



ВЫСШЕЕ  
ЭКОНОМИЧЕСКОЕ  
ОБРАЗОВАНИЕ


*Е.А. Киселева*

# МАКРОЭКОНОМИКА

Введение в макроэкономику

Тесты и задачи

Интернет-ресурсы



ВЫСШЕЕ  
ЭКОНОМИЧЕСКОЕ  
ОБРАЗОВАНИЕ

*Е.А. Киселева*

# МАКРОЭКОНОМИКА

Введение в макроэкономику

Тесты и задачи

Интернет-ресурсы

Москва  
  
2007

УДК 330  
ББК 65.012.2я73  
К 44

**Киселева Е. А.**  
К 44 Макроэкономика: Курс лекций. — М.: Изд-во Эксмо, 2007. — 352 с. — (Высшее экономическое образование).

ISBN 978-5-699-08077-9

Курс лекций знакомит читателей с основами макроэкономической теории — понятиями инфляции, безработицы, общего экономического равновесия, платежного баланса и многими другими. Особое внимание отводится изучению роли государства в рыночной экономике и особенностям политики правительства в кредитно-денежной, налогово-бюджетной и внешнеторговой сферах. Теоретические модели представлены основными конкурирующими макроэкономическими школами — кейнсианской и неоклассической. Фактический материал в подавляющем большинстве примеров основан на данных по Российской Федерации. Издание содержит обширный справочный аппарат — предметный указатель, указатель имен, перечень аннотированных сайтов Интернета, на которых можно найти последние основные макроэкономические показатели.

Книга рассчитана на студентов, осваивающих вводный курс макроэкономики, а также на всех читателей, желающих изучить ее основы.

УДК 330  
ББК 65.012.2я73

Ответственный редактор *Т. Скуратова*  
Художественный редактор *Е. Брынчик*. Технический редактор *О. Куликова*  
Компьютерная верстка *Н. Журавлева*. Корректор *Г. Киселева*

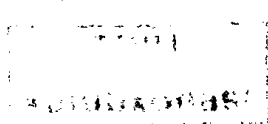
ООО «Издательство «Эксмо»  
127299, Москва, ул. Клары Цеткин, д. 18, корп. 5. Тел.: 411-68-86, 956-39-21.  
Home page: [www.eksmo.ru](http://www.eksmo.ru) E-mail: [info@eksmo.ru](mailto:info@eksmo.ru)

Подписано в печать с готовых монтажей 06.02.2007.  
Формат 60x90 1/16. Гарнитура «Таймс». Печать офсетная.  
Бум. тип. Усл. печ. л. 22,0.  
Доп. тираж 3000 экз. Заказ № 373.

Отпечатано с предоставленных диапозитивов  
в ОАО «Тулская типография». 300600, г. Тула, пр. Ленина, 109.

ISBN 978-5-699-08077-9

© ООО «Издательство «Эксмо», 2007



## СОДЕРЖАНИЕ

<b>Предисловие</b> .....	7
<b>Лекция 1. ВВЕДЕНИЕ. ЧТО ИЗУЧАЕТ МАКРОЭКОНОМИКА?</b> ....	10
1.1. Что изучает макроэкономика? .....	10
1.2. Субъекты рыночного хозяйства в макроэкономике. Кругооборот доходов и расходов .....	15
1.3. Конкурирующие школы и направления в макроэкономике .....	17
<b>Лекция 2. ОСНОВНЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ. СИСТЕМА НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ</b> .....	22
2.1. Валовой внутренний продукт (ВВП) и методы его расчета .....	22
2.1.1. Номинальный и реальный ВВП. Потенциальный ВВП. ....	29
2.2. Система национальных счетов .....	32
2.3. ВВП и чистое экономическое благосостояние .....	33
2.4. ВВП и экономический рост .....	37
<b>Лекция 3. РЫНОК И ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ</b> ...	46
3.1. Фиаско, или провалы, рынка и необходимость государственного регулирования .....	46
3.2. Цели и инструменты государственного регулирования .....	54
<b>Лекция 4. ТЕОРИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ВЫБОРА</b> .....	61
4.1. Теория общественного выбора: «новая политическая экономика». ....	61
4.2. Парадокс Кондорсе (парадокс голосования). ....	65
4.3. Теорема невозможности К. Эрроу .....	68
4.4. Политика как разновидность рынка .....	70
4.5. Фиаско, или провалы, государственного регулирования .....	73



<b>Лекция 5. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ:</b>	
<b>МОДЕЛЬ «AD — AS»</b> .....	79
5.1. Классическая модель макроэкономического равновесия:	
рыночная самонастройка .....	80
5.2. Совокупный спрос и совокупное предложение .....	81
5.3. Макроэкономическое равновесие в модели «AD — AS» .....	92
<b>Лекция 6. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ:</b>	
<b>КЕЙНСИАНСКАЯ МОДЕЛЬ</b> .....	97
6.1. Модель макроэкономического равновесия «совокупный	
доход — совокупные расходы», или «кейнсианский крест» .....	98
6.1.1. Функции потребления и сбережения .....	98
6.1.2. Модель «кейнсианский крест» .....	102
6.1.3. Автономные инвестиции .....	105
6.1.4. «Сбережения-инвестиции»: альтернативное	
изображение модели «кейнсианский крест» .....	107
6.1.5. Макроэкономическое равновесие в модели	
«кейнсианский крест» с учетом государственных расходов	
и чистого экспорта .....	111
6.2. Мультипликатор .....	114
6.3. Инфляционный и дефляционный разрывы .....	118
6.4. Парадокс бережливости .....	121
<b>Лекция 7. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЦИКЛЫ</b> .....	126
7.1. Цикличность — характерная черта рыночной экономики.	
Цикл и тренд. Фазы цикла .....	126
7.2. Теории экономических циклов .....	132
7.3. Продолжительность экономических циклов: краткосрочные	
(циклы Дж. Китчина), среднесрочные (циклы К. Жугляра),	
долгосрочные («длинные волны» Н. Кондратьева) .....	136
7.4. Механизм распространения циклических колебаний. Эффект	
акселератора. Эффект мультипликатора-акселератора .....	139
7.5. Основные принципы государственной стабилизационной	
политики .....	147
<b>Лекция 8. ДЕНЬГИ И БАНКОВСКОЕ ДЕЛО</b> .....	154
8.1. Что такое деньги? .....	154
8.2. Предложение денег: роль коммерческих банков.	
Депозитный и денежный мультипликатор .....	165
8.3. Спрос на деньги .....	173
8.4. Равновесие на рынке денег .....	179

<b>Лекция 9. КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНАЯ СИСТЕМА. КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНАЯ ПОЛИТИКА ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА</b> .....	184
9.1. Структура современной кредитно-денежной системы. ....	184
9.2. Основные цели и инструменты кредитно-денежной политики Центрального банка. ....	186
9.3. Дискреционная кредитно-денежная политика и «политика по правилам» .....	192
<b>Лекция 10. БЕЗРАБОТИЦА И ИНФЛЯЦИЯ</b> .....	202
10.1. Безработица и ее формы. Естественный уровень безработицы. Закон Оукена .....	202
10.2. Инфляция, ее измерение и виды. Инфляционные ожидания .....	208
10.3. Инфляция спроса и инфляция издержек. Социально-экономические последствия инфляции .....	216
10.4. Взаимосвязь инфляции и безработицы: кривая Филлипса. ....	222
10.5. Антиинфляционная политика государства .....	231
<b>Лекция 11. НАЛОГИ И ИХ ФУНКЦИИ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ</b> .....	238
11.1. Налоги и их виды. ....	238
11.2. Принципы налогообложения .....	248
11.3. Прогрессивное, пропорциональное и регрессивное налогообложение .....	250
11.4. Кривая Лаффера .....	252
<b>Лекция 12. НАЛОГОВО-БЮДЖЕТНАЯ ПОЛИТИКА</b> .....	258
12.1. Государственный бюджет и его структура .....	258
12.2. Бюджетный дефицит и способы его финансирования .....	262
12.3. Дискреционная и недискреционная налогово-бюджетная политика. Автоматические, или встроенные, стабилизаторы ..	267
12.4. Государственный долг и его социально-экономические последствия. ....	274
<b>Лекция 13. ТЕОРИЯ СРАВНИТЕЛЬНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ И МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ</b> .....	284
13.1. Понятие открытой экономики. Большая и малая открытая экономика .....	284
13.2. Теория сравнительных преимуществ Д. Рикардо .....	286

13.3. Модификации теории сравнительных преимуществ: теория Хекшера — Олина, парадокс Леонтьева, теорема Рыбчинского, «голландская болезнь» .....	294
13.4. Теория тарифов и проблемы протекционизма в международной торговле. ....	297
13.4.1. Тарифные ограничения: анализ выгод и потерь .....	298
13.4.2. Нетарифные ограничения .....	301
13.4.3. Протекционизм: доводы «за» и «против» .....	302
<b>Лекция 14. ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС И ОБМЕННЫЙ КУРС .....</b>	<b>312</b>
14.1. Платежный баланс: структура, экономический смысл счетов, понятие дефицита и избытка. ....	312
14.2. Обменный курс валюты: номинальный и реальный .....	321
14.3. Теория паритета покупательной способности .....	325
14.4. Системы обменного курса валюты .....	329
14.4.1. Система фиксированного обменного курса .....	329
14.4.2. Система свободно плавающего обменного курса .....	334
14.4.3. Управляемое, или «грязное», плавание .....	336
Предметный указатель. ....	342
Список рекомендуемой учебной литературы .....	346
Указатель имен .....	347
Web-ресурсы .....	351

## ПРЕДИСЛОВИЕ

Прошли те времена, когда в наших книжных магазинах невозможно было купить учебник по современной экономической теории. Теперь книжные полки ломятся от изобилия учебников, учебных пособий, сборников задач, конспектов лекций и прочих полезных вещей для тех, кто решил изучать экономическую теорию.

Для чего же нужно еще одно издание по макроэкономике? Ответ очень прост. Чем больше учебников и учебных пособий выйдет в свет, тем большим выбором обладают наши читатели и тем сильнее конкуренция между авторами этих учебников. А, как известно, конкуренция помогает выбрать лучшее, не важно, о чем идет речь — о книгах, конкурсе на вакантное место или сортах мороженого.

Настоящее издание ориентировано на студентов, осваивающих вводный курс по макроэкономике. Поясним же, чем предлагаемые читателю лекции отличаются от других опубликованных вводных курсов по этому предмету.

Во-первых, в настоящем издании цифровые данные, как правило, иллюстрируют макроэкономические показатели и их динамику на примере России. Это касается расчета номинального и реального ВВП, его расчета различными методами, структуры денежной массы, коэффициента монетизации, государственного бюджета, внешнего и внутреннего долга, динамики инфляции, уровня безработицы, платежного баланса и многих других показателей. Во-вторых, автор исходила из того неопровержимого факта, согласно которому все цифровые данные, приведенные в любом учебном пособии, устаревают уже в процессе его написания и издания. А поэтому читателю предоставляется возможность самостоятельно обновлять цифровой материал, поскольку в конце курса лекций приведен список Web-ресурсов. Старшее поколение не имело такой возможности, так как только в последние 4 — 5 лет доступ в Интернет для учащейся молодежи стал практически возможным во всех крупных городах

России. И, в-третьих, вводный курс лекций как жанр обязывает автора излагать материал более живым языком, нежели это делается при написании научной статьи или «продвинутого» учебника по экономике.

Обратим внимание на то, что формул и графиков в данном курсе лекций немного. Студенты-гуманитарии обычно жалуются на обилие математики при иллюстрации той или иной макроэкономической модели. Но следует заметить, что вообще без математического языка современная макроэкономическая теория не может обойтись. Это данность, которая не подлежит обсуждению. Вопрос только в его объеме — для вводного курса графиков и формул может быть меньше, чем для промежуточного или «продвинутого» уровня обучения.

При этом мы не исключаем, что у читателей (особенно преподавателей экономической теории) могут возникнуть вопросы: а где же в курсе лекций индекс Фишера? Где модели «*IS — LM*», Манделла — Флеминга, модель экономического роста Солоу? И многое, многое другое... Отвечаем: в других учебниках, рассчитанных на преподавание курса макроэкономики, по крайней мере, в течение двух семестров. Список учебников и учебных пособий, которые помогут заинтересовавшимся читателям углубить свои знания в области макроэкономики, приводится в конце настоящего курса лекций.

Несколько слов о предметном указателе. Он сопровождается переводом экономических терминов на английский язык. Это сделано не для того, чтобы все студенты в совершенстве овладели экономическим переводом. Наша цель была скромнее — помочь читателям найти необходимые данные, используя поисковые системы Интернета, многие из которых англоязычные. Допустим, вы заходите на сайт Федеральной резервной системы США. Вас интересует объем и структура денежной массы. Естественно, запрос необходимо сделать на английском языке, набрав слова *money stock*. Следует напомнить, что без необходимого минимума знания английского языка пользоваться Web-ресурсами для изучения макроэкономики будет затруднительно.

Зачем вообще изучать макроэкономическую теорию? Этот вопрос каждый уже решил для себя, если вы пришли в магазин или в библиотеку в поисках нужного учебника. Но все-таки хотелось бы сказать, что проблемы макроэкономики, прежде всего инфляция и безработица, затрагивают каждого из нас. Понимание этих явлений не на обывательском, а теоретическом уровне позволит вам сделать

правильный выбор во многих жизненных ситуациях: как распорядиться своими сбережениями, чем обернется лично для вас дополнительная эмиссия рублевой денежной массы, как повлияет на отечественную промышленность и экспорт укрепление обменного курса рубля по отношению к доллару или евро.

Кроме того, изучение макроэкономики позволит вам сделать грамотный выбор в пользу той или иной кандидатуры на общенациональных или местных выборах. Дело в том, что знание макроэкономики, так же как и вообще экономической теории, сделает почти невозможным манипулирование вашим сознанием со стороны различных пиарщиков, имиджмейкеров и прочей публики, активизирующейся в период выборов. Вы не поверите политику, который обещает избирателям через 2 — 3 месяца после выборов ликвидировать инфляцию, предоставить безработным рабочие места при ежемесячной зарплате не ниже 15 тыс. руб., обеспечить всех бесплатным жильем и «докторской» колбасой по 2 руб. 90 коп. за килограмм, а заодно удвоить ВВП за три года.

В заключение хотелось бы высказать признательность коллективу кафедры экономической теории МГИМО (университету), МИД России и ее заведующему, профессору Чепурину Михаилу Николаевичу, за создание демократичной, творческой атмосферы на кафедре, в условиях которой и создавался этот курс лекций.

И последнее. Обратите внимание, уважаемые читатели, на то, как долго живут выдающиеся экономисты (см. «Указатель имен»). Многие из них прожили 80, 90 лет и даже перешагнули 90-летний рубеж! Случайность это или закономерность, но, видимо, изучение экономической теории как-то по-особому воздействует на умственную и физическую работоспособность человека. Это еще один повод для занятия экономической наукой вообще и макроэкономической теорией в частности.



# Лекция 1

## ВВЕДЕНИЕ.

### ЧТО ИЗУЧАЕТ МАКРОЭКОНОМИКА?

---

Макроэкономический анализ в соединении с серьезным прогрессом в формировании официальной статистики обеспечили экономистов необходимыми средствами, чтобы продемонстрировать обществу свое значение.

*А.У. Коутс<sup>1</sup>*

**Основные вопросы:**

- 1.1. Что изучает макроэкономика?**
- 1.2. Субъекты рыночного хозяйства в макроэкономике.**  
Кругооборот доходов и расходов
- 1.3. Конкурирующие школы и направления в макроэкономике**

## **1.1. Что изучает макроэкономика?**

Макроэкономика — один из двух основных разделов экономической теории. Как правило, в современных университетах и институтах изучение экономической теории принято начинать с микроэкономики, а затем переходить к макроэкономике. Не будем нарушать сложившейся традиции. А это значит, что читатели, приступившие к изучению предлагаемого курса лекций, уже знакомы с вводным курсом микроэкономики. Сделав это замечание, мы избавляем себя от необходимости напоминать каждый раз читателям, что такое рынок, спрос, предложение, конкуренция, цена и др. Если вы этого не знаете, то чтение настоящей книги лучше отложить. Точнее, лучше изучить начальный курс микроэкономики, а затем обратиться к макроэкономической теории.

Макроэкономика — сравнительно молодая наука, сформировавшаяся в 1930—1940-е гг. Принято считать, что мощным толчком для ее возникновения послужила Великая депрессия 1929—1932 гг.,

---

<sup>1</sup> *А.У. Коутс* — профессор экономической истории Дьюкского университета (США).

потрясая промышленно развитые страны. Господствовавшее до этого времени представление о самонастройке рыночной экономики подверглось серьезному пересмотру прежде всего в известной работе Дж. М. Кейнса<sup>1</sup> «Общая теория занятости, процента и денег», опубликованной в 1936 г. Ссылки на эту книгу еще не раз будут приводиться в данном курсе лекций.

Макроэкономика, как видно из самого ее названия, *изучает совокупные, или агрегированные, показатели*: совокупный спрос, совокупное предложение, занятость, общий уровень цен, инфляцию, платежный баланс. Но если вспомнить определение предмета экономической теории, то следует обратиться к проблеме выбора. Напомним, что экономическая теория изучает поведение экономических субъектов с точки зрения соотношения между целями и ограниченными ресурсами, которые могут использоваться альтернативным образом. Какую альтернативу предпочесть — это и есть проблема выбора. В курсе микроэкономики изучается выбор потребителя, максимизирующего свою полезность, и выбор фирмой объема производства, максимизирующего ее прибыль.

Как уже упоминалось выше, макроэкономика изучает *совокупную деятельность* всех субъектов экономики. Но кто осуществляет экономический выбор на уровне совокупных, или агрегированных, величин? Например, выбор между социально приемлемыми уровнями инфляции и безработицы, выбор между финансированием различных направлений расходов государственного бюджета, выбор между системами свободно плавающего и фиксированного обменного курса валюты и др. Отдельный индивид не принимает таких решений. Очевидно, что *в макроэкономике особая роль отводится изучению роли государства* и методов государственного регулирования внутриэкономической и внешнеэкономической сфер. Проблемы выбора стоят перед каждым правительством, независимо от того, капиталистическая, плановая или переходная экономика является объектом принятия государственных решений. Так, перед правительством России стоит множество проблем, требующих выбора между альтернативными способами их решения. Например, какое из мероприятий окажется более эффективным в деле борьбы с бедностью: выплата денежных компенсаций всем льготникам или сохранение имеющихся льгот? Как уменьшить утечку капитала из стра-

---

<sup>1</sup> Джон Мейнард Кейнс (1883—1946) — выдающийся английский экономист и государственный деятель, основоположник кейнсианства.

ны — ужесточением законодательства в области валютного регулирования или его либерализацией? Примеров можно привести великое множество, и все они показывают, что макроэкономика, так же как и микроэкономика, изучает различные альтернативы, которые выбирают люди в условиях ограниченных ресурсов.

Особенно нас будут интересовать проблемы *коллективного выбора*, в частности процессы принятия решений избирателями (см. лекцию 4), в том числе о финансировании тех или иных общественных благ (здравоохранение, образование, национальная оборона, поддержание законности и правопорядка и т.п.).

В современной экономической науке *нет разделительной черты между микроэкономикой и макроэкономикой*. Все чаще в учебных изданиях и монографиях мы встречаемся с изучением микроэкономических основ макроэкономических проблем. Так, принятие инвестиционных решений отдельным субъектом самым непосредственным образом влияет на объемы инвестирования в масштабе всего национального хозяйства. Изучая мотивы и стимулы принятия решений экономическими субъектами на микроуровне, мы лучше понимаем закономерности динамики совокупных, или агрегированных, величин. Сложность проблемы заключается в том, что отдельный индивид, осуществляя свой выбор, как правило, не имеет полной информации о том, какие решения будут приняты другими действующими субъектами экономики. А это может привести к так называемым провалам в координации действий «актеров» рынка и вызвать спады или инфляционные процессы. В связи с последним замечанием очень важно напомнить о том, что в курсе микроэкономики изучались проблемы *фиаско*, или *провалов, рынка*. В макроэкономике мы будем изучать проблемы *фиаско*, или *провалов государственного регулирования*, которые нередко сопровождают макроэкономическую политику правительств разных стран (см. лекцию 3).

