов и направления запретительных предписаний фирмам-нарушителям.

Федеральная корпорация страхования депозитов, ФКСД (*Federal Deposit Insurance Corporation, FDIC*) – корпорация, получившая лицензию федерального правительства на страхование депозитных обязательств коммерческих банков (банков–членов ФРС и не членов ФРС, но условно допущенных ФРС к пользованию некоторыми ее привилегиями).

Федеральные программы социальных льгот (*entitlement programs*) – правительственные программы, например,

социального страхования, продовольственных талонов, Medicare и *Medicaid*, гарантирующие некоторый уровень *трансфертных платежей* всем гражданам, отвечающим критериям этих программ.

Федеральные резервные банки (*Federal Reserve Bank*) – 12 банков, уполномоченных правительством США контролировать денежное обращение и выполнять другие функции.

Федеральный консультативный совет (*Federal Advisory Committee*) – группа из 12 глав коммерческих банков, консультирующая Совет управляющих ФРС по проблемам банковской политики.

Фермерская проблема (*farm problem*) – относительно низкий доход многих фермеров (по сравнению с доходами в несельскохозяйственных секторах экономики) и тенденция резкого колебания их доходов год от года.

Фиксированный валютный курс (*fixed exchange rate*) – курс валюты, свободное повышение или снижение которого не допускается.

Финансирование экспорта и импорта (*financing exports and imports*) – использование экспортерами и импортерами иностранных валютных рынков для получения оплаты или для совершения платежей за товары и услуги, которые они продают и покупают в других странах.

Финансовый капитал (*financial capital*) – см. *Денежный капитал.*

Фирма (*firm*) – организация, использующая ресурсы для производства товаров или услуг с целью получения прибыли, владеющая и управляющая одним или несколькими *предприятиями.*

Фискальная пошлина (*revenue tariff*) – пошлина, вводимая с целью пополнения доходов (федерального) правительства.

Фискальная, финансово-бюджетная, политика (*fiscal policy*) – изменения, вносимые правительством в порядок государственных расходов и налогообложения, направленные на обеспечение полной занятости и производство неинфляционного национального продукта.

Фискальный федерализм (*fiscal federalism*) – система трансфертов (дотаций), на основе которой федеральное правительство делится своими доходами с правительствами штатов и местными органами власти.

Фонд заработной платы (*wages*) – доход лиц, обеспечивающих экономику *трудом.*

Формула эластичности (*elasticity formula*) – ценовая эластичность спроса (предложения) равна: процентное изменение количества спрашиваемой (предлагаемой) продукции/процентное изменение цены.

Фрикционная безработица (*frictional unemployment*) – безработица, связанная с добровольной сменой работниками места работы и периодами временного увольнения; временная незанятость в периоды перехода работников с одной работы на другую.

Функциональное распределение дохода (*functional distribution of income*) – способ распределения национального дохода страны между теми, кто выполняет в экономике различные функции (обеспечивает экономику различными видами ресурсов); разделение *национального дохода* на заработную плату и жалованье, доход собственников, прибыль корпораций, процент и ренту.

Функциональное финансирование (*functional finance*) – использование фискальной политики для обеспечения производства неинфляционного ВВП в условиях полной занятости независимо от воздействия этой политики на *государственный долг.*

«Х-неэффективность» (*X-inefficiency*) – неспособность произвести любой данный объем продукции при самых низких средних (и совокупных) издержках производства.

«Целлофановое дело» *Du Pont* (*Du Pont cellophane case*) – возбужденное против компании *Du Pont* дело о нарушении антитрестовского законодательства, по которому Верховный суд США постановил (в 1956 г.), что, хотя компания *Du Pont* (и один лицензиат) обладает монополией на узкоограниченном рынке сбыта целлофана, она не монополизировала более широкий рынок мягких упаковочных материалов, следовательно, невиновна в нарушении Закона Шермана.

Цена (*price*) – количество денег (или других товаров и услуг), уплачиваемое и получаемое за единицу товара или услуги.

Цена, обеспечивающая справедливую прибыль (*fair-return price*) – цена продукта, которая позволяет производителю получать нормальную прибыль и которая равна средним издержкам производства этого продукта.

Ценностное суждение (*value judgment*) – суждение о том, что желательно или нежелательно; мнение о том, что должно быть и чего не должно быть (о том, что правильно или справедливо и что неправильно или несправедливо).