Особое значение при изучении макроэкономики приобретает *нормативный анализ* — *как должно быть*, т. е. как должно поступить правительство в том или ином случае для максимизации общественного благосостояния. Здесь используются нравственные, оценочные суждения — «плохо», «хорошо», «недопустимо», «целесообразно» и т.п. Разумеется, и *позитивный анализ* нами не будет забыт — ведь это анализ, призванный объяснить, не как должно быть, а как взаимосвязаны различные макроэкономические переменные, как работает экономика страны.

Приведем примеры позитивных и нормативных утверждений:

*позитивное:* годовой темп инфляции в России за 2003 г. составил 12%;

*нормативное:* годовой темп инфляции в 2004 г. должен быть снижен до 10%.

В наших лекциях именно позитивный анализ будет поставлен во главу угла, хотя, разумеется, воздержаться от нормативного анализа нам не удастся, да и вряд ли следует это делать.

На микроэкономическом уровне исследования нас не волновали вопросы международных экономических связей. На макроэкономическом же уровне можно абстрагироваться от мировой экономики лишь до определенных пределов, так как практически все важнейшие макроэкономические проблемы связаны с международной торговлей, международными потоками валюты, капитала и т. д. (см. лекции 13 и 14).

Каковы же основные методы исследования, используемые в макроэкономической теории?

Во-первых, это **агрегирование**. Следует рассматривать не множество отдельных товаров и отраслевых рынков, а представлять результат хозяйственной активности субъектов экономики как один совокупный продукт. Таким образом, агрегирование приводит нас к понятию валового внутреннего продукта (ВВП), о котором пойдет речь в лекции 2. Аналогичным образом мы должны агрегировать все множество цен на отдельные товары и услуги, для того чтобы получить показатель общего, или среднего, уровня цен. Агрегирование множества цен на различные товары и услуги производится с помощью индексов цен. Заметим, что в микроэкономике нас интересовали относительные цены на товары. Например, изменение цены яблок относительно цены груш влияло на выбор покупателем определенного набора продуктов. При этом мы не обращали внимания на общий уровень цен в стране. Теперь же динамика общего уровня цен — его повышение (инфляция) или снижение (дефляция) — являются важнейшими показателями, влияющими на совокупный выпуск продукции в стране и выбор при принятии решений множеством экономических субъектов (см. лекцию 10).

Во-вторых, макроэкономическая теория использует известный нам из микроэкономики **равновесный подход** при изучении совокупных, или агрегированных, величин. Мы будем искать состояние равновесия не на рынках отдельных товаров или факторов производства, а в масштабах всей экономики, т.е. искать «точку пересечения» кривых совокупного спроса и совокупного предложения, спроса на деньги и предложения денег в масштабе национальной экономики

и т.п. В ходе анализа определим, какие причины вызывают отклонение от макроэкономического равновесия и как государство стремится «подтолкнуть» экономику к сбалансированному состоянию.

В-третьих, в макроэкономике, так же как и в микроэкономике, используется широко известный метод исследования, называемый «**при прочих равных условиях**» (*ceteris paribus*). Например, утверждение, что рост процентной ставки увеличивает спрос населения на депозиты, верно лишь «при прочих равных условиях». Если же доверие граждан к банковской системе подорвано (изменились «прочие равные условия»), рост процентных ставок по депозитам не вызовет у них стремления разместить большую часть своих сбережений в депозитных учреждениях, например в коммерческих банках.

В-четвертых, макроэкономический анализ предполагает разделение переменных на эндогенные и экзогенные. **Эндогенные** переменные определяются внутри экономической системы, а **экзогенные** — вне ее. Например, внезапное повышение цен на энергоносители для страны — импортера нефти выступает как экзогенная переменная. Смена правительства, провозгласившего резкий поворот в своей налоговой политике, также будет воздействовать на совокупные величины как экзогенная переменная. А вот связь между инвестициями и процентными ставками определяется внутри экономической системы, и задача макроэкономического анализа — выяснить те экономические закономерности, которые характеризуют эту взаимосвязь.

В-пятых, в макроэкономике используется представление экономических переменных как **потоков** и как **запасов**. Поток — это экономическая переменная, которая измеряется в движении с учетом того периода времени, для которого делается расчет. Например, объем валового внутреннего продукта (ВВП) *за год*, инвестиции в обновление основного капитала, осуществленные *в течение* года, выпущенная *за сутки* продукция, заработная плата *за месяц* и т.п. выступают как потоки.

В отличие от потоков запасы не имеют временной размерности и рассчитываются *на определенную дату*. Например, величина денежной массы в стране на определенную дату — это запас. Вы всегда можете узнать объем денежной массы в стране на сегодняшний день, посетив сайт Центрального банка России ([www.cbr.ru](http://www.cbr.ru)). Накопленный в стране физический капитал (станки, машины, оборудование, сооружения инфраструктуры) тоже предстает как запас. Вспомним начальную школу — задачу про бассейн и две трубы: из

одной вода вливается в бассейн, а из другой вытекает. Запасы в макроэкономике — это «бассейн», а потоки — это «трубы», по которым, так сказать, вливаются и вытекают доходы и расходы в экономике. Какие доходы и расходы участвуют в этом процессе, рассмотрим в следующем вопросе лекции.

## **1.2. Субъекты рыночного хозяйства в макроэкономике. Кругооборот доходов и расходов**

Основные субъекты рыночного хозяйства, изучаемые в макроэкономике, уже известны нам из курса микроэкономики:

- домашние хозяйства;
- фирмы;
- государство;
- заграница (в открытой экономике).

Между ними циркулируют потоки доходов и расходов. При этом доходы одних субъектов экономики являются расходами (издержками) для других. На рис. 1.1 представлена упрощенная схема кругооборота доходов и расходов в экономике.

Как видно из рис. 1.1, домашние хозяйства, покупающие потребительские товары на рынке благ, тем самым осуществляют свои расходы. В свою очередь, эти расходы для фирм, производящих блага, являются доходами. Действительно, если вы покупаете автомобиль, то для вас это — расходы, а для производителя автомобиля — доходы.

Одновременно фирмы, приобретающие услуги труда, капитала и земли на рынке факторов производства, несут расходы, которые для поставщиков этих услуг, т.е. домашних хозяйств, являются доходами (заработная плата, процентные платежи, арендная плата).

В кругообороте доходов и расходов участвует и государство. С одной стороны, оно получает доходы в виде налогов, которые уплачивают государству фирмы и домашние хозяйства. С другой стороны, государство осуществляет расходы, когда выплачивает социальные трансферты домашним хозяйствам (например, в виде помощи неполным семьям) и закупает продукцию у фирм (вооружение для армии).

Это — упрощенная схема. Более полное представление о потоке доходов и расходов мы получим, если учтем внешний мир (заграни-



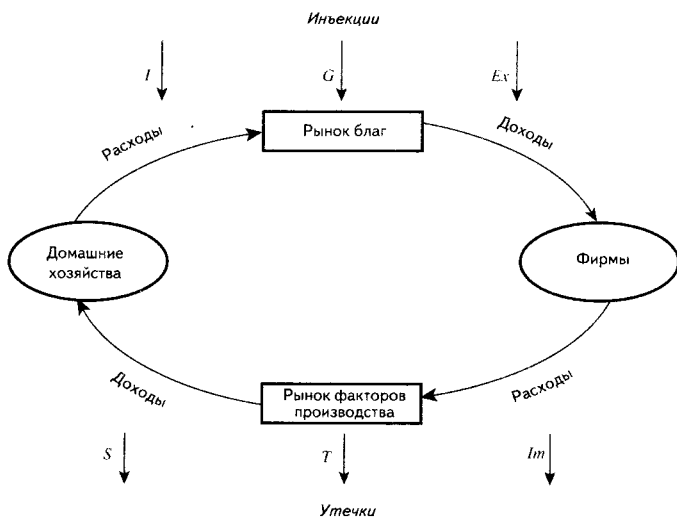


Рис. 1.1. Кругооборот доходов и расходов в экономике

цу) и финансовые рынки. С учетом заграницы импорт товаров предстает как расходы отечественных субъектов экономики, а выручка от экспорта — как доходы субъектов отечественной экономики. На финансовые рынки от домашних хозяйств поступают сбережения, которые, в свою очередь, трансформируются в инвестиции — заемные средства, полученные фирмами на финансовом рынке.

Итак, в идеале сумма доходов фирм и домашних хозяйств должна равняться сумме расходов фирм и домашних хозяйств.

В потоке кругооборота доходов и расходов присутствуют так называемые **инъекции** и **утечки**. Этими образными понятиями обозначаются вполне определенные макроэкономические категории.

**Инъекции** — это расходы, осуществленные в дополнение к расходам отечественных потребителей на покупку продукции, произведенную внутри страны:

- инвестиции (отечественные и зарубежные),  $I$ ;
- государственные расходы,  $G$ ;
- расходы зарубежных потребителей на покупку *отечественных* экспортируемых товаров,  $Ex$ .

**Утечки** представляют собой изъятия из кругооборота доходов и расходов, возникающие в связи с расходованием денежных средств

на иные цели, нежели покупка потребительских товаров и услуг, произведенных *внутри страны*, а именно:

- сбережения,  $S$ ;
- налоги,  $T$ ;
- расходы на покупку *импортных* товаров и услуг,  $Im$ .

В совершенно сбалансированном состоянии экономики сумма утечек должна совпадать с суммой инъекций:

$$S + T + Im = I + G + Ex. \quad (1.1)$$

Однако на практике подобное равновесие соблюдается редко, и с неравновесными состояниями экономика сталкивается гораздо чаще, чем хотелось бы правительству и рядовым гражданам. Например, что означает равенство утечек и инъекций  $T = G$ ? Ведь  $T$  — это поступления доходов в госбюджет, а  $G$  — расходы государственного бюджета. Бюджет государства редко бывает сбалансированным, чаще приходится слышать о его дефиците, когда  $T < G$ , или профиците (излишке), когда  $T > G$  (см. лекцию 12). Так же сбережения далеко не всегда равны инвестициям (см. лекцию 6), а экспорт может превышать или быть меньше импорта (см. лекцию 14).

Важно помнить, что в экономике, как и в мире природы, ничто не возникает из ничего и не исчезает бесследно. В последующих лекциях мы увидим, что дебет всегда совпадает с кредитом, активы равны пассивам, а если и происходят какие-либо утечки, то они компенсируются инъекциями, и даже в статистических таблицах присутствует балансирующая статья «Ошибки и пропуски» (см. лекцию 14). Логика кругооборота доходов и расходов свидетельствует о том, что в сбалансированной экономике «все сходится»! Но этого нельзя сказать о взглядах экономистов, принадлежащих к разным школам макроэкономической теории. Здесь теоретические подходы и концепции редко «сходятся» (см. заключительный вопрос данной лекции).

### **1.3. Конкурирующие школы и направления в макроэкономике**

В процессе развития макроэкономики, начиная с середины прошлого столетия, сложились две основные школы: **неоклассическая** и **кейнсианская**. До работы Дж. М. Кейнса «Общая теория заня-



тости, процента и денег», упомянутой выше, вообще не использовался макроэкономический подход в его современном понимании. Господствовала неоклассическая точка зрения, согласно которой рынок совершенной конкуренции закономерно приводит экономику к эффективному размещению ресурсов. Что же здесь делать государству? Только охранять внешние границы и право частной собственности. Однако Великая депрессия с ее беспрецедентной безработицей и спадом показала, что рынок может долго не возвращаться в равновесное состояние. В своей широко известной работе Дж. М. Кейнс обосновал необходимость активного государственного вмешательства, или интервенционизма.

С тех пор в экономической науке сосуществуют два соперничающих направления: неоклассическое и кейнсианское с их многочисленными ответвлениями. На протяжении всего курса лекций по макроэкономике мы будем излагать точку зрения тех или иных представителей неоклассической и кейнсианской школ по самым различным проблемам.

Следует отметить, что неоклассическая школа — наследница **классиков экономической теории** — А. Смита, Д. Рикардо, Дж. С. Милля, Ж.-Б. Сэя и других экономистов, полагавших, что рыночный механизм наилучшим образом решает задачу эффективного размещения ресурсов. Знаменитая метафора А. Смита — «невидимая рука» рынка — стала научным термином, используемым всеми экономистами, как в микро-, так и в макроэкономике. Представители неоклассического направления — А. Маршалл, А. Пигу, И. Фишер — основывали свои выводы на тех же концептуальных предпосылках, которые свойственны теории классиков: рациональность поведения индивидов, совершенная конкуренция, гибкость цен. Особую роль в работах неоклассиков стал играть анализ предельных величин. Прежде всего это предельная полезность и предельная производительность факторов производства. Современные представители неоклассической школы — это группа экономистов, имеющих общий взгляд на рынок как на саморегулирующуюся систему, для которой вмешательство государства может принести скорее вред, чем пользу. Однако современная неоклассическая школа имеет представителей и «крайне правых» неоклассиков (если использовать традиционную политическую шкалу) — сторонников **теории рациональных ожиданий** (Дж. Мут, Р. Лукас, Т. Сарджент), резко критикующих любые попытки правительства «улучшить» работу рынка, и «умеренных», прежде всего **монетаристов**, во главе с

основоположником монетаристского направления М. Фридменом. Сторонники М. Фридмена также скептически относятся к государственному вмешательству, однако допускают, что на краткосрочных промежутках времени государственное вмешательство может оказаться эффективным, особенно в области кредитно-денежного регулирования.

В противоположность неоклассикам представители кейнсианской школы в макроэкономической теории — Дж. М. Кейнс, а также его многочисленные последователи — **некейнсианцы** — Р. Харрод, Е. Домар, Э. Хансен, Ф. Модильяни, Дж. Тобин и сторонники недавно сформировавшегося направления — **новые кейнсианцы** — Н. Г. Мэнкью, О. Бланшар и др. — подвергают сомнению главный постулат неоклассиков — способность рыночной системы к самонастройке, или автоматической корректировке. Между теориями некейнсианцев и новых кейнсианцев есть ряд существенных расхождений (в частности, новые кейнсианцы обращают особое внимание на микроэкономические основы макроэкономического анализа), но объединяют их общие предпосылки о негибкости цен, неопределенности и несовершенстве информации, свойственной рыночной экономике. В связи с этим роль государства в моделях сторонников современного кейнсианства представляется весьма существенной для поддержания стабильности функционирования рынка.

При рассмотрении тех или иных моделей, а также рекомендаций в области государственной политики обычно студенты спрашивают: а кто же прав — кейнсианцы или неоклассики? На это можно ответить, что одной, единственно правильной теории в макроэкономике не существует. И это не недостаток, а свидетельство как сложности самого предмета, так и процесса постоянного развития макроэкономической теории. Об этом мы будем говорить почти в каждой лекции при рассмотрении различных моделей авторов, принадлежащих к разным научным школам. В процессе конкуренции различных теоретических концепций с большим основанием можно ожидать появления адекватного объяснения реалий экономической жизни, а также рекомендаций по эффективной макроэкономической политике государства.

## **ВЫВОДЫ:**

1. Макроэкономика изучает совокупные, или агрегированные, величины: совокупный спрос, совокупное предложение, занятость, общий уровень цен, инфляцию, платежный баланс и др.

2. В макроэкономике особая роль отводится изучению роли государства и методов государственного регулирования внутриэкономической и внешнеэкономической сфер.

3. Макроэкономика исследует и проблемы фиаско, или провалов, государственного регулирования, которые нередко сопровождают макроэкономическую политику правительств разных стран.

4. Методами макроэкономики являются как позитивный, так и нормативный анализ, а также:

- агрегирование;
- принцип «при прочих равных условиях»;
- равновесный подход;
- различие между запасами и потоками.

5. Основные субъекты рынка, изучаемые макроэкономикой:

- домашние хозяйства;
- фирмы;
- государство;
- заграница (в открытой экономике).

6. Кругооборот доходов и расходов в экономике показывает взаимосвязь между всеми субъектами рынка в процессе осуществления ими своих расходов и получения доходов.

7. Инъекции в кругообороте доходов и расходов — это инвестиции, государственные расходы и экспорт. Утечки — это сбережения, налоги и импорт.

8. Основные конкурирующие школы в макроэкономике представлены кейнсианством и неоклассическим направлением.

## **ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ:**

макроэкономика	<i>macroeconomics;</i>
кругооборот доходов и расходов	<i>circular flow of incomes and expenditures;</i>
инъекции	<i>injections;</i>
утечки	<i>leakages;</i>
запасы	<i>stocks;</i>
потоки	<i>flow;</i>
неоклассики	<i>neoclassics;</i>
новые классики	<i>new classics;</i>
монетаристы	<i>monetarists;</i>
кейнсианцы	<i>Keynesians;</i>
неокейнсианцы	<i>neokeynesians;</i>
новые кейнсианцы	<i>new Keynesians.</i>

**ТЕСТЫ И ЗАДАЧИ:**

1. Макроэкономика изучает:

- а) инфляцию;
- б) изменение относительных цен на товары;
- в) поведение фирмы на отраслевом рынке;
- г) безработицу;
- д) совокупный спрос.

2. Какие из перечисленных ниже пунктов вы отнесете к запасам или потокам:

- а) национальное богатство страны;
- б) объем ВВП за квартал;
- в) заработную плату за неделю;
- г) количество денежной массы в стране на 1 мая 2004 г.?

3. Какие из перечисленных пунктов верны:

- а) доходы домашних хозяйств соответствуют доходам государства;
- б) расходы домашних хозяйств соответствуют доходам фирм;
- в) расходы государства соответствуют расходам фирм;
- г) расходы фирм соответствуют доходам домашних хозяйств?

4. Какие из ниже перечисленных пунктов вы отнесете к утечкам или инъекциям в кругообороте доходов и расходов:

- а) сбережения домашних хозяйств;
- б) расходы потребителей на покупку товаров длительного пользования;
- в) инвестиции частного сектора;
- г) налоги на доходы физических лиц?

5. «Разногласия между экономистами разных направлений свидетельствуют о том, что макроэкономика является не наукой, а сферой деятельности политически ангажированных субъектов».

Вы согласны с этим утверждением?



## Лекция 2

# ОСНОВНЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ. СИСТЕМА НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ

---

Хотя ВВП и другие показатели национального счетоводства, возможно, выглядят не вполне реалистичными, но, поистине, они принадлежат к великим изобретениям двадцатого века.

*Пол Самуэльсон*<sup>1</sup>

### Основные вопросы:

#### 2.1. Валовой внутренний продукт (ВВП) и методы его расчета

##### 2.1.1. Номинальный и реальный ВВП. Потенциальный ВВП

#### 2.2. Система национальных счетов

#### 2.3. ВВП и чистое экономическое благосостояние

#### 2.4. ВВП и экономический рост

В лекции I данного курса отмечалось, что важнейшим методом в макроэкономике является агрегирование. Нас интересуют такие показатели, как совокупный выпуск продукции, инвестиции, сбережения и др. в масштабах национальной экономики. Источником сведений об этих макроэкономических переменных является **система национальных счетов (СНС)**, или национальное счетоводство. Анализ начнем с важнейшего показателя системы национальных счетов — валового внутреннего продукта (ВВП).

## 2.1. Валовой внутренний продукт (ВВП) и методы его расчета

В экономике каждой страны существует множество различных видов хозяйственной деятельности. На заводах производится машины и оборудование, в сельском хозяйстве работники заняты произ-

---

<sup>1</sup> *Пол Самуэльсон* — американский экономист, автор известного учебника «Экономика», выдержавшего 16 изданий, лауреат Нобелевской премии по экономике (р. 1915).

водством продовольствия для населения и сырья для промышленности, в сфере услуг трудятся банковские служащие, учителя, врачи. В свободное время мы пользуемся услугами развлекательных учреждений. Как измерить итоги экономической активности населения страны в целом за определенный промежуток времени, например за год? Как их суммировать, или агрегировать? Ведь еще со школьной скамьи каждому известно, что нельзя складывать яблоки и апельсины. Да, этого сделать нельзя, но можно сложить их ценность, представленную в денежных единицах, например в рублях, долларах или евро. Таким образом, мы подошли к исследованию важнейшей категории в макроэкономике — **валовому внутреннему продукту** и различным методам его расчета.

В макроэкономической науке принято выделять три метода исчисления ВВП: производственный, суммирования расходов и суммирования доходов. Использование любого из методов дает в итоге одинаковую величину ВВП. Рассмотрим каждый из них подробнее. Но прежде заметим, что источники сведений для системы национальных счетов весьма разнообразны. Ими может быть статистика розничных продаж, выборочные обследования различных отраслей промышленности, счета фирм о прибылях и убытках, налоговые декларации о подоходном налоге граждан и другие источники.

■ ***Производственный метод (метод суммирования добавленной стоимости)***

Согласно этому методу *ВВП представляет собой суммарную рыночную оценку текущего производства конечных товаров и услуг, произведенных в границах страны за определенный период времени* (обычно за год). Поясним это определение.

Во-первых, речь идет о *конечных* товарах и услугах, т.е. товарах, предназначенных для конечного потребления, в отличие от *промежуточных* товаров и услуг (сырья, материалов и услуг, используемых в качестве затрат на производство), которые поступают в дальнейшую переработку. Деление благ на конечные и промежуточные определяется их функциональным назначением. Так, яблоки, купленные домашней хозяйкой для потребления ее семьей, являются конечным товаром. А вот яблоки, которые приобрел консервный завод как сырье для производства компотов и варенья, относятся к промежуточной продукции.

Во-вторых, речь идет именно о внутреннем продукте, т.е. ВВП, созданном на территории данной страны. От ВВП следует отличать **валовой национальный доход (ВНД)**, заменивший собой прежний показатель **валового национального продукта (ВНП)**, который представляет собой текущую рыночную оценку всех конечных товаров и услуг, созданных факторами производства, находящихся в собственности резидентов<sup>1</sup>, в том числе и на территории других государств.

Дело в том, что часть произведенной в нашей стране продукции может являться собственностью нерезидентов. Например, нерезидентам принадлежит часть каких-то российских месторождений полезных ископаемых. И хотя эта продукция произведена на территории России, она будет включаться в ВНД других стран. Но если российским резидентам принадлежит какая-то часть факторов производства за рубежом, то доход от этих факторов будем включать в ВНД России. В закрытой экономике, т.е. экономике, не имеющей никаких торгово-экономических отношений с другими странами, ВВП и ВНД совпадают.

Образно выражаясь, можно сказать, что при расчете ВВП учитывается географический фактор, а при расчете ВНД — «фактор резидентности».

Всемирный банк начал публиковать данные по показателю ВНД в последние два года. Данные о ВНД, выраженные в национальных валютах, конвертируются в доллары США по методике Всемирного банка, называемой «Атлас». Методика основана на использовании усредненного обменного курса валют за последние три года в целях выравнивания эффекта временных колебаний обменного курса.

Для оценки уровня жизни населения важно знать не только уровень ВВП или ВНД, но и значения этих показателей в расчете на душу населения, о чем пойдет речь в последнем вопросе данной лекции.

---

<sup>1</sup> В Соответствии с руководством по составлению платежного баланса МВФ (5-я редакция 1993 г.) концепция резидентности не основывается на критериях национальной принадлежности экономического субъекта или на юридических критериях определения какого-либо государства. Экономический субъект является резидентом данной страны, если он имеет центр экономических интересов на ее экономической территории. На практике для установления центра экономических интересов достаточно признака ведения субъектом экономической деятельности в течение одного года.

Как же рассчитать стоимость конечных товаров и услуг? Ведь в цену каждого товара входят затраты, связанные со стоимостью промежуточной продукции. Нам же необходимо суммировать только **добавленную стоимость**, т.е. то, что предприятие (фирма) добавило к стоимости производимого продукта. Добавленная стоимость определяется как разница между доходами фирмы от продажи товаров и затратами на покупку сырья и полуфабрикатов у других фирм.

Поясним эту проблему на примере данных табл. 2.1.

*Таблица 2.1*

**Расчет величины добавленной стоимости (усл. ед.)**

Продукт	Выручка от продажи	Стоимость промежуточного продукта	Добавленная стоимость (заработная плата, проценты, арендные платежи и т.п.)
Рожь	4	0	4
Мука	6	4	2
Испеченный хлеб	12	6	6
Хлеб, доставленный в супермаркет	20	12	8
Итого:	42	22	20

Итак, если бы мы суммировали стоимость всех товаров, не «очистив» их от промежуточного продукта, то величина условного ВВП (42 ден. ед.) была бы почти в два раза больше, чем сумма добавленной стоимости (20 ден. ед.). Методом добавленной стоимости мы не допустили так называемого повторного счета при исчислении годового объема ВВП.

К добавленной стоимости, создаваемой во всех отраслях экономики, следует прибавить и **чистые налоги на товары** (т.е. налоги на товары за вычетом субсидий на них), а также **амортизацию** (стоимость потребленных инвестиционных благ — станков, машин, оборудования и т.п.).

Примечательно, что добавленная стоимость может быть и отрицательной. Очевидно, такой случай мы будем наблюдать, если фирма, перерабатывая в готовую продукцию сырье и материалы (ме-

талл), создает некий продукт (кастрюлю, автомобиль, трактор), который не пользуется спросом у потребителей. Продать такие товары невозможно или можно, лишь сильно снизив на них цену, даже ниже стоимости закупленного сырья. Иначе говоря, создание отрицательной добавленной стоимости — это растрата ограниченных ресурсов общества, что было характерным для деятельности многих предприятий в условиях социалистической экономики и, к сожалению, для деятельности некоторых предприятий в условиях переходной экономики.

### ■ Метод суммирования расходов

ВВП, рассчитанный этим методом, представляет собой сумму расходов экономических агентов на все конечные товары и услуги: хлеб, яблоки, станки, услуги жилищно-коммунального хозяйства, услуги парикмахера, водителя троллейбуса и т.д.

Итак, каковы основные статьи расходов экономических агентов, которые следует учесть?

1. Личное потребление, или потребительские расходы ( $C$ ).
2. Валовые внутренние инвестиции, или капиталовложения ( $I_g$ ), т.е. чистые инвестиции ( $I_n$ ) плюс амортизация ( $d$ ). Чистые инвестиции — это прирост запаса инвестиционных товаров (капитальных благ). Вместе с тем станки, машины, оборудование в течение года изнашиваются и для возмещения их износа требуются ежегодные амортизационные отчисления. Принято выделять три вида внутренних инвестиций: инвестиции в жилищное строительство, в основной капитал (станки, машины, оборудование и т.п.) и инвестиции в товарно-материальные запасы. Определение «внутренние» означает, что инвестиции осуществлены жителями данной страны, но не обязательно являются расходами на товары и услуги, произведенные в данной стране. Например, в них могут входить и расходы на импортные товары.
3. Государственное потребление, или государственные закупки товаров и услуг ( $G$ ). В состав этого показателя не входят государственные трансферты (различные виды социальной помощи), которые являются результатом перераспределения.
4. Экспорт (минус импорт) товаров и услуг, т.е. чистый экспорт ( $NX$ ).

Таким образом, обозначив ВВП буквой  $Y$ , можно записать ос-

новное макроэкономическое тождество<sup>1</sup>, используемое в системе национальных счетов:

$$Y = C + I_g + G + NX. \quad (2.1)$$

■ **Метод суммирования доходов**

На добавленную стоимость, о которой шла речь выше, можно посмотреть и по-иному: ведь добавленная стоимость — это то, что фирма оплачивает в виде доходов владельцам факторов производства: заработная плата, прибыль, процент, рента. Следовательно, сумма всех добавленных стоимостей должна быть равна сумме всех доходов (оплата труда наемных работников, прибыль, процент, рентные платежи). Таким образом, концептуально метод суммирования доходов совпадает с производственным методом.

Но следует заметить, что при этом методе к сумме всех доходов необходимо прибавить амортизацию и косвенные налоги. Последние два показателя не являются доходами в том смысле, что не оплачивают чьи-то услуги. Однако без этих двух показателей мы не получим одинаковые результаты расчета ВВП по производственному методу и методу суммирования доходов.

В определенном смысле последний метод расчета ВВП может рассматриваться как контрольный, поскольку он рассчитывается на основе иных источников (например, налоговых деклараций), нежели производственный метод и метод суммирования расходов.

В табл. 2.2 приведены данные о ВВП России, рассчитанном производственным методом, методом суммирования расходов (по использованию) и доходов. Как видим, все они в итоге дают одну и ту же величину ВВП, произведенного в 2003 г., — 13 285,2 млрд руб., или 13,285 трлн руб.

---

<sup>1</sup> Приведенная формула, строго говоря, является тождеством, т.е. утверждением, которое выполняется всегда, и должна записываться как  $Y \equiv C + I_g + G + NX$ . В отличие от тождества уравнение выполняется лишь при определенных условиях. Тем не менее далее в целях упрощения мы будем использовать знак равенства. Символом  $I$  (без нижнего индекса «g») в дальнейшем будет обозначаться величина валовых инвестиций (если иное смысловое обозначение не оговорено) в системе национальных счетов, при исследовании основных пропорций макроэкономического равновесия как в закрытой, так и в открытой экономике.



Таблица 2.2.

Номинальный ВВП России в 2003 г. (в текущих ценах, млрд руб.)

<b>ВВП, рассчитанный по производственному методу</b>	<b>13 285,2</b>
В том числе:	
<b>производство товаров</b>	4 807,8
<b>производство услуг</b>	7 106,0
в том числе:	
<b>рыночные услуги</b>	5 820,1
из них:	
транспорт и связь	1 115,0
торговля (оптовая и розничная), общественное питание и заготовки	2 652,0
<b>нерыночные услуги</b>	1 285,9
<b>ВВП, рассчитанный по методу расходов</b>	<b>13 285,2</b>
В том числе:	
<b>расходы на конечное потребление</b>	8 969,4
— домашних хозяйств	6 561,1
— государственных учреждений	2 246,8
— некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства	161,5
<b>валовое накопление</b>	2 737,4
<b>чистый экспорт</b>	1 515,2
<i>Статистическое расхождение</i>	63,2
<b>ВВП, рассчитанный по методу расходов</b>	<b>13 285,2</b>
В том числе:	
оплата труда наемных работников, (включая скрытую)	6 132,2
чистые налоги на производство и импорт	1 773,7
валовая прибыль экономики и валовые смешанные доходы	5 379,3

Источник: Госкомстат России. [www.gks.ru/scripts/free/1c.exe?XXXX](http://www.gks.ru/scripts/free/1c.exe?XXXX)

Важно отметить, что при расчете ВВП в его величину не включаются следующие виды сделок:

- стоимость финансовых сделок (рыночные цены акций, облигаций и др. финансовых инструментов);

- стоимость подержанных (проданных) товаров, антиквариата, так как они были произведены в предыдущий период;
- частные трансферты (например, денежный перевод вам от бабушки из Саратова);
- государственные трансферты (помощь из государственного бюджета неполным семьям, ветеранам, всякого рода социальные пособия).

Все перечисленные виды сделок не создают добавленной стоимости в текущем году и поэтому не включаются в состав ВВП.

В заключение этого раздела лекции мы рассмотрим взаимосвязь между инвестициями и сбережениями. С одной стороны, созданный ВВП представлен как сумма потребления и инвестиций (в упрощенной модели, без учета государственного сектора и заграницы). С другой стороны, ВВП используется для потребления и сбережения.

Запишем это в виде тождества:

$$C + I = C + S. \quad (2.2)$$

Из этого следует, что инвестиции равны сбережениям:

$$I = S. \quad (2.3)$$

Выведенные тождества очень важны для понимания процессов накопления и сбережения, непосредственно связанных с общим равновесием в экономике. Об этом речь пойдет в следующих лекциях.

### **2.1.1. Номинальный и реальный ВВП. Потенциальный ВВП**

В ВВП, измеренном в текущих ценах, не всегда точно отражается рост валового продукта в физическом выражении. Например, если за 10 лет ВВП вырос с 10 до 25 трлн руб., это не означает, что физический объем конечной продукции увеличился в 2,5 раза.

Дело в том, что на показатель ВВП, выраженный в текущих рыночных ценах, влияет не только изменение физического объема благ и услуг, но и инфляционные или дефляционные процессы, связанные соответственно с обесценением или удорожанием денег.

Поэтому ВВП необходимо рассчитывать не только в текущих ценах, но и в ценах так называемого **базисного года**. Это означает, что мы должны рассчитывать ВВП в *неизменных ценах*, чтобы элиминировать влияние изменения уровня цен в стране.

Таким образом, различают **номинальный ВВП**, т.е. ВВП, выраженный в текущих ценах, и **реальный ВВП**, т.е. ВВП, выраженный в неизменных ценах (в ценах базисного года). Например, если все конечные товары и услуги, созданные в России за 2003 г., рассчитать в ценах 2000 г., то определим величину реального ВВП за 2003 г.

Если номинальный ВВП разделить на реальный, то получим **дефлятор ВВП**. Дефлятор ВВП — это ценовой индекс.

Запишем его в виде формулы:

$$\text{Дефлятор ВВП} = (\text{номинальный ВВП})/(\text{реальный ВВП}). \quad (2.4)$$

Проблема, как отмечалось выше, состоит в том, что если сравнивать номинальные показатели ВВП за два каких-нибудь года, например за 2000 и 2003 г., то получим некий индекс, в котором смешаны (или свалены в кучу) изменения физического объема производства и изменения цен.

Как же их разделить?

Приведем пример, предположив, что во всей экономике производятся два товара — яблоки и апельсины. Допустим, что в 2000 г. произведены 2 яблока по цене 4 руб. за штуку и 3 апельсина по цене 5 руб. Тогда номинальный ВВП 2000 г. составит  $(2 \times 4) + (3 \times 5) = 23$  руб. В 2003 г. произведены 3 яблока по цене 5 руб. и 4 апельсина по цене 7 руб. Тогда номинальный ВВП за 2003 г. составит  $(3 \times 5) + (4 \times 7) = 43$  руб. Разделим номинальный ВВП за 2003 г. на номинальный ВВП за 2000 г. и получим:  $43/23 = 1,86$ . Это и есть некий «смешанный» индекс, в котором одновременно отражено изменение и физического объема совокупного выпуска, и цен на товары.

Определим *только изменение уровня цен*, т.е. рассчитаем величину дефлятора ВВП. Для этого цены 2000 г. примем за базисные и получим следующие результаты: реальный ВВП за 2003 г. составит  $(3 \text{ яблока} \times 4 \text{ руб.}) + (4 \text{ апельсина} \times 5 \text{ руб.}) = 32$  руб. Величина дефлятора ВВП составит:  $43/32 = 1,34$ . Это и есть индекс цен.

Теперь определим индекс физического объема:  $1,86/1,34 = 1,39$ . Эту величину можно получить и другим путем, сравнивая реальный ВВП за 2002 и за 2000 г. Если мы принимаем 2000 г. за базисный, то величина номинального и реального ВВП за этот год совпадают. Следовательно,  $32/23 = 1,39$ . Таким образом, физический объем производства с 2000 по 2002 г. увеличился на 39%, при этом уровень цен увеличился на 34%.

По данным Госкомстата (ныне — Федеральная служба государственной статистики, ФСГС), в России номинальный ВВП в 2003 г.

составил, как отмечалось выше, 13 285,2 млрд руб.; рассчитанный же в ценах 2000 г. (принят Госкомстатом России за базисный для периода начиная с 2001 г. и далее) реальный ВВП составил в 2003 г. 8 627,2 млрд руб. Дефлятор ВВП, следовательно, составил 1,53.

Дефлятор ВВП рассчитывается для всех товаров и услуг как потребительского, так и инвестиционного назначения. Но для населения бóльший интерес представляет **индекс потребительских цен (ИПЦ)**. Ведь домашние хозяйства не приобретают экскаваторы, доменные печи и прокатные станы, а расходуют полученные ими доходы на предметы повседневного обихода, продовольствие, оплату коммунальных услуг. В экономической теории ИПЦ рассчитывается как **индекс Ласпейреса**.

Индекс Ласпейреса определяется для *неизменного* набора товаров (при расчете стандартной потребительской корзины):

$$I_L = \frac{\sum p_1^i q_0^i}{\sum p_0^i q_0^i}, \quad (2.5)$$

где  $q_0^i$  — количество товаров и услуг, произведенных в базисном году;

$p_0^i$  — цены товаров и услуг в базисном году;

$p_1^i$  — цены товаров в текущем году.

**Индекс Пааше**<sup>1</sup> (дефлятор ВВП) рассчитывается для *изменяющегося* набора товаров:

$$I_P = \frac{\sum p_1^i q_1^i}{\sum p_0^i q_1^i}, \quad (2.6)$$

где  $q_1^i$  — количество товаров и услуг в текущем году.

В заключение этого вопроса следует сказать и о **потенциальном ВВП**, т.е. ВВП, рассчитанном для *уровня полной занятости всех ресурсов*. В последующих лекциях мы будем часто оперировать этим показателем, рассматривая проблемы макроэкономического равновесия, безработицы, инфляции, альтернативных подходов к государственному регулированию экономики.

---

<sup>1</sup> Герман Пааше (1851—1925) — немецкий экономист, известен как создатель индекса.

## 2.2. Система национальных счетов

Система национальных счетов (СНС) представляет собой систему таблиц в форме бухгалтерских счетов, характеризующих процесс производства, распределения и конечного использования ВВП, как правило, за год. В условиях нарастающей глобализации мирохозяйственных связей большинство высокоразвитых стран основывают свои системы национального счетоводства на международных стандартах. Важнейшим из них является СНС-93, т.е. система национальных счетов, разработанная совместными усилиями ООН, МВФ, Всемирного банка, Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и отдела статистики Европейского союза, одобренная Статистической комиссией ООН в 1993 г. В СНС, кроме ВВП, входят и другие, тесно связанные с ним показатели, которые будут рассмотрены далее.

На схеме 1, представленной ниже, показан последовательный переход от показателя ВВП к показателю личного располагаемого дохода, в большей степени отражающего благосостояние населения страны.

Схема 1. Взаимосвязь показателей СНС

<b>ВВП</b> минус амортизация =
= <b>ЧВП (чистый внутренний продукт)</b> минус косвенные налоги* =
= <b>Национальный доход (НД)</b> , т.е. доходы поставщиков факторов производства от участия в текущем производстве (общий объем заработной платы, ренты, процентов и прибылей, или сумма рыночных цен факторов производства) минус взносы на социальное страхование минус налоги на прибыль корпораций минус нераспределенные прибыли корпораций плюс трансфертные платежи (трансферты не являются результатом трудовой деятельности. Имеются в виду выплаты: а) по социальному страхованию (по старости, безработице и т.п.); б) по вспомоществованию; в) ветеранам; г) частных пенсий и пособий и т.п.) =
= <b>Личный доход (ЛД)</b> (полученный доход в отличие от национального дохода, т.е. заработанного дохода) минус индивидуальные налоги =
= <b>Располагаемый доход (РД)</b> (доход после уплаты налогов).