Ценовая дискриминация (*price discrimination*) – продажа в один и тот же момент одного продукта разным покупателям по разным ценам, когда разница в ценах для разных покупателей не оправдана разными издержками производства этого продукта; ценовая практика, объявленная преступной *законом Клейтона* в случае, когда она ограничивает конкуренцию.

Ценовая поддержка (*price support*) – предписанная правительством минимальная цена, ниже которой продавец товара или услуги не может их предлагать покупателям; установленная законом цена или поддерживаемая минимальная цена.

Ценовая эластичность предложения (*price elasticity of supply*) – отношение процентного изменения величины предложения товара к процентному изменению его цены; реакция величины предложения товара на изменение его цены.

Ценовая эластичность спроса (*price elasticity of demand*) – отношение процентного изменения величины спроса на товар к процентному изменению его цены; реакция величины покупательского спроса на изменение цены товара.

Ценовое лидерство (*price leadership*) – применяемый фирмами в условиях *олигополии* неофициальный метод установления цены на производимый ими товар: одна фирма (лидер) объявляет изменение цены, а другие (следующие за лидером) фирмы вскоре объявляют идентичные (или примерно такие же) изменения цены.

Ценовой ориентир (*price guidepost*) – правительственное решение, по которому увеличение установленной отраслью цены на ее продукт не должно превышать увеличения издержек на рабочую силу для производства единицы этого продукта.

Ценообразование по принципу «издержки плюс» (*cost-plus pricing*) – применяемый олигопольными фирмами метод установления желательной для них цены товара на основании средних расчетных издержек производства путем добавления к ним определенного процента.

Централизованное экономическое планирование (*central economic planning*) – определение правительством целей экономической политики и направлений использования ресурсов для достижения этих целей.

Центральный банк (*Central bank*) – банк, главной функцией которого является контроль за массой денег в обращении в данной стране.

Цеховой профсоюз (*craft union*) – профсоюз, ограничивающий состав своих членов лишь рабочими определенной профессии.

Циклическая безработица (*cyclical unemployment*) – безработица, порождаемая недостаточностью общих, совокупных расходов.

Циклически сбалансированный бюджет (*cyclically balanced budget*) – равенство правительственных расходов на товары и услуги чистому объему налоговых поступлений в пределах экономического цикла; возникающий в периоды спада деловой активности дефицит бюджета компенсируется бюджетным избытком в периоды процветания (инфляции).

Циклический дефицит (*cyclical deficit*) – дефицит федерального бюджета, вызванный спадом деловой активности и обусловленным им сокращением налоговых поступлений.

Частичный резерв (*fractional reserve*) – резервная норма, составляющая менее 100% депозитных обязательств коммерческого банка.

Частная собственность (*private property*) – право частных лиц и фирм приобретать, владеть, контролировать, использовать, продавать и завещать землю, капитал и другие активы.

Частный сектор (*private sector*) – совокупность домохозяйств и фирм в стране.

Чековый депозит (вклад) (*checkable deposit*) – любой вклад в коммерческом банке или сберегательном учреждении, на который можно выписать чек; включает бессрочные вклады, вклады с правом выписывать чеки на предъявителя, с правом автоматического перевода на сберегательный счет, а также счета в кредитных союзах.

Чистая конкуренция (*pure competition*) – рынок, где множество фирм продает стандартизированные товары; доступ свободен, индивидуальный продавец совершенно не способен контролировать цену продаваемого им товара, отсутствует *неценовая конкуренция*; рынок с очень большим числом покупателей.

Чистая монополия (*pure monopoly*) – рынок, который отличают следующие черты: одна фирма продает единственный в своем роде продукт (не имеющий близкого заменителя); доступ на него закрыт; действующая на нем фирма обладает значительным контролем над ценой на продаваемый ею продукт; здесь может действовать, а может не действовать *ценовая конкуренция*.

Чистая прибыль (*pure profit*) – *см. Экономическая прибыль.*

Чистая процентная ставка (*pure rate of interest*) – см. *Процентная ставка.*

Чистые налоговые поступления (*net taxes*) – налоговые поступления правительства минус правительственные *трансфертные платежи.*

Чистые трансфертные платежи (*net transfers*) – личные и правительственные трансфертные платежи жителям других стран минус личные и правительственные трансфертные платежи, полученные от жителей других стран.