\* Многие товары в ряде стран облагаются таким косвенным налогом, как налог на продажу. Например, 1 галлон бензина равен 1 долл., но 20 центов из не-

го уходит в виде налога государству. Следовательно, 20 центов — это не доход владельца фактора производства и поэтому вычитаются из показателя чистого внутреннего продукта (ЧВП).

Таким образом, система национальных счетов позволяет рассмотреть итоги деловой активности населения страны на стадиях производства, распределения и использования ВВП. В частности, СНС позволяет правительству страны определить основные цели макроэкономической политики исходя из рассмотренных выше показателей.

## **2.3. ВВП и чистое экономическое благосостояние**

В последние три десятилетия в западной экономической теории все чаще подчеркивается, что ВВП не совсем точно отражает благосостояние общества, более того, является «искусственным» показателем, манипулирование которым создает возможность для правительства представлять положение дел в стране так, как ему наиболее выгодно, особенно в год президентских или парламентских выборов. Например, президент России в 2002 г. заявил, что планы правительства, в которых заложен годовой прирост ВВП в ближайшие годы 3 — 4%, недостаточно амбициозны. Перед правительством была поставлена задача удвоения объема ВВП за 10 лет. Решить эту проблему, «отрапортовать» президенту через год о высоких темпах прироста годового ВВП, можно достаточно просто (речь не идет о фальсификации статистических данных, хотя нельзя исключить и этого вызывающего сожаление обстоятельства). Необходимо организовать реализацию какого-нибудь грандиозного проекта, наподобие переброски северных рек в засушливые районы России и страны ближнего зарубежья. Сколько будет развернуто строительных работ, гидросооружений, сколько будет в связи с этим создано экскаваторов, грузовиков, сколько грунта будет изъято и переброшено в иные места, сколько доходов получают владельцы задействованных в данном проекте факторов производства! Тогда по итогам года рост ВВП может составить и 6, и 8 %, и более. Но будет ли это отражать улучшение экономического благосостояния страны?

Назовем главные проблемы, связанные с оценкой ВВП как главного измерителя итогов экономической деятельности.

Показатель ВВП не отражает воздействия производства на окружающую среду (сопровождался ли рост производства экологическими катастрофами, отравлением рек и земли кислотными дождями, засорением почвы и вообще загрязнением окружающей среды).

В ВВП сложно учесть деятельность в секторе теневой экономики, хотя в версии СНС-93 содержатся рекомендации по учету теневой деятельности в составе ВВП. Следует заметить, что в научной и публицистической литературе упоминаются и другие термины, которые используются как синонимы выражения «теневая экономика»: «неформальная экономика», «подпольная экономика», «нелегальная экономика» и др. В данной лекции остановимся на термине **«ненаблюдаемая экономика»**, используемом как международными организациями, так и Федеральной службой государственной статистики. Согласно классификации ОЭСР ненаблюдаемая экономика подразделяется на:

- теневое производство;
- незаконное производство;
- производство неформального сектора;
- производство домашних хозяйств для собственного конечного использования.

Поясним перечисленные пункты.

1. В ВВП не учитывается поток товаров и услуг в рамках теневого производства, или **теневой экономики**, под которой подразумевается разрешенная законом деятельность, официально не декларируемая или приуменьшаемая осуществляющими ее экономическими субъектами с целью уклонения от уплаты налогов, социальных взносов и т.п. Экономические субъекты, работающие в теневом секторе, -- это и репетиторы, и приходящие няни, и «леваки», практикующие частный извоз. Все они не регистрируют свою деятельность в соответствующих административных органах.

2. В ВВП не учитываются действительно незаконные виды деловой активности — изготовление и продажа наркотиков, проституция и прочие деструктивные виды деятельности. Не учитываются, потому что их субъекты не регистрируются в официальных органах, а доходы, получаемые от такого предпринимательства, не декларируют. Примечательно, что в случае легализации деятельности, ранее считавшейся незаконной (например, проституции), рыночная оценка услуг жриц «первой древнейшей профессии» будет включаться в состав ВВП.

3. В ВВП не учитывается деятельность в сфере неформального сектора экономики, которая определяется как «все виды производственной деятельности, осуществляемые теми некорпорированными предприятиями в секторе домашних хозяйств, которые не зарегистрированы и/или размер которых по количеству занятых меньше определенного порогового значения, и которые имеют какое-либо рыночное производство»<sup>1</sup>. Например, если муж, жена и три нанятых ими работника заняты выпечкой пирожков для реализации их на ближайшем рынке, причем их деятельность не зарегистрирована и осуществляется в собственной квартире, то она, скорее всего, подпадает под определение неформального сектора.

4. В ВВП не включается то, что производится для конечного использования в домашних хозяйствах, т.е. не «выносятся на рынок» и, следовательно, не имеет рыночной оценки. Например, в системе национальных счетов вообще не оценивается труд домашних хозяек. Классическим образцом описываемой проблемы является пример П. Самуэльсона: холостяк пользуется услугами приходящей домработницы. Ее доход будет включаться в состав ВВП (по методу суммирования доходов). Но по зрелом размышлении холостяк решает жениться на своей домработнице. Как жена она выполняет те же виды работ по дому, но теперь уже не получает от мужа ни цента. Следовательно, ВВП уменьшится на величину тех денежных выплат, которые раньше получала и декларировала домработница.

Краткое описание различных секторов ненаблюдаемой экономики позволяет констатировать, что все они, за исключением деятельности в рамках домашнего хозяйства, находятся вне формальных правил, или вне закона, и связаны с административными или уголовными правонарушениями.

Таким образом, отсутствие в показателе ВВП деятельности в сфере ненаблюдаемой экономики, по мнению многих экономистов, занижает его величину. В разных странах мира, как с рыночной, так и с переходной экономикой, масштабы ненаблюдаемой экономики составляют от 10 до 60% от официального ВВП. На начало 2004 г., по оценкам Госкомстата России, масштабы ненаблюдаемой экономики в нашей стране составляли 23% ВВП; по альтер-

<sup>1</sup> Измерение ненаблюдаемой экономики. Руководство. Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Париж. 2002. С. 13.



нативным расчетам различных исследовательских организаций — 40 — 50% от ВВП.

Еще одна проблема заключается в том, что при исчислении ВВП, как правило, величина добавленной стоимости устанавливается на рынке. Но это сложно сделать по отношению к услугам, которые производятся в государственном секторе и предоставляются более или менее бесплатно. Как на практике решается эта проблема? Добавленная стоимость при учете вклада в ВВП учителя, медсестры и офицера определяется в соответствии с их заработной платой, которая не обязательно отражает их индивидуальный вклад в добавленную стоимость — ведь эта заработная плата устанавливается не на рынке, а государством.

Недостатки, связанные с расчетом ВВП, который не полностью отражает масштабы деловой активности и уровень экономического благосостояния нации, попытались устранить американские ученые В. Нордхаус<sup>1</sup> и Дж. Тобин<sup>2</sup>, предложившие использовать показатель **чистого экономического благосостояния (ЧЭБ)**.

Для расчета показателя ЧЭБ из ВВП нужно вычесть денежную оценку факторов, отрицательно влияющих на благосостояние общества, и прибавить денежную оценку факторов, положительно влияющих на него. В нашем примере с переброской воды из северных рек в южные районы нужно выявить все негативные последствия этого мероприятия (изменение микроклимата, экологически неблагоприятные последствия для населения, затопленные площади с находящимися на них постройками и т.п.) и дать им денежную оценку. Таким же образом следует выразить в денежной форме ту деятельность в рамках домашних хозяйств, которая осуществляется по принципу «сделай сам», т.е. ремонт квартиры собственными силами, выращивание цветов для эстетики садового участка, воспитание домохозяйками своих детей и т.п. Увеличение свободного времени, или досуга, которое улучшает благосостояние граждан страны, также должно получить денежную оценку.

---

<sup>1</sup> *Вильям Нордхаус* — известный американский экономист, соавтор знаменитого учебника «Экономика» (П. Самуэльсон, В. Нордхаус), специалист по экономике природных ресурсов, теории политического делового цикла, государственного регулирования.

<sup>2</sup> *Джеймс Тобин* (1918—2002) — американский экономист, представитель неокейнсианского направления в экономической теории, лауреат Нобелевской премии по экономике.

Уточняя значение показателя ЧЭБ, заметим, что самое сложное при реализации этой научной концепции — дать денежную оценку факторов, влияющих на ЧЭБ. В руководствах по использованию СНС-93 и недавно вышедшем в свет «Руководстве по измерению ненаблюдаемой экономики», а также других рекомендациях международных организаций предлагаются различные косвенные методы оценки масштабов теневого, неформального сектора и других видов ненаблюдаемой экономики. Тем не менее на сегодняшний день все страны, ведущие национальное счетоводство, используют показатель ВВП для оценки результатов деловой активности субъектов экономики.

## **2.4. ВВП и экономический рост**

**Экономический рост** — это такое развитие национальной экономики, при котором увеличивается реальный ВВП. Мерой экономического роста является ежегодный темп прироста реального ВВП. Так, по данным Госкомстата России за 2003 г., темп прироста ВВП составил 7,3%.

Уровень реального ВВП страны — важный показатель ее экономического благосостояния. Мы уже говорили о том, что президент России поставил перед правительством задачу удвоения ВВП за 10 лет. Если использовать известное в математике «правило величины 70», то можно определить, каков должен быть годовой темп прироста ВВП, чтобы его уровень удвоился за 10 лет<sup>1</sup>. «Правило величины 70» позволяет узнать, через сколько лет произойдет удвоение того или иного показателя при данных ежегодных темпах его прироста. Поскольку количество лет нам в данном случае известно, можно узнать, каков должен быть ежегодный темп прироста ВВП:  $70/10 = 7$ . Следовательно, для выполнения этой амбициозной задачи необходимо, чтобы ВВП каждый год прирастал на 7%.

Объем реального ВВП — важный показатель благосостояния, но точнее его отражает показатель **ВВП (или ВНД) на душу населения** (табл. 2.3).

---

<sup>1</sup> О «правиле величины 70» пойдет речь и в лекции 10, посвященной безработице и инфляции. Там мы будем рассчитывать, через сколько лет произойдет удвоение уровня цен при данных ежегодных темпах инфляции.

Таблица 2.3

**Валовой национальный доход на душу населения по странам мира в 2002 г.**  
(в долларах США, по паритету покупательной способности валют<sup>1</sup>, цифра перед названием страны означает ее место, занимаемое в мировом ранге)

1	Люксембург	51 060
3	Норвегия	35 840
5	США	35 060
7	Швейцария	31 250
8	Дания	29 450
10	Австрия	28 240
12	Канада	28 070
18	Австралия	29 960
20	Германия	26 220
21	Франция	26 180
22	Япония	26 070
23	Великобритания	25 870
25	Италия	25 320
27	Швеция	25 080
38	Испания	20 460
56	Чехия	14 500
59	Венгрия	12 810
60	Словакия	12 190
66	Эстония	11 120
70	Польша	10 130
<b>83</b>	<b>Российская Федерация</b>	<b>7 820</b>
85	Бразилия	7 250

Источник: World Development Indicators database, World Bank, July 2003-1: [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org)

Как правило, те страны, которые в долгосрочном периоде показывали высокие среднегодовые темпы экономического роста, к на-

<sup>1</sup> Подробнее о паритете покупательной способности (ППС) см. лекцию 14. Здесь же мы отметим, что ППС — это показатель числа единиц валюты страны Б, которое потребовалось бы в этой стране для приобретения такого же количества товаров и услуг, которое за одну единицу валюты страны А можно купить в стране А.

стоящему времени имеют и более высокий уровень ВВП на душу населения. Но от каких факторов зависит экономический рост? Выделим наиболее важные из них.

1. *Труд* — количество занятых в экономике страны.

2. *Капитал*. К этой категории относится прежде всего физический капитал, т.е. станки, машины, оборудование, сооружения инфраструктуры.

3. *Человеческий капитал*, под которым понимается запас знаний, навыков и квалификация, которыми обладают работники.

4. *Природные ресурсы* — земля, особенно пригодная для сельскохозяйственного производства, водные ресурсы, полезные ископаемые и т.п.

5. *Технологические знания*, или технологический прогресс.

Для исследования экономического роста вспомним понятие, известное из курса микроэкономики — «производительность труда». Эта категория представляет собой выпуск продукции в расчете на одного занятого  $Y/L$ , где  $Y$  — объем выпуска, а  $L$  — количество занятых в экономике страны или количество отработанных человеко-часов труда. Расчеты, произведенные по разным странам, показывают, что различия в объеме ВВП на душу населения объясняются различиями в производительности труда. При прочих равных условиях чем выше уровень производительности труда, тем выше ВВП или ВВП на душу населения. Можно сожалеть, что Россия занимает 83-е место по величине ВВП на душу населения, в то время как США — 5-е место, но ведь и производительность труда в США намного выше, чем в России. В расчете на одного занятого в США производительность труда составляла 60 728 долл. в 2002 г. В России производительность труда в 5,5 раз ниже, чем в США, и в том же году равнялась примерно 11 000 долл.

Экономический рост может быть как **экстенсивным**, так и **интенсивным**. Первый случай характеризуется тем, что в течение рассматриваемого периода производительность труда не изменяется, т.е. соотношение  $Y/L$  остается постоянным. При интенсивном росте темп роста ВВП опережает темп роста числа занятых, т.е. повышается производительность труда.

Итак, увеличить выпуск продукции можно за счет вовлечения дополнительной рабочей силы, расширения станочного парка, распашки новых земель. Все это — примеры экстенсивного экономического роста, когда ВВП растет благодаря количественному увеличению факторов производства. Российская экономика практически

на всем протяжении прошлого века развивалась путем экстенсивного роста. Однако современный экономический рост, который демонстрируют промышленно развитые страны — США, Япония, Канада, страны Западной Европы, — обусловлен прежде всего ростом производительности труда, т.е. налицо интенсивный экономический рост.

Американский экономист Э. Денисон еще в середине прошлого века опубликовал фундаментальный труд — «Исследование различий в темпах экономического роста»<sup>1</sup>. Автор стремился выявить, какие факторы обусловили рост экономики США за 1929—1982 гг. Прирост национального дохода за этот период в среднем составлял 2,9 % ежегодно, т.е. ВВП удваивался каждые 24 года. По расчетам Денисона, 32% этого прироста можно было объяснить увеличением трудозатрат, т.е. увеличением количества человеко-часов труда, а 68% — повышением производительности труда. Но каковы слагаемые роста производительности труда? Согласно Денисону их можно разложить, или дезагрегировать, следующим образом:

- технологический прогресс — 41%;
- затраты капитала — 28%;
- образование — 20%;
- экономия на масштабе производства — 13%;
- улучшение размещения ресурсов — 11%;
- социальные изменения — (-13%).

Оценки за более поздний период показывают, что радикальных сдвигов в распределении вклада перечисленных факторов в экономический рост США не произошло. Так, технологический прогресс по-прежнему играет решающую роль в росте производительности труда. Под этим фактором подразумеваются новые способы организации производственного процесса и организации управления, новые информационные технологии, открытия в различных сферах науки, использованные в производственном процессе, и т.п. Особо следует обратить внимание на вклад такого фактора, как образование. По сути, речь идет о разновидности капитала — *человеческом капитале*, под которым понимаются знания и трудовые навыки, приобретенные работниками в процессе образования и трудовой

---

<sup>1</sup> Денисон Э. Исследование различий в темпах экономического роста. М., 1971. Denison E. Trend in American Economic Growth, 1929 — 1982. Washington. Brookings Institution, 1985.

деятельности. Инвестиции в человеческий капитал — важнейший фактор современного экономического роста.

Отрицательный вклад некоторых социальных изменений в экономический рост (государственное регулирование в социальной сфере, контроль за качеством окружающей среды, регулирование сферы здравоохранения) объясняется следующим образом. Усиление государственного регулирования, связанное с контролем над загрязнением окружающей среды, может привести к замедлению темпов экономического роста. Так, если государственные стандарты на выброс вредных веществ в атмосферу заставляют предприятия устанавливать очистные сооружения, то выпуск продукции в расчете на одного занятого снизится. Да, конечно, воздух станет чище, но зато темпы экономического роста снизятся. Социальное законодательство, связанное с созданием достойных условий для жизни пенсионеров и инвалидов, требует от фирм определенных затрат, которые также замедляют темпы экономического роста. Например, все жилые здания, офисы, сооружения транспорта должны быть оборудованы пандусами для инвалидов-колясочников, для чего потребуются дополнительные расходы, которые в противном случае могли быть направлены на увеличение выпуска продукции. Эти примеры показывают, что улучшение качества жизни может сопровождаться снижением темпов экономического роста. Следовательно, мы вновь приходим к выводу, что экономический рост, измеряемый темпами прироста ВВП, и повышение благосостояния общества — это не одно и то же.

Однако институциональные факторы могут играть (и действительно играют) важную роль в повышении производительности труда и увеличении темпов экономического роста. Защита государством прав собственности, поддержание общественного порядка, независимый суд — все эти факторы положительно влияют на экономический рост. Недавние исследования, проведенные Всемирным банком, подтверждают положительную взаимосвязь между созданием рыночных институтов и экономическим ростом<sup>1</sup>.

Одним из методов оценки благосостояния страны в более широком смысле, чем подсчет ВВП, является использование показателя **истинных сбережений**, разработанного исследователями Всемирного банка в конце 1990-х гг. Цель расчета этого показателя — пред-

---

<sup>1</sup> Доклад о мировом развитии 2002 года. Создание институциональных основ рыночной экономики. Всемирный банк. М., Весь мир. 2002. С. 9 — 11.

ставить стоимость изменения широкого спектра активов, которые важны для развития страны: производственные активы, природные ресурсы, качество окружающей среды, человеческие ресурсы.

Как же рассчитывается этот показатель? Вначале корректируется показатель валовых внутренних сбережений: разница между валовыми внутренними сбережениями и величиной обесценения производственных активов (амортизацией) дает величину чистых внутренних сбережений. Затем к чистым внутренним сбережениям прибавляются расходы на образование и вычитаются потери от истощения природных ресурсов и ущерб от загрязнения окружающей среды. Все входящие в расчет величины берутся в процентах от ВВП. Итогом проведенных расчетов и является показатель истинных внутренних сбережений (табл. 2.4).

Таблица 2.4

Показатель истинных внутренних сбережений в отдельных странах мира в 2000 г. (%)

Страна	Истинные внутренние сбережения	Страна	Истинные внутренние сбережения
Япония	18,0	Россия	-13,4
Германия	10,2	Словакия	18,8
Франция	14,3	Чехия	17,0
Великобритания	7,0	Польша	12,7
Канада	13,7	Венгрия	16,3
США	9,3	Китай	26,8

Источник: Вопросы экономики. 2004. № 2. С. 45.

Среднемировой уровень истинных внутренних сбережений в 1999 г. оценивался Всемирным банком в 13,6% от ВВП, в то время как среднемировые валовые внутренние сбережения оценивались в 22,2% от ВВП. Такая ситуация характерна для многих стран мира; при формальном экономическом росте происходят деградация окружающей среды, потери человеческого капитала и т.п. Причины указанного соотношения этих показателей вполне понятны. Экономический рост во многих странах, в том числе и в России, не сопровождался адекватными вложениями в человеческий капитал (расходами на образование), износ многих производственных фондов достиг критического уровня и т.п. Выкачивание из земных недр нефти, газа и других природных ресурсов не всегда компенсируется соответствующими расходами на охрану окружающей среды.

Вследствие этого в 2000 г., когда в России был достигнут самый высокий годовой темп прироста ВВП (10%), показатель истинных внутренних сбережений составил отрицательную величину (-13,4%).

И все же, несмотря на многие условности и недостатки показателя ВВП, о которых мы говорили, он остается незаменимым источником сведений как для экономической науки, так и для макроэкономической политики правительства.

## ВЫВОДЫ:

1. ВВП является главным макроэкономическим показателем, измеряющим деловую активность за определенный промежуток времени. Расчет ВВП ведется тремя методами: производственным, суммирования расходов и суммирования доходов. В итоге все три метода дают одинаковый конечный результат исчисления ВВП.

2. Основным тождеством национальных счетов является:  $Y = C + I + G + NX$ .

3. ВВП, выраженный в текущих ценах, называется номинальным, а в ценах базисного года — реальным. Дефлятор ВВП представляет собой частное от деления номинального ВВП на реальный и показывает изменение уровня цен за определенный период.

4. Индекс цен с неизменным набором товаров и услуг (потребительская корзина) называется индексом Ласпейреса; индекс цен с изменяющимся набором товаров и услуг — индексом Пааше, или дефлятором ВВП.

5. Потенциальный ВВП — это ВВП, рассчитанный для уровня полной занятости всех ресурсов общества.

6. Система национальных счетов (СНС) отражает взаимосвязь важнейших макроэкономических показателей: ВВП, чистого внутреннего продукта (ЧВП), национального дохода (НД), личного дохода (ЛД), располагаемого дохода (РД).

7. Экономический рост выражается в росте реального ВВП. Измерителем экономического роста является годовой темп прироста реального ВВП.

8. Экстенсивный экономический рост осуществляется за счет количественного роста его факторов — труда, капитала, земельных ресурсов, интенсивный — за счет роста производительности труда. Важнейшие слагаемые роста производительности труда — технологический прогресс, образование (человеческий капитал), затраты физического капитала, экономия на масштабе производства, улучшение размещения ресурсов.



9. ВВП не является идеальным измерителем экономической активности населения и его экономического благосостояния, поскольку в ВВП не отражается ненаблюдаемая экономика — теневое производство, незаконное производство, производство неформального сектора, производство домашних хозяйств для собственного конечного использования, а также виды деятельности, воздействующие на экономическое благосостояние, но не имеющие рыночной оценки. Этот недостаток предлагается устранить введением показателей чистого экономического благосостояния (ЧЭБ) и истинных сбережений.

### ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ:

валовой внутренний продукт	<i>gross domestic product (GDP);</i>
— номинальный	— <i>nominal;</i>
— реальный	— <i>real;</i>
валовой национальный продукт	<i>gross national product (GNP);</i>
валовой национальный доход	<i>gross national income (GNI);</i>
добавленная стоимость	<i>value added;</i>
дефлятор ВВП	<i>GDP-deflator;</i>
индекс Ласпейреса	<i>Laspeyres index;</i>
индекс Пааше	<i>Paasche index;</i>
система национальных счетов	<i>national account system;</i>
личные потребительские расходы	<i>personal consumption expenditures;</i>
располагаемый доход	<i>disposable income;</i>
валовые внутренние инвестиции	<i>gross domestic investment;</i>
амортизация	<i>depreciation;</i>
чистый экспорт	<i>net export;</i>
ненаблюдаемая экономика	<i>non-observing economy;</i>
чистое экономическое благосостояние (ЧЭБ)	<i>net economic welfare;</i>
экономический рост	<i>economic growth;</i>
экстенсивный экономический рост	<i>extensive economic growth;</i>
интенсивный экономический рост	<i>intensive economic growth;</i>
человеческий капитал	<i>human capital;</i>
истинные сбережения	<i>genuine savings.</i>

### ТЕСТЫ И ЗАДАЧИ:

1. ВВП, рассчитанный методом расходов, включает:
  - а) заработную плату, прибыль, проценты, рентные платежи;
  - б) расходы, осуществляемые гражданами страны для покупки иностранной валюты;

в) потребительские расходы, инвестиционные расходы, государственные расходы и чистый экспорт;

г) расходы всех фирм страны на приобретение сырья и материалов.

2. Дефлятор ВВП:

а) меньше 1, если уровень цен в текущем году ниже, чем в базисном;

б) больше 1, если уровень цен в текущем году выше, чем в базисном;

в) всегда равен 1.

3. Рыночная цена добытой руды составляет 100 тыс. ден. ед., металлопроката — 250 тыс. ден. ед., сделанного из него трактора — 750 тыс. ден. ед., трактора, доставленного к месту его реализации на выставке-продаже сельскохозяйственной техники, — 800 тыс. ден. ед.

Рассчитайте добавленную стоимость на всех стадиях производства и сбыта трактора.

4. Потребительские расходы составляют 2000 млрд руб., чистый экспорт — 50 млрд руб., проценты — 80 млрд руб., личные подоходные налоги — 500 млрд руб., амортизация — 200 млрд руб., инвестиции — 700 млрд руб., импорт — 40 млрд руб. государственные расходы — 700 млрд руб., косвенные налоги — 120 млрд руб., нераспределенная прибыль корпораций — 150 млрд руб., трансферты — 160 млрд руб.

Рассчитайте величину располагаемого дохода.

5. Для исчисления показателя чистого экономического благосостояния (ЧЭБ) к величине ВВП следует:

а) добавить денежную оценку деятельности в секторе неформальной экономики;

б) исключить денежную оценку загрязнения окружающей среды;

в) добавить стоимость рыночных сделок по купле-продаже ценных бумаг;

г) добавить денежную оценку досуга работников.

# Лекция 3

## РЫНОК И ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

---

Государство является единственной в своем роде организацией, занимающейся упорядоченным насилием в крупном масштабе.

*Мюррей Ротбард<sup>1</sup>*

Я всегда отстаивал сбалансированный взгляд на роль государства, признавая ограничения и провалы как рыночного механизма, так и государства, но всегда предполагая, что они действуют совместно, на условиях партнерства.

*Джозеф Стиглиц<sup>2</sup>*

**Основные вопросы:**

- 3.1. Фиаско, или провалы, рынка и необходимость государственного регулирования**
- 3.2. Цели и инструменты государственного регулирования**

### **3.1. Фиаско, или провалы, рынка и необходимость государственного регулирования**

Задумаемся над простым, на первый взгляд, вопросом: если рынок эффективно размещает ресурсы, то зачем нужно государство? Почему мы часто встречаемся с утверждениями о том, что государство должно поддерживать отрасли, работающие на экспорт, финансировать фундаментальные исследования, выделять значительные суммы из государственного бюджета на национальную оборону, охрану окружающей среды, поддержку малоимущих и т.д.?

---

<sup>1</sup> *Мюррей Ротбард* — видный представитель австрийской школы в экономической теории (р. 1926).

<sup>2</sup> *Джозеф Стиглиц* — американский экономист, лауреат Нобелевской премии по экономике (р. 1943).

Современная экономическая теория связывает необходимость государственного регулирования с фиаско, или провалами, рынка. Из курса микроэкономики известно, что провалы рынка — это ситуация, когда рыночный механизм не в состоянии эффективно разместить ресурсы, или достичь Парето-оптимального распределения. *Распределение, эффективное по Парето<sup>1</sup>, означает, что нельзя улучшить благосостояние одного члена общества, не ухудшив при этом благосостояния другого члена общества.* Принято выделять несколько основных причин провалов рынка:

1. Внешние эффекты (экстерналии), т.е. выгоды или издержки, получаемые экономическими субъектами, которые не находят отражения в цене благ. Внешние эффекты могут быть как положительными, так и отрицательными.

2. Невозможность предоставления рынком общественных благ.

3. Асимметричность информации и неполнота рынков.

Напомним, что первая из названных в пункте 3 категорий — *асимметричность информации* — означает различия в информации, которой обладают стороны при совершении рыночной сделки. Например, продавец знает, что товар, который он пытается сбить, имеет скрытый дефект, а покупатель не осведомлен об этом. Информация о качестве товара распределена асимметрично. В результате произойдет неэффективное по Парето распределение — покупатель переплачивает за низкокачественный товар. Недостаточность информации не обязательно нарушает Парето-эффективное распределение, если для компенсации последствий рисков существуют *рынки страхования*. Таким образом, вторая категория, упомянутая в пункте 3, — *неполнота рынков* — определяется следующим образом: система рынков называется неполной, если инструменты страхования отсутствуют либо их число недостаточно для охвата всех факторов неопределенности. Понятие неполных рынков ввел в экономическую науку американский экономист, лауреат Нобелевской премии К. Эрроу. Например, страхователь уплачивает страховой взнос, и при наступлении страхового случая получает от фирмы-страховщика возмещение ущерба. Но достаточно часто рынки страхования для полного покрытия рисков вообще отсутствуют. Это и есть одна из причин фиаско рынка. Особенно наглядным примером неполноты рынков являются ситуации, связанные с об-

---

<sup>1</sup> *Вильфредо Парето* (1848—1923) — итальянский экономист, социолог, его именем назван «оптимум Парето», т.е. эффективное размещение ресурсов.

ественными рисками (войны, террористические акты, гиперинфляция и т.д.). Вряд ли частная фирма возьмет на себя задачу по страхованию населения от подобных рисков.

4. Монопольная власть на рынках.
5. Макроэкономическая нестабильность.
6. Неравенство в распределении доходов.

Перечисленные выше шесть пунктов представляют собой экономическое обоснование государственного вмешательства в хозяйственные процессы. Пункты 1 — 4 обычно рассматриваются в стандартных курсах микроэкономики, а пункты 5 и 6 анализируются в курсе макроэкономики. Соответственно названным причинам провалов рынка можно назвать и основные задачи государственной политики, связанные с корректировкой рыночного механизма.

#### *1. Минимизация внешних эффектов.*

В случае положительных внешних эффектов, например прививок от гриппа<sup>1</sup>, ресурсов для вакцинации всего населения может оказаться недостаточно. Частные медицинские учреждения, деятельность которых приносит положительные внешние эффекты, столкнутся с тем, что цена на их услуги не отражает указанных выше экстерналий. Государство субсидирует организации, деятельность которых приносит положительные внешние эффекты.

Общество сталкивается и с отрицательными внешними эффектами (типичный пример — загрязнение окружающей среды фабрикой по переработке кожевенного сырья, сбрасывающей отходы своего производства в реку). Население, живущее вблизи такой фабрики, несет издержки, пытаясь защитить себя от вредного воздействия загрязнения воздуха и воды. Эти издержки не отражены в цене продукции фабрики, и в такой ситуации мы сталкиваемся с превышением общественно оптимального количества предоставляемого блага. Государство может воздействовать на подобные предприятия-загрязнители несколькими методами.

Во-первых, принятие законов, запрещающих загрязнение окружающей среды, может заставить предприятия приобретать дополнительное оборудование, предотвращающее вредные выбросы. Это

---

<sup>1</sup> В данном случае выгоду получают и лица, которые не участвовали в этом мероприятии (третьи лица), — у них снижается риск заболеть опасной болезнью. Однако за этот положительный внешний эффект они ничего не заплатили.

увеличивает издержки производства и уменьшает конкурентоспособность подобных фирм, и в ряде случаев может привести не только к уменьшению предложения продукции, но и закрытию загрязняющих окружающую среду предприятий.

Во-вторых, государство может ввести налоги на вредные выбросы (в расчете на единицу готовой продукции). Эта мера уменьшает объем предложения продукции, приводящей к загрязнению окружающей среды.

В-третьих, государство может организовать функционирование *рынка прав на загрязнение* окружающей среды. Например, властями определяется допустимый уровень (стандарт) загрязнения и выпускаются сертификаты, позволяющие производить загрязнения, не превышающие этот уровень. Сертификаты (разрешения) свободно продаются и покупаются на аукционном рынке. В этом случае те предприятия, у которых снижение уровня загрязнения сопровождается большими производственными издержками, будут покупать эти сертификаты, а те предприятия, у которых снижение уровня загрязнения связано с небольшими издержками, вместо покупки разрешений будут действительно снижать уровень загрязнения.

## *2. Предоставление государством общественных благ.*

Термин «общественные блага» (*public goods*) был введен в экономическую науку американскими экономистами — упоминавшимися ранее П. Самуэльсоном и Р. Масгрейвом — еще в 1950-х гг. Рыночный механизм, как нам известно из курса микроэкономики, не может предоставить общественные блага в оптимальных для общества количествах. Дело в том, что у частного сектора нет стимулов производить эти блага, так как их потребляют все, *независимо от того, платят ли они за это или нет*. **Общественные блага** (национальная оборона, уличное освещение, прогноз погоды и т.п.) — это **неделимые блага коллективного пользования**. Они отличаются от частных благ тем, что обладают двумя основными свойствами: *неисключаемостью* при их потреблении и *несоперничеством* в потреблении.

При производстве частных благ, например яблок, из потребления исключаются те, кто не смог приобрести их за деньги на рынке. Но если создана система противоракетной обороны, то ею пользуются все граждане страны и исключить из пользования этой системой отдельного гражданина технически и экономически невозможно.

Несоперничество в потреблении означает, что предельные издержки предоставления общественного блага еще одному члену общества остаются неизменными. От того, что еще один человек поль-

зуется уличным освещением, света от ночных фонарей не становится меньше для всех других людей и это не влечет за собой дополнительных издержек для общества.

Национальная оборона является примером **чистого общественного блага**, потому что оба свойства общественных благ присущи ему в ярко выраженном виде. Но гораздо чаще мы сталкиваемся с общественными благами, которым несоперничество и неисключаемость в потреблении присущи в меньшей степени. Такие блага называются **смешанными общественными благами**, например здравоохранение, образование, национальные парки и др. Услуги врачей могут предоставляться на частной основе, и здесь, на первый взгляд, не возникает проблемы «безбилетника»<sup>1</sup>. Заплатил за услугу — получил ее. Так же мы можем рассуждать относительно обучения в институтах, колледжах, университетах. Но наличие образованных и здоровых людей приносит положительные внешние эффекты, в том числе и для тех, кто не обучался в высшей школе и не обращался в платные клиники. Таким образом, проблема «безбилетника» возникает при предоставлении услуг здравоохранения и образования частным сектором. Поэтому в той или иной степени эти виды общественных благ в различных странах финансируются государством.

Несоперничество, так же как и неисключаемость, могут быть присущи тому или иному благу коллективного пользования в большей или меньшей степени. Например, если посетителей национального парка станет слишком много по какой-либо причине (проведение массовых гуляний, празднование общественно значимых событий и т.п.), то теснота станет заметной при посещении парка дополнительными посетителями и несоперничество в потреблении значительно уменьшится.

Потребность в общественных благах трудно выявить тем же путем, что и потребность в частных благах (например, яблоках), т.е. путем «голосования рублем». Допустим, что вы лично готовы заплатить за создание национальной обороны. Но природа этого блага такова, что если оно будет создано на ваши средства (вы «проголосовали» за него своими деньгами), то пользоваться национальной обороной будут и все остальные, включая и тех, кто ничего не платил (так называемые «безбилетники», или «зайцы»).

---

<sup>1</sup> «Безбилетники» в экономической теории — это субъекты, получившие экономическую выгоду, не заплатив за нее.

Может быть, выяснять потребность в общественных благах путем референдума или опроса? Не говоря сейчас подробно об особенностях поведения людей при таком опросе, сразу скажем, что это — очень дорогой способ выявления общественных предпочтений. Заметим только, что в тех случаях, когда потенциальные потребители общественного блага сталкиваются с необходимостью финансирования их производства, у них возникает искушение скрыть свою истинную готовность заплатить за него. Такие субъекты надеются, что получают общественное благо, оплаченное другими его потребителями. Так, если проводится опрос населения с целью выявить потребность в дополнительном ночном освещении улиц, каждый может предположить, что общественное благо будет создано и без его участия. «Все другие наверняка захотят оплатить установку уличного освещения. А мое неучастие в финансировании останется незамеченным!» — такова линия поведения «безбилетника». Если каждый член сообщества будет рассуждать подобным образом, то результат будет неутешительным: никто не внесет средства на установку уличных фонарей, и общественное благо вообще не будет создано. Следовательно, если нет дешевого способа отделения «безбилетников» от плательщиков, эти блага целесообразно производить государству. Но за счет каких средств? Ответ достаточно прост — за счет налогообложения всего населения, без предварительных опросов и референдумов. Это дешевле, чем транзакционные издержки по выявлению «безбилетников». Заметим, что с развитием НТР, когда появляются эффективные и достаточно дешевые способы отделения плательщиков от «зайцев», многие общественные блага могут стать частными. Например, появление кабельного телевидения. Если раньше принять телевизионный сигнал мог любой обладатель телевизора, то с развитием кабельных сетей просмотреть определенную передачу или художественный фильм может только тот, кто оплатил услуги кабельного телевидения (приобрел «тарелку» НТВ+, декодер «Космос-ТВ», вносит ежемесячную абонентскую плату).

Общественными являются и такие блага, которые нельзя непосредственно пощупать и увидеть в отличие от национального парка или уличного освещения. Законность, общественный порядок, государственное управление — это тоже примеры общественных благ. От порядка выигрывают все граждане. И поэтому все участвуют в его финансировании. Анархия же выступает как общественное антиблаго, и добровольно его никто не желает.



#### *3. Пресечение асимметричной информации и компенсация неполноты рынков.*

В тех ситуациях, когда на рынке складывается асимметричное распределение информации между продавцом и покупателем, государственное вмешательство является экономически оправданным. Продавец фальсифицированного товара знает, что именно он пытается «всучить» потребителю, который не имеет возможности проверить надлежащим образом качество товара, или такая проверка будет сопровождаться для него большими транзакционными издержками. Во всех этих случаях государство устанавливает определенные стандарты качества, следит за их соблюдением и проводит другие административные мероприятия по пресечению и наказанию недобросовестных экономических субъектов.

Неполнота рынков может быть компенсирована системой государственного страхования банковских вкладов, предоставлением государственными органами информации об инвестиционных рисках и т.д.

#### *4. Ограничение власти монополий на рынке, поддержка конкуренции.*

Рыночный механизм не обеспечивает функционирования структуры совершенной конкуренции без попыток экономических агентов установить монопольную власть и ограничить добросовестную конкуренцию. Монополизация рынка несет с собой чистые потери для общества, связанные с производством количества благ меньше оптимального объема и установления цен выше уровня конкурентного равновесия. В этих случаях целесообразно и экономически оправдано вмешательство органов антимонопольного регулирования.

#### *5. Поддержание макроэкономической стабильности.*

Рынок не гарантирует устойчивого поступательного роста экономики в национальном масштабе. Периодические колебания деловой активности, связанные со спадами и высокой безработицей, или, напротив, «перегревом» экономики и инфляцией, оборачиваются для общества высокими социально-экономическими потерями. В связи с этим государство проводит стабилизационную макроэкономическую политику, о чем подробнее будет сказано в последующих лекциях.

*6. Социальная политика, направленная на более справедливое распределение доходов в обществе.*

Сам по себе рыночный механизм асоциален, или социально нейтрален. Рынок обеспечивает лишь такую справедливость в распределении доходов, которая связана с колебаниями спроса и предложения на услуги факторов производства. Например, если вы — известный адвокат, то спрос на ваши услуги принесет вам высокие доходы. А вот инвалид с детства вряд ли может рассчитывать на высокую заработную плату, если он вообще окажется способен работать. Государство, проводя политику перераспределения доходов (взимая налоги по более высокой ставке с богатых и передавая часть полученных доходов из государственного бюджета в виде социальных пособий малообеспеченным), способствует социальной стабильности и созданию более равных возможностей для достойного существования всех граждан страны.

Итак, рассмотренные выше провалы рынка — это экономическая основа для обоснования государственного вмешательства. Но следует сказать еще об одной важной функции государства: оно обеспечивает стабильность «правил игры», защиту права собственности. Рынки вообще не могут развиваться без гарантии эффективного соблюдения прав собственности. А такая гарантия возможна при соблюдении, по крайней мере, трех условий:

- защита граждан от хищений, насилия и других форм отчуждения собственности и недобровольного обмена;
- защита от произвола правительства (диапазон упомянутого произвола в данном случае достаточно широк — от введения подавляющих деловую активность налогов до коррупции);
- наличие более или менее справедливой и предсказуемой судебной системы.