Чистые частные внутренние инвестиции (*net private domestic investment*) – *валовые частные внутренние инвестиции* минус амортизационные отчисления; прирост основного капитала страны в течение года.

Чистый внутренний продукт (*net domestic product*) – *валовой внутренний продукт* минус часть выпуска, использованного на восстановление основных средств производства, потребленных в процессе производства.

Чистый инвестиционный доход (*net investment income*) – доход в виде процентов и дивидендов, получаемых гражданами одной страны от граждан других стран, за вычетом процентов и дивидендов, выплачиваемых гражданами данной страны гражданам других стран.

Чистый капитализм (*pure capitalism*) – экономическая система, в которой материальные ресурсы являются частной собственностью, а рынки и цены используются для направления и координации экономической деятельности.

Чистый перелив капитала (*net capital movement*) – разница между реальными и финансовыми инвестициями и займами, осуществляемыми и предоставляемыми отдельными лицами и фирмами одной страны в

других странах мира, и инвестициями и займами отдельных лиц и фирм других стран в данной стране; приток капитала минус вывоз капитала.

Чистый экспорт (*net exports*) — *экспорт* минус *импорт*.

Штрафы за выбросы отходов (*emission fees*) — специальные штрафы, налагаемые на предприятия и лиц, выбрасывающих отходы производства в окружающую среду.

Экономика предложения (*supply-side economics*) — раздел современной макроэкономической теории, использующий понятия «издержки» и «совокупное предложение» в трактовке инфляции и безработицы.

Экономика со снижающейся деловой активностью (*declining economy*) — экономика, в которой чистые частные внутренние инвестиции меньше нуля (валовой объем частных внутренних инвестиций меньше общей суммы амортизационных отчислений).

Экономикс, экономическая наука (*economics*) — общественная наука об использовании редких экономических ресурсов с целью максимального удовлетворения неограниченных материальных потребностей общества.

Экономическая интеграция (*economic integration*) — кооперация (сотрудничество) между национальными хозяйствами разных стран и полная или частичная их унификация; ликвидация барьеров в торговле между этими странами; сближение рынков этих стран с целью образования одного большого (общего) рынка.

Экономическая концентрация (*economic concentration*) — описание или мера уровня монополизации или конкуренции отрасли. См. *Показатель концентрации.*

Экономическая модель (*economic model*) — упрощенная картина действительности; абстрактное обобщение.

Экономическая политика (*policy economics*) — формулирование политики, ставящей своей целью добиться желаемых результатов или воспрепятствовать возникновению нежелательных явлений в экономике.

Экономическая прибыль (*economic profit*) — общий доход фирмы за вычетом всех ее экономических затрат; синоним терминов «чистая прибыль» и «сверхприбыль».

Экономическая рента (*economic rent*) — цена за использование земли и других естественных ресурсов, предложение которых постоянно (то есть «совершенно неэластично»).

Экономическая теория (*economic theory*) — выведение закономерностей, принципов из соответствующих фактов экономической действительности.

Экономическая эффективность (*economic efficiency*) — отношение между затратами редких ресурсов и производимым в результате их использования объемом товаров или услуг; производство продукта определенной стоимости при наименьших затратах ресурсов; достижение наибольшего объема производства товаров или услуг с применением ресурсов определенной стоимости.

Экономические издержки (*economic cost*) — затраты, которые должна понести фирма для получения эффекта от ресурсов; часть выручки, которая фирма должна направить на приобретение ресурсов и отвлечь от альтернативных направлений использования; равны объему затрат на другие продукты, которые не могут быть произведены, когда ресурсы отвлечены на выпуск именно данного конкретного продукта.

Экономические ресурсы (*economic resources*) — земля, труд, капитал и предпринимательская способность, используемые при производстве товаров и услуг.

Экономический анализ (*economic analysis*) — выведение экономических закономерностей из соответствующих фактов экономической действительности.

Экономический закон (*economic law*) — см. *Экономический принцип.*

Экономический принцип (*economic principle*) — обобщение мотивов и практики экономического поведения индивидов и институтов.