Перечисленные условия могут вызвать недоумение: от произвола государственных чиновников граждан должно защищать государство? Но не будем забывать об известном принципе разделения властей на законодательную, исполнительную и судебную. Эта система «сдержек и противовесов», в том случае, когда она создана и эффективно функционирует, защищает граждан не только от обычных «частных» грабителей и бандитов, но и грабителей всех мастей в государственном секторе экономики.

Заметим, что рынок — это система добровольного обмена. Важно обеспечить эту добровольность, создать правовые рамки, ограждающие субъектов рынка от насилия (обман, кражи, вымогательст-

во). **Защита от насилия — важнейшая функция государства.** Известный американский экономист, виднейший представитель неоинституционализма, один из создателей теории общественного выбора, лауреат Нобелевской премии Дж. Бьюкенен использует термин «государство защищающее» в своей работе «Границы свободы»<sup>1</sup>. Оно, как третейский судья, или некий «внешний агент», следит за обеспечением соблюдения «правил игры». Здесь важно подчеркнуть, что право принуждения принадлежит только государству. Так, если ваш сосед по дому игнорирует закон, запрещающий нарушать тишину с 23 часов вечера до 7 утра, вы вправе подать на него в суд и добиваться наказания в той или иной форме. Но если вы будете решать эту проблему, используя рукоприкладство, то государство на законном основании может наказать вас.

Экономические субъекты делегируют право контроля за исполнением сделок (контрактов) третьей стороне — государству. Отсюда и вытекает определение **государства как института, обладающего монополией на насилие.** Это — законная монополия. Государство использует принуждение, насилие, для того чтобы защитить граждан от насилия по отношению друг к другу, не допустить «войны всех против всех».

Таким образом, мы видим, что государство в идеале является институтом, дополняющим и корректирующим рыночный механизм, но вовсе не его антиподом. Однако государство представляют определенные организации, конкретные политики и государственные чиновники, или бюрократия. Действительно ли их деятельность всегда и во всем подчинена служению общественным интересам? Не злоупотребляет ли власть своим монопольным правом на законное принуждение? На этот вопрос мы дадим ответ в следующей лекции нашего курса.

## **3.2. Цели и инструменты государственного регулирования**

Анализ экономической политики государства можно осуществлять как в рамках нормативной экономической теории (как **должно быть**, как политикам **следует** действовать), так и в рамках позитив-

---

<sup>1</sup> Джеймс М. Бьюкенен. Сочинения. Пер. с англ. Серия «Нобелевские лауреаты по экономике». М., Таурис Альфа. 1997. С. 298 — 299, 330 — 332.

ной экономической теории, которая объясняет, почему политики действуют именно так, а не иначе.

Определяя экономическое обоснование вмешательства государства в экономическую жизнь, мы ранее не уточняли, какие именно цели ставит перед собой правительство. А этих целей может быть достаточно много.

Для выработки оптимальной экономической политики государственные деятели должны определить следующее:

- конечные цели макроэкономической политики;
- конкретные целевые показатели (например, полная занятость, 3%-ная годовая инфляция, отсутствие дефицита государственного бюджета и т.д.);
- инструменты макроэкономической политики.

Эта задача не из простых. В самом общем виде политики во всех странах утверждают, что цель их деятельности — повышение благосостояния общества. Выражаясь языком экономической теории, правительство стремится к максимизации функции общественного благосостояния. Общественное благосостояние определяется как благополучие общества или какой-либо его части. Но такое определение слишком расплывчато и ставит перед нами, по крайней мере, два вопроса.

Во-первых, что такое «общественное»? Обычно общественное благосостояние рассматривается как некоторая совокупность благосостояний отдельных членов общества. Но проблема заключается в том, как должно осуществляться агрегирование этих индивидуальных благосостояний.

Во-вторых, возникают сложности с самим понятием «благосостояние». Для одного индивида 5000 руб. ежемесячного дохода вполне достаточно, чтобы считать себя обеспеченным человеком, а другому и 50 000 руб. покажутся небольшой суммой. Некоторые экономисты-теоретики полагают, что благосостояние следует считать равнозначным удовлетворению индивидуальных предпочтений и рассматривать как технический термин.

Таким образом, эту расплывчатую в обыденном понимании цель — «общественное благосостояние» — политики, принимающие экономические решения, конкретизируют. Но и здесь не все так просто. Что подразумевать под полной занятостью? Уровень безработицы, составляющий 3%? Или 6%? Ведутся споры и насчет годовых темпов инфляции. Является ли нулевая инфляция действительно оптимальной? Нет однозначного ответа и на вопрос, должен

ли государственный бюджет быть полностью сбалансированным или необходимо стремиться к его профициту (превышению доходов над расходами). А может быть, для определенных фаз экономического развития оптимальным будет дефицит бюджета (превышение расходов над доходами)? В последующих лекциях мы остановимся на этих конкретных вопросах более подробно, а сейчас обратимся к понятию целевой функции государства.

Одним из первых глубокий анализ целей и инструментов экономической политики государства провел голландский экономист Ян Тинберген<sup>1</sup> (1903 — 1994) в своей работе «Теория экономической политики» (1952 г.). Я. Тинберген занимался разработкой экономической политики, которая по своему характеру является нормативной, т.е. анализирует, что *должно* делать государство.

Определение правительством множества целей называется **целевой функцией государства**. Количество целей определяет размерность целевой функции. Как правило, в странах с рыночной экономикой такими целями являются достижение определенных темпов роста ВВП, полной занятости, стабильного уровня цен и др. Приоритетными могут быть и иные цели, в том числе достижение сбалансированного государственного бюджета, более равномерное распределение доходов, поддержка наукоемких отраслей и др.

По отношению друг к другу цели макроэкономической политики могут быть:

- **взаимоисключаемыми**: снижение налогов и увеличение социальных выплат, особенно в краткосрочном периоде;
- **взаимодополняемыми**: рост ВВП и умеренные темпы инфляции;
- **нейтральными**: снижение уровня безработицы до определенных пределов не оказывает влияния на ставки номинальной заработной платы и, следовательно, не провоцирует инфляцию.

Для достижения взаимоисключаемых целей правительство должно найти компромиссные решения.

По мере накопления опыта государственного регулирования в разных странах сокращается размерность целевой функции и в качестве главных целей выдвигаются полная занятость и неинфляционный экономический рост.

Для реализации целей в области макроэкономической стабили-

---

<sup>1</sup> Ян Тинберген (1903—1994), голландский экономист, автор нормативной теории государственного регулирования, лауреат Нобелевской премии по экономике.

зации государство использует два основных инструмента регулирования — кредитно-денежную и налогово-бюджетную политику. Их анализу и будут посвящены следующие лекции данного курса.

Важнейшая проблема при анализе стабилизационной политики государства — определение точных соотношений между зависимыми переменными (целями экономической политики) и независимыми переменными (инструментами), на которой остановился Я. Тинберген. Он пришел к выводу, что политики могут достичь целей тогда, когда количество инструментов равно количеству целей и влияние инструментов на цель линейно независимы друг от друга.

Еще одна серьезная проблема, с которой сталкивается государство в процессе стабилизации экономики, — **лаги регулирования**. Они возникают тогда, когда **между принятием решения правительством и результатом, т.е. эффектом от принятых решений, проходит определенное время (лаг)**. Речь идет об эффекте запаздывания. Поэтому правительство должно по возможности представлять себе не только результаты своих макроэкономических решений, но и время их реального воздействия на экономику.

Назовем важнейшие лаги регулирования.

*Лag распознавания:* время, требуемое для осознания самой проблемы регулирования чего-либо. Здесь важны компетентность правительства, обратная связь с населением (нужно слушать «голос народа») и экспертами, состояние самой макроэкономической науки. Лag распознавания связан с недостаточно быстрой обработкой информации. Так, данные, свидетельствующие о том, что в экономике наступил спад, могут поступить к правительству от государственных статистических служб через квартал или полгода после начала развертывания спада.

*Лag решения:* время, которое проходит между осознанием проблемы и принятием конкретного решения. Даже после того как правительство получило данные о спаде в экономике, требуется время, для того чтобы выработать конкретные решения для его преодоления и провести определенные законы через парламент. Все мы знаем, что законы в парламенте проходят несколько чтений — первое, второе, третье, — прежде чем будут приняты.

*Лag воздействия:* время, в течение которого цель (объект) государственного регулирования начинает реально изменяться под влиянием того или иного инструмента макроэкономической политики. Например, принято решение о сокращении денежной массы в

обращении. Однако снижение темпа инфляции произойдет не сразу, а через некоторое время.

Современное рыночное хозяйство регулируется государством как **экономическими**, так и **административными методами**. К первым относятся названные выше кредитно-денежная и налогово-бюджетная политика. Административные меры государственного регулирования чрезвычайно разнообразны: контроль над монопольными рынками (антимонопольное, или антитрестовское, законодательство), разные штрафные санкции, разработка стандартов в области экологии и контроль их соблюдения, установление «пола» или «потолка» для самых различных цен, например ставок арендной платы за нанимаемое жилье, ставок минимальной оплаты труда и др.

Административные и экономические меры в идеале должны дополнять друг друга, а не конкурировать. Примечательно, что с развитием экономической науки во многих сферах экономической жизни, где традиционно применялись административные меры, стали использоваться экономические.

Так, работы лауреата Нобелевской премии Р. Коуза<sup>1</sup> в немалой степени способствовали созданию рынка прав на загрязнение — сфера, в которой традиционно использовались административные меры в отношении предприятий, загрязняющих окружающую среду.

Итак, напомним еще раз, что государство призвано компенсировать изъяны рынка и создавать условия для добровольного заключения обменных сделок (защищать права собственности). Но всегда ли государство справляется с этими задачами наилучшим образом? Об этом — в следующей лекции, посвященной теории общественного выбора.

#### **ВЫВОДЫ:**

1. Государственное регулирование необходимо для компенсации фиаско, или провалов, рынка, к причинам которых экономическая теория относит следующие:

- внешние эффекты;
- невозможность предоставления общественных благ рыночным механизмом;

---

<sup>1</sup> *Рональд Коуз* — американский экономист, выдающийся представитель неинституционализма в экономической теории, один из создателей экономической теории прав собственности, автор знаменитой «теоремы Коуза», лауреат Нобелевской премии по экономике (р. 1910).

- асимметричная информация и неполные рынки;
- монопольная власть на рынках;
- макроэкономическая нестабильность;
- неравенство в распределении доходов.

2. Для минимизации внешних эффектов государство может использовать как налоги и субсидии, так и альтернативные методы, например создание рынка прав на загрязнение.

3. Общественные блага — это неделимые блага коллективного пользования. Они отличаются от частных благ тем, что обладают двумя основными свойствами: неисключаемостью при их потреблении и несоперничеством в потреблении. Чистые общественные блага отличаются этими двумя свойствами в наибольшей степени. Общественные блага, которым свойства неисключаемости и несоперничества присущи в меньшей степени, называются смешанными общественными благами. Если нет дешевого способа отделения «безбилетников» от плательщиков, общественные блага целесообразно производить государству за счет налогообложения всего населения.

4. Важнейшая функция государства — обеспечение стабильности «правил игры» и защита прав собственности. Рынки не могут развиваться без гарантии эффективного соблюдения прав собственности.

5. Определение правительством множества целей называется целевой функцией государства. Цели государственной политики могут быть взаимоисключающими, взаимодополняемыми и нейтральными. Проведение стабилизационной политики осложняется наличием лагов государственного регулирования (лаг распознавания, лаг решения, лаг воздействия). Современное рыночное хозяйство регулируется государством как экономическими, так и административными методами.

## ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ:

фиаско, или провалы рынка

*market failure;*

внешние эффекты

*externalities;*

общественные блага

*public goods;*

— чистые

— *pure;*

— смешанные

— *mixed;*

асимметричная информация

*asymmetric information;*

целевая функция

*target function;*

лаг регулирования

*regulation lag;*

лаг распознавания

*recognition lag;*

лаг решения

*decision lag;*

лаг воздействия

*effectiveness lag.*



**ТЕСТЫ И ЗАДАЧИ:**

1. Какие из представленных в списке благ являются чистыми общественными, смешанными или частными благами:

- а) демонстрация художественного фильма в кинотеатре;
- б) фонтаны на площадях города;
- в) минеральная вода в Железноводске, которую в павильоне центрального парка города бесплатно пьют все желающие;
- г) общественный правопорядок;
- д) метрополитен?

2. «Совместно потребляемые блага являются общественными благами».

Ваш комментарий.

3. «Наиболее простым и дешевым способом выявления общественных предпочтений относительно производства общественного блага является референдум».

Вы согласны с этим утверждением?

4. Для финансирования уборки улиц в поселке Н. требуется 500 000 руб. Каждый житель должен внести 500 руб.

Определите, какой вариант скорее всего окажется вероятным:

- а) один житель платит 500 руб., остальные жители — 499 500 руб.;
- б) один житель не платит вообще, все остальное общество платит 499 500 тыс. руб.;
- в) один житель платит 500 руб., остальные жители не платят ничего;
- г) один житель не платит, и все остальные члены общества не платят ничего.

5. Какие из перечисленных ниже целей государственной политики являются взаимозаменяемыми, взаимодополняемыми или нейтральными:

- а) рост ВВП и снижение уровня безработицы;
- б) увеличение ставок налога на прибыль предприятий и рост промышленного производства;
- в) рост ВВП и увеличение экспорта?

## Лекция 4

# ТЕОРИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ВЫБОРА

---

Что всегда превращало государство в ад на земле, так это попытки человека сделать его земным раем.

*Фридрих Гёльдерлин<sup>1</sup>*

Мы хотели, как лучше, а получилось, как всегда.

*Виктор Черномырдин*

### Основные вопросы:

- 4.1. Теория общественного выбора: «новая политическая экономия»
- 4.2. Парадокс Кондорсе (парадокс голосования)
- 4.3. Теорема невозможности К. Эрроу
- 4.4. Политика как разновидность рынка
- 4.5. Фиаско, или провалы, государственного регулирования

## 4.1. Теория общественного выбора: «новая политическая экономия»

Теория общественного выбора может быть определена как **экономический анализ процессов нерыночного принятия решений, или применение экономической теории к исследованию политических процессов**. Это относительно новое направление в экономической науке начало разрабатываться в 50-х — 60-х годах прошлого века такими экономистами, как К. Эрроу, Д. Блэк, Э. Даунс, Дж. Бьюкенен, Г. Таллок, У. Нисканен и др. Особенностью теории общественного выбора является рассмотрение политики как особой разновидности рынка, где есть свои товары и соответственно свои покупатели и продавцы.

Теорию общественного выбора иногда называют «**новой политической экономией**», т.е. теорией, применяющей экономический инструментарий при анализе принятия политических решений. Пред-

---

<sup>1</sup> Фридрих Гёльдерлин — немецкий поэт (1770 — 1843).

метод анализа теории общественного выбора является широкий круг вопросов: механизм принятия решений правительством, касающихся предоставления общественных благ, налогообложения, процедуры принятия коллективных решений, лоббизм и многие др.

Задумаемся над вопросом, который мы поставили в конце предыдущей лекции: всегда ли государство выражает исключительно общественные интересы? Всегда ли оно устанавливает «правила игры» исключительно в интересах общества?

Упомянувшийся ранее американский экономист Дж. Бьюкенен в соавторстве с Г. Таллоком в 1962 г. написал книгу «Расчет соглашения». В ней авторы проанализировали процесс принятия политических решений с помощью методов экономической теории (сравнение предельных издержек и предельных выгод). Институты государства, политика трактовались как рынок особого рода. Избиратели и политики торгуются на этом своеобразном рынке как рациональные индивиды, известные нам из курса микроэкономики. Чем же они обмениваются? «Товары» здесь своеобразные: голоса избирателей и предвыборные обещания. Например, кандидат в депутаты законодательного собрания обещает в случае его избрания повышение зарплаты и ликвидацию преступности, но за это избиратели должны отдать ему свои голоса на выборах.

В чем новизна и суть предложенного Дж. Бьюкененом и другими представителями теории общественного выбора подхода? Долгое время анализ вмешательства государства в дела рынка основывался на предположении, что политические решения властей разного уровня принимаются с целью добиться как можно больше пользы для общества. Сторонники теории общественного выбора высказали мысль, что это — идеализированный взгляд на политику. Реальнее предположить, что политические решения формируются по принципу достижения наибольшей выгоды для самих выборных политиков и государственных чиновников, или бюрократии.

Если фирмы на рынке стремятся к максимизации прибыли, то политиков следует рассматривать как стремящихся к «максимуму голосов», а государственные органы — как стремящихся к «максимуму своих размеров».

В обыденном представлении слова «бюрократия», «бюрократ» (от фр. *bureau* — канцелярия + греч. *kratos* — власть) носят отрицательный оттенок и ассоциируются с произволом, волокитой, формальным исполнением обязанностей государственными служащи-

ми. Но в научном смысле слова «бюрократия» означает особую, иерархическую систему управления, осуществляемую исполнительной властью. В этом смысле термины «бюрократия» и «чиновничество» являются синонимами. Без бюрократии, или чиновников, не может функционировать ни одно государство. Другой вопрос — насколько эффективно с точки зрения максимизации общественного благосостояния исполняют свои обязанности чиновники. Теория общественного выбора раскрывает причины, в силу которых деятельность бюрократии может сопровождаться большими транзакционными издержками для общества и вести к потерям в его благосостоянии.

Важнейшая функция, которую выполняет государство, — предоставление общественных благ. Предназначенные для выполнения этой функции люди образуют особую отрасль разделения труда внутри общества.

Но государственные чиновники приобретают свои, особые интересы, они относительно самостоятельны по отношению к тем, кто их уполномочил. Иначе говоря, у бюрократии есть свои, особые, самостоятельные интересы.

На практике это означает, что не всегда государственный чиновник и законодатель в своей деятельности будут руководствоваться только интересами общества. Они живые люди и тоже стремятся максимизировать свою личную выгоду. Кроме общественных интересов, политики ставят перед собой и свою задачу, имеют свою цель — победить на выборах, следовательно, получить как можно больше голосов. А это значит, что их решения могут быть не всегда экономически оптимальными с точки зрения общественной эффективности.

Одна из главных обязанностей, возложенных обществом на государство, — предоставление общественных благ. Но как выявить предпочтения людей относительно необходимого количества общественных благ? Как агрегировать индивидуальные предпочтения всех членов общества? Если обратиться к рынку частных благ, то на нем оптимальный объем производства определяется денежными «голосами». Каждый может купить оптимальное для него количество частного блага, исходя из размеров содержимого своего кошелька. В сфере же производства общественных благ действует механизм голосования в буквальном смысле этого слова. *Выборы — это механизм получения информации о предпочтениях граждан. Избирате-*

ли отдают свои голоса «за» или «против» предоставления какого-либо общественного блага.

Вообще возможные правила принятия коллективных решений могут быть различными:

- простое большинство;
- квалифицированное большинство;
- единогласие, или консенсус;
- обычай;
- идеологические соображения;
- религиозные соображения;
- добровольное присоединение к мнению одного из членов группы, т.е. авторитет;
- диктатура.

В демократических светских обществах используются следующие правила принятия коллективных решений:

- *правило единогласия* — проходит то решение, которое было принято всеми единогласно;

- *правило простого большинства* — наиболее распространенное в демократических странах: побеждает та альтернатива (проект национального или местного масштаба, кандидат в президенты, вариант резолюции в парламенте и т.п.), которая набрала простое большинство голосов. Последнее можно выразить простыми формулами. Если количество избирателей составляет величину  $n$ , то необходимо собрать  $(n/2) + 1$  голосов при четном числе избирателей и  $(n + 1)/2$  — при нечетном числе избирателей;

- *правило относительного большинства* — одна из альтернатив получает больше голосов, чем любая другая.

Прежде чем остановиться на особенностях принятия коллективных решений, обратим внимание на два важных для нашего анализа понятия.

**Прямая демократия** — политическая система, при которой каждый гражданин принимает решение непосредственно, голосуя по конкретному вопросу на собраниях трудовых коллективов, творческих союзов, партий, а также референдумах в масштабе общества.

**Представительная демократия** — политическая система, при которой граждане периодически избирают представителей в выборные органы власти, а те, в свою очередь, голосуют в законодательных органах по различным экономическим, социальным и политическим вопросам.

При большом количестве избирателей прямая демократия не-

возможна или требует слишком больших затрат для выявления предпочтений. В таком случае требуется выбор представителей граждан страны, поэтому в современном мире наиболее распространенной является система представительной демократии.

Итак, какое же количество общественного блага будет предоставлено государством? Если бы все граждане обладали совершенно одинаковым набором предпочтений, то наилучшим способом их выявления был бы принцип единогласия. Например, все члены общества единодушно полагают, что самой важной в правительственной программе финансирования различных общественных благ является борьба с преступностью. Тогда любой член общества может быть выразителем общественных предпочтений и необходимость в голосовании вообще отпадает. На самом деле принцип единогласия редко реализуется на практике хотя бы потому, что требует значительного промежутка времени для нахождения решения, одинаково предпочтительного для всех.

Гораздо чаще в современных демократических государствах используется правило простого большинства. Однако это правило далеко не всегда приводит к рациональным коллективным решениям. Теория общественного выбора дала многое для понимания несовершенства прямой и представительной демократий. Наиболее известными в экономической теории примерами противоречивости результатов, достигнутых в результате демократичной процедуры голосования по правилу простого большинства, являются парадокс Кондорсе и теорема невозможности Эрроу.

## **4.2. Парадокс Кондорсе (парадокс голосования)**

Проблема состоит в следующем: если в обществе не существует единодушия по поводу принятия тех или иных альтернативных программ, то каким путем можно выявить общественные предпочтения?

При изучении микроэкономики мы исходили из того, что отдельные индивиды поступают рационально при выборе между различными альтернативами. Один из признаков рациональности — *транзитивность предпочтений* индивида. Например, если вы яблоки любите больше, чем апельсины, а апельсины — больше, чем грейпфруты, то при выборе между яблоками и грейпфрутами вы предпочтете яблоки. Казалось бы, если «человек экономический» в состоянии осуществить рациональный выбор, то и общество в це-

## Лекция 4. Теория общественного выбора

лом способно осуществить такой выбор. Но как осуществить *коллективный рациональный* выбор? Возможный, на первый взгляд, ответ — по принципу большинства при голосовании. Да, это было бы просто, если была бы одна программа, или альтернатива. И также несложно было бы осуществить рациональный коллективный выбор, если было бы очевидное большинство даже при наличии более одной или двух программ (табл. 4.1).

Допустим, предлагаются три программы ( $A, B, C$ ) для выбора тремя индивидами (или тремя представителями одинаковых по численности групп) — Красновым, Черновым и Беловым. Они ранжируют свои предпочтения, ставя  $A, B, C$  соответственно на 1-е, 2-е или 3-е места.

Таблица 4.1

Предпочтения избирателей в случае очевидного большинства голосов

Группы голосующих	Ранги трех альтернатив		
	$A$	$B$	$C$
Краснов	1	2	3
Чернов	1	3	2
Белов	2	1	3

В данном случае сразу видно, что общество твердо предпочитает альтернативу  $A$ . Она стоит на первом месте у Краснова и Чернова, т.е. большинство голосов позволило сразу выявить «победителя» среди альтернатив.

Но может сложиться ситуация, когда надо выбирать между несколькими альтернативами и предпочтения расположены следующим образом (табл. 4.2):

Таблица 4.2

Предпочтения избирателей: парадокс голосования

Группы голосующих	Ранги трех альтернатив		
	$A$	$B$	$C$
Краснов	1	2	3
Чернов	3	1	2
Белов	2	3	1

В данной ситуации придется выбирать попарно:

1) вначале делается выбор между  $A$  и  $B$  — большинством голосов

выберут *A* (Краснов и Белов предпочитают эту альтернативу, ставя ее соответственно на 1-е и 2-е места);

2) затем надо выбрать между *B* и *C* — выберут *B* (Краснов и Чернов за *B*);

3) далее надо выбрать между *A* и *C* — выберут *C* (Чернов и Белов за *C*).

Но ведь, казалось бы, если соблюдается принцип транзитивности на уровне индивидуального выбора (индивид предпочитает альтернативу *A* альтернативе *B* и альтернативу *B* альтернативе *C*), то и общество должно предпочесть альтернативу *A* альтернативе *C*. Однако в случае коллективного выбора, приведенного в таблице 4.2, очевидно, что принцип транзитивности нарушен. Эта таблица иллюстрирует **парадокс Кондорсе**, демонстрирующий **непоследовательность голосования простым большинством голосов**. Иначе говоря, голосование по правилу простого большинства *не всегда* приводит к рациональному коллективному выбору несмотря на демократичность этой процедуры.

Обратим внимание на то, что в данном случае механизм голосования приводит к так называемому **заикливанию**<sup>1</sup>. Действительно ли в примере, приведенном выше, нам удалось выявить общественные предпочтения и таковыми являются предпочтения сторонников альтернативы *C*? Окончательный выбор будет зависеть от порядка попарного выявления предпочтений индивидов. Так, в отличие от приведенного выше примера, можно вначале выбирать между *A* и *C*, затем между *B* и *C*, наконец, между *A* и *B*. Последний выбор при таком порядке голосования будет в пользу альтернативы *B*. Общество будет бесконечно двигаться по кругу, поскольку попарное голосование превращается в бесконечный цикл.

В связи с заикливанием теория общественного выбора рассматривает проблему «**манипулирования повесткой дня**». Это понятие означает, что в случае заикливания **исход голосования будет зависеть от индивида, определяющего процедуру голосования**, т.е. порядок, соответственно которому будет проходить попарное голосование. Парадокс Кондорсе показывает, какими могут быть уловки председательствующего, чтобы проташить нужную ему программу, например программу *A*. Он устанавливает такую процедуру голосо-

<sup>1</sup> Французский философ, математик и общественный деятель маркиз Мари Жан Антуан Никола де Кондорсе (1743 — 1794) обнаружил проблему заикливания еще в 1785 г.



вания, когда проигравшая при попарном выборе альтернатива выводится из дальнейшего рассмотрения, а также определяет очередность голосования. Так, если требуется выбрать между *A* и *C* и председательствующий желает «протолкнуть» программу *A*, хотя ожидается, что избиратели проголосуют за *C*, нужно выставить хорошо подобранную программу *B* и проголосовать вначале между *B* и *C*. Тогда выиграет программа *B* и *C* выводится из дальнейшей процедуры голосования. А потом выбирать между *A* и *B*, и в таком случае выиграет *A*, что и требовалось манипулятору! Проблема манипулирования, рассматриваемая в теории общественного выбора, делает понятной ту важность, которую придают участники политического процесса постам председательствующего в законодательных собраниях, избирательных комиссиях и т.п.

Можно констатировать, что в обществе не существует транзитивности предпочтений, поскольку результаты выбора могут меняться в зависимости от процедуры коллективного голосования. А ведь на индивидуальном уровне это невозможная ситуация. Например, если вы — рациональный индивид, то, любя больше Аню, чем Валю, а Валю больше, чем Свету, вы не измените своих предпочтений относительно этих девушек, как бы попарно вам ни предложили выбирать: вначале между Аней и Валею или вначале между Аней и Светой и т.п. Аня всегда будет занимать у вас первое место, т.е. индивидуальный выбор всегда транзитивен.

Парадокс Кондорсе породил большой поток научной литературы. Интерес к нему вновь возник в середине прошлого века в связи с работами американского экономиста, лауреата Нобелевской премии по экономике К. Эрроу, сформулировавшему в 1951 г. свою знаменитую теорему невозможности<sup>1</sup>. Парадокс Кондорсе может рассматриваться как частный случай этой теоремы.

### **4.3. Теорема невозможности К. Эрроу**

Постановка вопроса заключается в следующем: какие этические нормы должны выступать как ограничения в процессе коллективного выбора, и может ли коллективный выбор соответствовать этим нормам? Эрроу исходил из того, что индивиды, принимающие ре-

---

<sup>1</sup> Эрроу Кеннет Дж. Коллективный выбор и индивидуальные ценности. М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2004.

шения, — полностью рациональные субъекты. Необходимо определить, что же такое *рациональный коллективный выбор*? Предложенные Эрроу аксиомы, или постулаты, в многочисленных монографиях и учебных изданиях имеют несколько различающиеся формулировки. Рассмотрим формулировки аксиом Эрроу, предложенные американским экономистом, лауреатом Нобелевской премии У. Викри:

**1. Аксиома коллективной рациональности, или аксиома универсальной применимости.** Это означает, что коллективный выбор должен быть осуществим для любой комбинации предпочтений участников голосования. Другими словами, допустима каждая мыслимая ситуация упорядочения индивидуальных предпочтений. Можно выразить эту аксиому еще проще: свобода принятия решений для отдельных субъектов не ограничена.

**2. Аксиома единогласия, или постулат Парето.** Если каждый индивид предпочитает альтернативу *A* альтернативе *B*, то это должно быть верно и для общества в целом.

**3. Аксиома транзитивности.** Если общество предпочитает альтернативу *A* альтернативе *B*, а альтернативу *B* альтернативе *C*, то оно должно предпочитать альтернативу *A* альтернативе *C*.

**4. Аксиома независимости от внешних альтернатив.** Если индивиды выбирают между альтернативами *A* и *B*, то этот выбор не зависит от их мнения по поводу альтернативы *C*.

**5. Аксиома отказа от диктатуры.** Это означает, что никакой индивид не может навязать свои предпочтения обществу.

Выводы исследования Эрроу были удивительны: всем перечисленным первым четырем аксиомам удовлетворяют только диктаторские выборы. Иными словами, при демократическом правиле голосования простым большинством и предпосылках рациональности индивидов процесс рационального коллективного выбора неосуществим! Остается лишь выбрать какого-нибудь произвольного члена общества и осуществлять коллективный выбор в соответствии с его предпочтениями. Но это — недемократический выбор. Соблюдение же всех пяти аксиом делает невозможным коллективный рациональный выбор.

Результат исследований Эрроу получил название **теоремы о невозможности: не существует рационального правила коллективного выбора, учитывающего мнение всех членов общества.**

Таким образом, представители теории общественного выбора привлекли внимание к тому, что в условиях демократии решения,

принятые коллективно, совсем не обязательно будут рациональными, или эффективными по Парето. Этот вывод не означает, что следует отказаться от ценностей демократии и либерализма, а лишь показывает несовершенство демократических процедур. Но, вспомнив о фиаско, или провалах, рынка, мы можем сказать, что и рынок — далеко не совершенный механизм координации действий экономических субъектов. Но это не ведет экономистов-теоретиков к призыву заменить рыночный механизм диктатурой или плановой экономикой. Да, по Эрроу, рациональный общественный выбор не может быть компромиссным, но поиск компромиссов в реальной действительности всегда сопровождается коллективный выбор.

## **4.4. Политика как разновидность рынка**

При анализе теоретиками общественного выбора представительной демократии особенно примечательно исследование *политики как разновидности рынка*. Политические решения рассматриваются как «рыночная сделка» между лоббистскими организациями (группами со сходными, или концентрированными, интересами) и политиками, стремящимися максимизировать число голосов избирателей.

**Лоббизм — способ влияния ограниченной группы избирателей на представителей власти с целью принятия выгодного для них политического или экономического решения.** Теория общественного выбора выдвинула и проблему поиска ренты<sup>1</sup>. Этот термин ввела в экономическую науку в 1974 г. современный американский экономист Энн Крюгер<sup>2</sup>. Ренту ищут лоббисты, или группы со сходными интересами. Все мы знаем о существовании так называемых аграрного лобби, военно-промышленного лобби и т.п. в самых разных странах, в том числе и в России. **Поиск ренты — это стремление получить материальные выгоды за счет общества, используя государственные органы.** Иначе говоря, лоббисты стремятся получить экономическую ренту за счет общества. Напомним, что экономическая рен-

---

<sup>1</sup> Английский термин «*rent-seeking*» переводится на русский язык в различных изданиях и по-иному, например «изыскание ренты», «соискание ренты», «погоня за рентой».

<sup>2</sup> Энн Крюгер — современный американский экономист. С 1 сентября 2001 г. — заместитель директора-распорядителя Международного валютного фонда (МВФ).

та — это выплаты, превышающие уровень дохода субъекта в условиях совершенной конкуренции. Лоббистские организации стремятся создать для себя условия, которые ограничивали бы свободную конкуренцию и тем самым предоставляли бы им возможность получать доходы за счет других членов общества. Правительство предоставляет эту ренту, принимая соответствующие законы, выгодные для отдельных групп: введение тарифов и квот, выдача лицензий, предоставление налоговых льгот и субсидий фермерам и т.д.

Лоббистские группы заинтересованы в сборе информации по интересующему их вопросу, так как принятие того или иного правительственного решения принесет им ощутимую выгоду или потери. Сами же политики не всегда владеют полной и объективной информацией о предпочтениях избирателей. Группы со сходными интересами представляют политикам информацию о том, что произойдет в случае принятия или непринятия того или иного правительственного решения, какую реакцию вызовет оно у избирателей, и, кроме того, лоббисты организуют финансовую поддержку политиков и партий.

Но отдельному гражданину, чаще всего потребителю, нет смысла собирать всю информацию и выступать против принятия невыгодного для него решения или проталкивать выгодное. Пикетирование, демонстрации, коллективные письма и тому подобные действия требуют больших затрат времени и денег. Отдельный гражданин предполагает, что от его голоса мало что зависит, а транзакционные издержки по сбору и обработке информации о кандидатах различных партий могут быть очень большими. Вот почему по многим вопросам избиратели голосуют, опираясь на свои эмоции, ассоциации, вызванные агитационными лозунгами и телевизионными роликами партий, а также используя «метод тыка», или не голосуют вообще, проявляя при этом феномен **рационального неведения**. Этот термин, введенный в политологию Э. Даунсом<sup>1</sup>, означает, что **избиратели не видят для себя выгод от участия в избирательных мероприятиях**.

Но еще раньше выдающийся австрийский экономист Й. Шумпетер<sup>2</sup> анализировал эту проблему в своей работе «Капитализм, со-

---

<sup>1</sup> *Энтони Даунс* (р. 1930) — американский политолог и экономист, видный представитель теории общественного выбора.

<sup>2</sup> *Йозеф Шумпетер* (1883 — 1950) — выдающийся австрийский экономист первой половины XX в., создатель эволюционной теории экономического развития, синтезировавший равновесный и неравновесный методы анализа рыночного хозяйства.

циализм и демократия». Так, рассуждая о человеческой природе в политике, он замечал: «Как только обычный гражданин затрагивает политические вопросы, он опускается на более низкий уровень умственной деятельности. Он аргументирует и анализирует так, что это показалось бы ему самому инфантильным применительно к сфере собственных интересов. Он вновь становится дикарем: его мышление становится ассоциативным и аффективным»<sup>1</sup>. В свете идей Шумпетера выбор в США губернатором штата Калифорния А. Шварценеггера (а ранее президентом — голливудского актера Р. Рейгана) или победа на выборах 2004 г. губернатора Алтайского края артиста-сатирика М. Евдокимова не кажутся необъяснимыми.

Особо следует сказать о логроллинге (англ. *logrolling* — «перекачивание бревен»). **Логроллинг — это практика взаимной поддержки путем торговли голосами.** Депутат или группа депутатов выбирает важнейшие для его избирателей проблемы социально-экономической жизни и стремится получить поддержку со стороны других депутатов в процессе голосования. И эту поддержку он получает, точнее, «покупает», отдавая в обмен свой голос в защиту проектов своих коллег.

Как видим, это вполне рыночные отношения, происходящие во внерыночной сфере — выборы в парламент, принятие решений в законодательных органах власти, взаимоотношения лоббистских групп и правительства.

Таким образом, теория общественного выбора — это яркий пример «экономического империализма», когда методы анализа, принятые в экономической теории, распространяются на другие сферы общественной жизни. И такой подход позволяет лучше понять мотивы и интересы, которыми руководствуются политики.

В заключение этого вопроса лекции подчеркнем, что рынок функционирует эффективнее тогда, когда само государство выведено из сферы торга, сферы рыночных отношений и когда сами «правила игры», законы, судебные решения, государственные должности не покупаются и не продаются, т.е. отсутствует «маркетизация»<sup>2</sup> государства. В противном случае мы получаем то, что называется греческим по происхождению словом *клеттократия* — власть воров.

---

<sup>1</sup> Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия. М., 1995. С. 347.

<sup>2</sup> От англ. *market* — рынок.

## **4.5. Фиаско, или провалы, государственного регулирования**

В предыдущей лекции речь шла о провалах рынка, которые делают необходимым вмешательство государства в хозяйственный процесс. Но как и рыночный механизм, так и государственное регулирование имеет свои изъяны. **Фиаско, или провалы, государственного регулирования** — это **неэффективное размещение ресурсов в результате государственного регулирования**. Сторонники теории общественного выбора привлекли особое внимание к провалам государства. Отметим важнейшие из причин, вызывающих фиаско государства:

**1. Государственная политика не всегда отличается последовательностью во временном аспекте.**

Политический горизонт правительства может оказаться недостаточно широким, и краткосрочные цели могут прийти в противоречие с долгосрочными целями. Так, в преддверии выборов правительство может проводить популистскую политику, раздавая льготы, повышая зарплаты, снижая налоги и т.п. Однако результаты такой политики могут оказать неблагоприятное воздействие на экономику в более отдаленной перспективе, например вызвать инфляционные процессы.

**2. Информационные проблемы государственного регулирования.**

Политики, принимающие решения, не всегда хорошо представляют себе, как работает экономика. Это может быть как следствием недостатка объективной информации, так и некомпетентности государственных руководителей. Не будем забывать, что бюрократический аппарат часто заинтересован не столько в предоставлении достоверной информации руководству страны, сколько поиском ренты, о которой шла речь выше. Лоббисты и чиновники часто обмениваются взаимными услугами, преследуя своекорыстные интересы. Бюрократия может быть неэффективной и коррумпированной, а также способной исказить не только информацию, поступающую наверх, но и полученные сверху директивы. Представление о том, что бюрократия стремится к максимизации общественного благосостояния, по мнению Дж. Бьюкенена и других сторонников теории общественного выбора, — это наивный взгляд на исполнительную власть.

**3. Недостатки политической системы представительной демократии.**

Рассмотренные в предыдущих вопросах лекции поиск ренты, действия групп со сходными интересами (лобби), логроллинг, воз-

можность манипулирования голосами избирателей, рациональное неведение свидетельствуют о том, что решения, принимаемые политиками, бывают не всегда оптимальными с общественной точки зрения и, в конечном счете, ведут к неэффективному размещению ресурсов.

### 4. Закон непредвиденных последствий.

**Закон непредвиденных последствий** — это ситуация, когда результаты деятельности государства не совпадают с поставленными им целями и ожидаемыми результатами. Вынесенные в эпиграф лекции слова: «Мы хотели, как лучше, а получилось, как всегда» неожиданно для самого бывшего председателя Правительства Российской Федерации В. Черномырдина стали классическими, точно отражая суть рассматриваемого закона. Но что означает «как всегда»? А то, что получилось еще хуже и что желаемый результат не достигнут или достигнут с огромными издержками.