Экономический рост (*economic growth*) — 1) показанное на графике (кривой) увеличение производственных мощностей в результате увеличения объема используемых факторов производства или совершенствования техники и технологии; 2) увеличение либо реального объема продукции (ВВП), либо реального объема продукции на душу населения.

Экономический тред-юнионизм (*business unionism*) — концепция, согласно которой профсоюз призван ограничивать свою деятельность такими практическими и краткосрочными задачами, как борьба за повышение заработной платы, сокращение рабочего времени, улучшение условий труда.

Экономический (деловой) цикл (*business cycle*) — повторяющиеся на протяжении ряда лет подъемы и спады уровня экономической активности.

Экономическое предвидение (*economic perspective*) — способность индивидов и институтов принимать рациональные или целенаправленные решения, основывающиеся на учете затрат и выхода, которые могут явиться следствием их действий.

Экономическое регулирование (*economic regulation*) — см. *Отраслевое регулирование.*

Экономия за счет масштабов деятельности, положительный эффект масштаба (*economies of scale*) — факторы, которые в *долговременном плане* сокращают средние издержки производства по мере того, как фирма увеличивает размеры предприятия (объем продукции); эффект массового производства.

Экспорт (*exports*) — расходы на закупки произведенных в стране товаров и услуг, осуществляемые отдельными лицами, фирмами и правительствами других стран.

Экспортная золотая точка (*gold export point*) — курс иностранной валюты, выше которого (в системе *между-*

народного золотого стандарта) ее не покупали, а направляли (экспортировали) золото в другую страну для осуществления там платежей.

Экспортная сделка (*export transaction*) – продажа товаров и услуг, увеличивающая количество иностранных денег на руках у граждан, фирм и правительства данной страны.

Экспортно-импортный банк (*Export-Import Bank*) – федеральный банк, предоставляющий субсидии под проценты иностранным заемщикам, которые приобретают в кредит американские товары.

Экспортные субсидии (*export subsidies*) – правительственные платежи с целью снизить цену на ряд продуктов для иностранных покупателей.

Эластичное предложение (*elastic supply*) – предложение, для которого *коэффициент эластичности* больше единицы; а процент изменения величины предложения больше процента изменения цены товара.

Эластичность соотношения цен и заработной платы (*price-wage flexibility*) – изменение товарных цен и заработной платы работников; способность цен и заработной платы повышаться и снижаться.

Эластичность спроса по доходу (*income elasticity of demand*) – отношение процентного изменения спроса на продукт к процентному отношению дохода; отражает влияние изменений в доходах на расходы потребителей.

Эластичный спрос (*elastic demand*) – спрос, для которого коэффициент эластичности больше единицы; процент изменения величины спроса больше процента изменения цены товара.

Эффект богатства, реальных наличных средств (*real-balances effect*) – рост (снижение) уровня цен имеет тенденцию снижать (повышать) реальную стоимость (или покупательную способность) финансовых активов с фиксированным денежным выражением, а в результате и сокращать (увеличивать) общий объем расходов в экономике.

Эффект вытеснения (*crowding-out effect*) – повышение процентных ставок и последующее сокращение намеченного чистого объема инвестиций в экономике, вызванное ростом займов федерального правительства на денежном рынке.

Эффект дохода (*income effect*) – воздействие, которое изменение цены продукта оказывает на реальный доход (покупательную способность) потребителя и соответственно на количество продукта, которое потребитель купит, приняв (или не приняв) в расчет эффект замещения.

Эффект замещения (*substitution effect*) – 1) влияние, которое изменение цены потребительского товара оказывает на его относительную дороговизну и соответственно на количество товара, которое потребитель купит при условии, что его *реальный доход* останется неизменным; 2) влияние, которое изменение цены ресурса окажет на количество этого ресурса, используемого фирмой при условии, что фирма не изменит объем своего производства.

Эффект импортных закупок (*foreign purchases effect*) – обратная связь между чистым объемом экспорта страны и существующим в ней уровнем цен, а также уровнем цен в других странах.

Эффект мультипликатора (*multiplier effect*) – влияние, которое изменение в объеме совокупных расходов оказывает на равновесный ВВП (влияние, вызванное изменением в объеме потребления, инвестиций, чистом объеме налоговых поступлений, объеме правительственных *расходов на товары и услуги или в объеме* экспорта).

Эффект обратной связи (*feedback effects*) – воздействие изменения количества денег в обращении (в результате его влияния на процентную ставку, объем намеченных инвестиций и равновесный ВВП) на спрос на деньги, который непосредственно связан с ВВП.

Эффект объема производства (*output effect*) – воздействие изменения цены ресурса на количество продукции, которое фирма считает наиболее выгодным произвести, и результирующее воздействие на количество ресурса (и на количество других ресурсов), используемое фирмой после принятия (или непринятия) в расчет последствий *эффекта замещения*.

Эффект особых интересов (*special-interest effect*) – воздействие на процесс принятия государственных решений и на распределение ресурсов в экономике, выражающееся в отстаивании правительством интересов (целей) небольших групп в ущерб интересам общества в целом.

Эффект перелива (*spillover*) – связанные с потреблением или производством товара (услуги) выгоды, полученные какой-либо стороной, или издержки, причиненные какой-либо стороне, кроме покупателя или продавца этого товара (или услуги). См. *Выгоды перелива* и *издержки перелива*.

Эффект процентной ставки (*interest-rate effect*) – повышение (снижение) уровня цен ведет к повышению (снижению) спроса на деньги, повышает (снижает) процентные ставки и в результате сокращает (увеличивает) общий объем расходов в стране.

Эффект увеличения количества (*quantity-increasing effect*) – влияние, которое на конкурентном рынке оказывает увеличение спроса или увеличение предложения на равновесный объем.

Эффект уменьшения количества (*quantity-decreasing effect*) – влияние, которое на конкурентном рынке оказывает сокращение спроса или предложения на равновесный объем.

Эффект храповика, или инерционный эффект (*ratchet effect*) – тенденция уровня цен к повышению в случае возрастания совокупного спроса; тенденция к сохранению стабильности в случае сокращения совокупного спроса.

Эффект чистого объема экспорта (*net export effect*) – представление о том, что воздействие изменения политики (фискальной политики) усилится (ослабится) в результате последующего изменения *чистого экспорта*. Например, политика «дорогих» («дешевых») денег повысит (снизит) внутренние процентные ставки и тем самым повысит (снизит) иностранный спрос на доллары. В результате курс доллара повысится (понизится), что повлечет за собой сокращение (увеличение) чистого объема американского экспорта.

Эффективное распределение ресурсов (*efficient allocation of resources*) – распределение ресурсов на производство различных товаров и услуг, которое ведет к максимальному удовлетворению запросов общества.

Эффективность производства (*productive efficiency*) – производство товара с наименьшими издержками; использование минимального объема ресурсов для производства данного объема продукции; производство данного объема продукции при минимальных средних общих издержках.

Эффективность распределения ресурсов (*allocative efficiency*) – распределение среди фирм и отраслей ресурсов, необходимых для обеспечения производства тех продуктов, в которых больше всего нуждается общество (потребители); производство каждого такого продукта в условиях, когда предельные издержки равны цене.

Эффективный уровень оплаты (*efficiency wage*) – уровень оплаты труда, который позволяет минимизировать расходы на оплату труда на единицу выпуска.

Явные издержки (*explicit cost*) – расходы фирмы на приобретение у внешнего поставщика необходимых ресурсов.

КЭМПБЕЛЛ Р. МАККОННЕЛЛ
СТЭНЛИ Л. БРЮ

ЭКОНОМИКС

Учебник

I

Редакторы *З.А. Басырова,*
И.В. Башнина, Л.Е. Миронова
Корректоры *Е.А. Морозова, М.В. Литвинова*
Дизайн и компьютерная верстка
О.Н. Емельяновой, О.В. Савостиной, В.О. Комлева
Художник *Ю.А. Барденков*

ЛР № 070824 от 21.01.93 г.

Подписано в печать 20.11.99. Формат 84×108/16
Усл. печ. л. 53,76
Тираж 10 000 экз. Заказ № 2005

Издательский Дом «ИНФРА-М»
127214, Москва, Дмитровское ш., 107
Тел.: (095) 485-70-63; 485-71-77
Факс: (095) 485-53-18.
Робофакс: (095) 485-54-44
E-mail: books@infra-m.ru

Отпечатано в полном соответствии
с качеством предоставленных диапозитивов
в ОАО «Можайский полиграфический комбинат».
143200, г. Можайск, ул. Мира, 93.

ISBN 5-16-000121-2