В. Черномырдин, возможно, не читал работ виднейшего представителя австрийской экономической школы Ф. Хайека<sup>1</sup>, который второй главе своей книги «Дорога к рабству» (1941 г.) предпослал слова немецкого поэта Ф. Гёльдерлина (см. эпиграф к настоящей лекции). Можно вспомнить и известную поговорку «Благими намерениями вымощена дорога в ад». Стремление улучшить работу рынка, исправить его провалы нередко приводит к тому, что получается еще хуже. Это предупреждение всем, кто надеется, что государство способно исправить все изъяны рынка. Достаточно вспомнить, как первый мэр Москвы Г. Попов, руководствуясь благими намерениями, пытался установить фиксированную цену на мясо на рынках Москвы — 15 руб. за килограмм. Дело в том, что к 1991 г. тотальный дефицит продовольственных товаров в государственных магазинах привел к лавинообразному росту цен на свободном рынке. Чем же закончился этот эксперимент? Действительно, на прилавках рынков лежало так называемое мясо (главным образом, мясные кости и требуха) по цене 15 руб., а нормальное мясо находилось под прилавками и продавалось по 40 и более руб.

Итак, рассмотрение границ государственного регулирования в связи с необходимостью соблюдения «правил игры» свидетельствует о *пределах государственного вмешательства*: нельзя вмешиваться

---

<sup>1</sup> Фридрих Август фон Хайек (1889 — 1992) — австро-американский экономист, виднейший представитель австрийской экономической школы, лауреат Нобелевской премии по экономике.

в сам процесс хозяйствования экономических субъектов. Обратимся к аналогии. Согласно правилам дорожного движения вы обязаны ехать только на зеленый свет и останавливаться перед красным, но не обязаны отчитываться перед представителем государственной автоинспекции, почему и куда вы едете — к законной супруге или к возлюбленной, домой или в ресторан и т.п.

В своей книге «Дорога к рабству» Ф. Хайек сделал посвящение: «Социалистам всех партий» — и привел эпиграф из работ выдающегося философа Давида Юма<sup>1</sup>: «Свобода, в чем бы она ни заключалась, теряется, как правило, постепенно».

В чем смысл этого эпиграфа? Дело в том, что *тоталитаризм подкрадывается постепенно*. Он оказывается непреднамеренным результатом самых возвышенных стремлений людей, в частности, стремления уничтожить несовершенства рынка. В самом деле, неужели социалисты и коммунисты, осуществляя свою политику, преднамеренно желали появления граждан, крадущих государственное имущество, прогульщиков, «теневиков», а также дефицитов, очередей, подавленной инфляции и подавленной (скрытой) безработицы и прочих атрибутов плановой экономики в бывшем СССР и других странах социалистического лагеря?

Таким образом, государство должно действовать лишь там, где есть провалы рынка, и обеспечивать «правила игры». Любые попытки улучшить работу рынка там, где он и так благополучно справляется с проблемами Что, Как и Для кого производить, обернутся фиаско, или провалами, государственного регулирования.

## ВЫВОДЫ:

1. Предмет теории общественного выбора — экономический анализ процессов нерыночного принятия решений, или применение экономической теории к исследованию политических процессов.

2. Согласно теории общественного выбора политические решения формируются по принципу достижения наибольшей выгоды для самих выборных политиков, а также государственных чиновников, или бюрократии.

3. В сфере производства общественных благ выборы являются механизмом получения информации о предпочтениях граждан. Наиболее известные правила принятия коллективных решений — правило едино-

---

<sup>1</sup> Давид Юм (1711 — 1776) — шотландский философ, историк, экономист.



гласия, правило простого большинства, правило относительного большинства.

4. Прямая демократия — политическая система, при которой каждый гражданин принимает решение непосредственно, голосуя по конкретному вопросу на собраниях трудовых коллективов, творческих союзов, партий, а также референдумах в масштабе общества. Представительная демократия — политическая система, при которой граждане периодически избирают представителей в выборные органы власти, а те, в свою очередь, голосуют в законодательных органах по различным экономическим, социальным и политическим вопросам.

5. Парадокс голосования, или парадокс Кондорсе, демонстрирует непоследовательность голосования простым большинством голосов. Голосование простым большинством не всегда приводит к рациональному коллективному выбору, несмотря на демократичность этой процедуры, и может порождать феномен «зацикливания».

6. Согласно теореме невозможности Эрроу не существует рационального правила коллективного выбора, учитывающего мнение всех членов общества.

7. Лоббизм представляет собой способ влияния ограниченной группы избирателей на представителей власти с целью принятия выгодного для них политического или экономического решения. Цель деятельности лобби (групп со сходными интересами) — поиск ренты, т.е. получение материальных выгод за счет общества. В ходе голосования в условиях представительной демократии партии и лоббистские группировки могут использовать логроллинг — практику взаимной поддержки путем торговли голосами.

8. Фиаско, или провалы, государственного регулирования — это неэффективное размещение ресурсов в результате государственного регулирования. Важнейшие причины этих провалов — непоследовательная во временном аспекте государственная политика, информационные проблемы государственного регулирования, недостатки политической системы представительной демократии, закон непредвиденных последствий.

## **ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ:**

теория общественного выбора	<i>public choice theory;</i>
прямая демократия	<i>direct democracy;</i>
представительная демократия	<i>representative democracy;</i>
парадокс голосования, или парадокс Кондорсе	<i>Condorcet paradox;</i>
теорема невозможности Эрроу	<i>Arrow's impossibility theorem;</i>

лоббизм	<i>lobbying;</i>
поиск ренты	<i>rent seeking;</i>
логроллинг	<i>logrolling;</i>
рациональное неведение	<i>rational ignorance;</i>
фиаско, или провалы, государства	<i>government failure.</i>

## ТЕСТЫ И ЗАДАЧИ:

1. Какой порядок (процедуру) голосования постарается установить председательствующий, если он заинтересован в провале программы борьбы с инфляцией?

Общественные цели	Предпочтения		
	Иванов	Петров	Сидоров
Борьба с инфляцией	1	3	2
Борьба с безработицей	3	2	1
Борьба с преступностью	2	1	3

Иванов, Петров, Сидоров — представители групп избирателей.

2. Назовите преимущества и недостатки системы голосования по правилу единогласия.

3. В Правительстве Российской Федерации обсуждается проект о повышении импортных пошлин на ввозимые иностранные автомобили, эксплуатируемые более 7 лет. Какие группы общества выиграют от реализации этого проекта? Какие группы проиграют? Поясните на этом примере феномен поиска ренты.

4. В каком из приведенных пунктов речь идет о «рациональном неведении» избирателя:

а) избиратель во время выборов губернатора области ставит знак «против всех» в избирательном бюллетене;

б) избиратель внимательно изучает все листовки с изложением программ политических партий на предстоящих парламентских выборах;

в) избиратель голосует на участке в день выборов, пользуясь подсказкой своего близкого друга;

г) избиратель уехал в день выборов на свой дачный участок сажать картошку;

д) избиратель голосует «по приколу» — кандидат кажется ему забавным?

#### *Лекция 4. Теория общественного выбора*

---

5. Какие из перечисленных пунктов относятся к ситуации поиска ренты:

а) аграрное лобби проталкивает в парламенте решение об увеличении субсидий фермерам;

б) правительством рассматривается закон об изъятии природной ренты у нефтедобывающих компаний;

в) правительство Москвы обеспечило пенсионерам бесплатный проезд на общественном транспорте;

г) законодательное собрание требует для своих членов установления размера пенсии, в пять раз превышающего ее средний уровень по стране?

## Лекция 5

# МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ: МОДЕЛЬ «AD — AS»

---

- Сколько монетаристов требуется, чтобы заменить лампочку?
- Ни одного. Если ее нужно заменить, то рыночные силы это уже сделали.
- Сколько кейнсианцев нужно, чтобы заменить лампочку?
- Нужны все. Это увеличит занятость, потребление возрастет, кривая *AD* сместится вправо.

*Анекдоты про экономистов  
из Интернета*

### Основные вопросы:

- 5.1. Классическая модель макроэкономического равновесия:  
рыночная самонастройка**
- 5.2. Совокупный спрос и совокупное предложение**
- 5.3. Макроэкономическое равновесие в модели «AD — AS»**

Одним из важнейших разделов курса микроэкономики является анализ спроса и предложения отдельного субъекта рынка — домашнего хозяйства или фирмы. В макроэкономике для нас на первый план выступают такие категории, как совокупный спрос и совокупное предложение. В этой лекции мы рассмотрим, какие факторы определяют совокупный спрос и совокупное предложение и как устанавливается макроэкономическое равновесие, т.е. равенство между совокупным спросом и совокупным предложением. Прежде всего обратим внимание на различия в оценке способности рыночного механизма обеспечить стабильность экономического развития представителями разных направлений: классического и кейнсианского. Об этом в самом общем виде уже шла речь в лекции I. Принципиальный вопрос заключается в следующем: обладает ли рыночный механизм способностью обеспечить равенство совокупного спроса и совокупного предложения при полной занятости? Классическая, а также неоклассическая теория, с одной стороны, и кейнсианская — с другой, по-разному отвечают на этот вопрос. На всем протяжении анализа различных моделей макроэкономического

равновесия мы будем обращать внимание на различия подходов кейнсианской и неоклассической школ к этой проблеме. И хотя собственно кейнсианская модель будет подробно рассматриваться в лекции 6, альтернативные объяснения тех или иных макроэкономических явлений представителями разных теоретических направлений будут рассматриваться и в настоящей лекции.

## 5.1. Классическая модель макроэкономического равновесия: рыночная самонастройка

Представители классического направления рассматривали модель общеэкономического равновесия в *краткосрочном периоде при соблюдении условий совершенной конкуренции*. В основе этой модели лежит **закон рынков**, разработанный французским экономистом Жаном-Батистом Сэем (1762 — 1832), или **закон Сэя**. Сущность закона Сэя кратко можно сформулировать следующим образом: **предложение товаров создает свой собственный спрос**. Другими словами, произведенный объем продукции обеспечивает суммарный доход, равный ценности всех созданных товаров, а следовательно, достаточен для ее полной реализации. Действительно, выражаясь современным экономическим языком, ВВП, рассчитанный методом добавленной стоимости, совпадает с величиной ВВП, рассчитанной методом суммирования доходов. А если так, то никакое перепроизводство или недопроизводство товаров в экономике невозможно! Представители классического направления предполагали, что вполне возможна ситуация, когда не весь полученный доход тратится на покупку товаров — часть его откладывается в виде сбережений. Но и это обстоятельство не мешает установлению общего экономического равновесия при свободной игре рыночных сил. Если сбережения и инвестиции не совпадают, то процентная ставка выравнивает их на достаточно коротком временном интервале. Аналогично, если в краткосрочном периоде упадет выпуск продукции и увеличится безработица, то внутренние силы рыночной самонастройки вновь приведут экономику в состояние равновесия.

В чем причина подобного оптимистического взгляда сторонников классического направления? Главное, о чем нужно всегда помнить при изучении взглядов экономистов-классиков, — это лежащая в основе их моделей предпосылка о гибкости всех цен — как на товарных рынках, так и на рынках факторов производства. Гибкие товарные цены, заработная плата, процентная ставка обеспечивают

равновесие соответственно на рынке товаров, рынке труда и рынке денег. Поясним мысль экономистов-классиков. Гибкие цены обеспечивают «расчищение» рынка, так что *длительное* перепроизводство (или недопроизводство) оказывается невозможным; гибкая заработная плата уравнивает спрос и предложение на рынке труда, поэтому сколь-нибудь продолжительное существование вынужденной безработицы также невозможно; ставка процента уравнивает спрос и предложение на рынке денег. Изменение же денежной массы в обращении ничего не меняет в *реальном объеме* товаров и услуг, влияя лишь на *номинальные* величины (номинальный ВВП, номинальную заработную плату, общий уровень цен в стране). Деньги выступают лишь как смазочный материал, облегчающий обмен.

Таким образом, рыночный механизм в теории классиков-экономистов сам по себе способен исправлять дисбалансы, возникающие в масштабах национальной экономики, и вмешательство государства оказывается ненужным. Таков **принцип *laissez-faire***, лежащий в основе либерализма как интеллектуального течения и как практики государственного невмешательства в экономику.

Однако в конце 1920-х — начале 1930-х г. экономика капиталистических стран столкнулась с устойчивым и беспрецедентно длительным состоянием макроэкономического неравновесия, известным под названием Великой депрессии. Классическая теория в том виде, как она сформировалась более 100 лет тому назад, к началу 1930-х гг. оказалась во многих аспектах не способной дать адекватную теоретическую трактовку происходящих кризисных процессов. Дать такое объяснение и стремился упоминаемый ранее выдающийся английский экономист Джон Мейнард Кейнс в своем знаменитом труде «Общая теория занятости, процента и денег».

Прежде чем обратиться к кейнсианской модели общего экономического равновесия, необходимо остановиться на понятиях и графической интерпретации категорий совокупного спроса и совокупного предложения, общепринятых в современной экономической науке.

## **5.2. Совокупный спрос и совокупное предложение**

**Совокупный спрос** — это суммарное количество товаров и услуг, которые *намерены* купить домашние хозяйства, бизнес, государство и заграница при различном уровне цен в стране (при прочих равных

условиях). Основными компонентами совокупного спроса, или совокупных расходов, в открытой экономике являются:

- потребительские расходы ( $C$ );
- инвестиционные расходы ( $I$ );
- государственные расходы ( $G$ );
- чистый экспорт ( $NX$ ).

Кривая совокупного спроса  $AD$  внешне напоминает кривую спроса на отдельном товарном рынке. Но в макроэкономическом анализе эта кривая строится в иной системе координат (рис.5.1):

На оси абсцисс указываются значения реального объема производства (реального ВВП, или выпуска), обозначаемого буквой  $Y$ . На оси ординат указывается уровень цен ( $P$ ), или дефлятор.

Если учесть, что совокупные доходы общества равны совокупным расходам (вспомним модель кругооборота доходов и расходов), то каждая точка на кривой  $AD$  соответствует выпуску продукции<sup>1</sup>  $Y$ , на который и будет предъявлен совокупный спрос. Итак, кривая  $AD$  иллюстрирует изменение суммарного (совокупного) уровня всех расходов домашних хозяйств, бизнеса, государства и заграницы в зависимости от изменения уровня цен. Конфигурация этой кривой показывает, что при повышении уровня цен объем реального ВВП, на который предъявляется совокупный спрос, будет меньше и соответственно при снижении уровня цен объем реального ВВП будет больше.

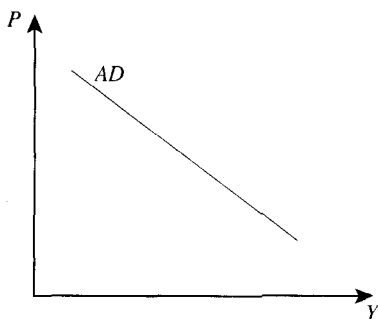


Рис. 5.1. Кривая совокупного спроса  $AD$

<sup>1</sup> В наших лекциях мы будем использовать термины **выпуск, реальный ВВП** и **доход** как синонимы, пренебрегая для упрощения анализа косвенными налогами и амортизацией.

Объяснение отрицательного наклона кривой  $AD$  в экономической теории связывается с тремя важнейшими эффектами: 1) эффектом процентной ставки; 2) эффектом реальных денежных запасов<sup>1</sup>; 3) эффектом импортных закупок.

**Эффект процентной ставки** означает, что если повышается уровень цен в стране, то (при допущении неизменного объема денежного предложения) сокращается объем реальной денежной массы. Например, объем номинальной денежной массы составляет 800 млрд руб., а уровень цен вырос в 2 раза. В этом случае объем денег в реальном выражении снизится до 400 млрд руб. ( $800/2$ ). Снижение реальной денежной массы повлечет за собой повышение ставки процента как цены денег. Но чем выше ставка процента, тем ниже инвестиционный спрос. Вместе с тем и потребительский спрос реагирует на повышение процентной ставки — ведь многие товары длительного пользования приобретаются на основе потребительского кредита. Удорожание кредита вызывает уменьшение потребительских расходов.

В открытой экономике повышение ставки процента повлечет за собой приток иностранной валюты, поскольку инвесторам будет обеспечиваться более высокая доходность их денежных активов в данной стране. Так, приток долларов в Россию (при прочих равных условиях) приведет к повышению обменного курса рубля и соответственно снижению обменного курса доллара. Укрепление рубля уменьшит объем экспорта (российские экспортные товары станут относительно дороже) и в целом чистый экспорт  $NX$  сократится. Поскольку сокращаются такие важнейшие компоненты совокупного спроса, как  $I$ ,  $C$  и  $NX$ , постольку более высокому уровню цен будет соответствовать и меньший объем  $Y$ , на который предъявляется спрос.

**Эффект реальных денежных запасов** означает, что изменение уровня цен в стране влияет на величину реального богатства населения. Сбережения экономических субъектов представлены в виде различных финансовых активов: не только наличных денег, но и срочных счетов, облигаций и др., имеющих фиксированную номи-

---

<sup>1</sup> Английский термин **real balance effect** в разных учебниках и монографиях переводится и по-иному: *эффект богатства*, или *эффект реальных кассовых остатков*. Эффект богатства называется также *эффектом Пигу* — по имени виднейшего представителя неоклассической школы, английского экономиста Артура Пигу (1877 — 1959).



нальную стоимость. Так, если вы имеете на срочном депозите 1000 руб., то при повышении уровня цен за год на 25% реальное богатство, представленное этим депозитом, уменьшится на 25%. Покупательная способность ваших сбережений уменьшилась — теперь они составляют 750 руб. Уменьшение реальных денежных запасов, в свою очередь, приведет к снижению потребительского спроса при повышении общего уровня цен, что и отражается в отрицательном наклоне кривой *AD*.

**Эффект импортных закупок** означает, что при повышении уровня цен в стране, например в России, товары и услуги иностранного производства становятся относительно дешевле (при прочих равных условиях). Население будет приобретать меньше отечественных товаров и больше импортных. Иностранцы сократят свой спрос на российские товары и услуги из-за их удорожания. Следовательно, уменьшится объем российского экспорта и увеличится объем импорта, и в целом компонент *NX* сократится, уменьшив общий объем совокупного спроса.

Модель совокупного спроса предполагает и исследование факторов, приводящих к смещению кривой *AD*. Речь идет о так называемых **неценовых факторах**, или **детерминантах совокупного спроса**, т.е. экзогенных (внешних) факторах, вызывающих смещение кривой *AD*.

Перечислим важнейшие из них:

- изменение в предпочтениях потребителей;
- изменение инфляционных ожиданий населения;
- изменение объема денежной массы;
- изменения в условиях предоставления кредита;
- изменения в политике государственных расходов и налогообложения.

Эти сдвиги отражены на рис. 5.2.

Например, увеличение денежной массы приведет к снижению цены денег, т.е. процентной ставки, и будет стимулировать увеличение инвестиционных и потребительских расходов. Поэтому при том же уровне цен  $P_1$  совокупный спрос расширится от уровня  $Y_1$  до уровня  $Y_2$ , что отражается смещением кривой  $AD_1$  вправо, в положение  $AD_2$ . То же самое будет происходить при снижении налоговых ставок, которые стимулируют увеличение инвестиционного и потребительского спроса. Напротив, увеличение налоговых ставок приведет к левостороннему смещению кривой  $AD_1$  в положение  $AD_3$ , так, что при уровне цен  $P_1$  будет предъявлен совокупный спрос

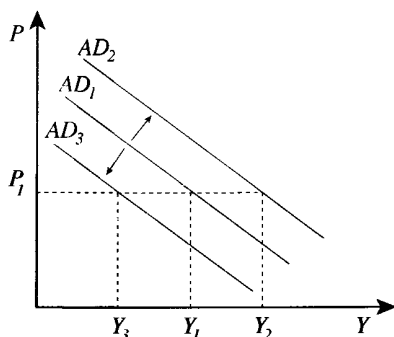


Рис. 5.2. Неценовые факторы сдвига кривой AD

в размере  $Y_3$ . Сдвиг кривой совокупного спроса в результате резких неожиданных изменений в детерминантах совокупного спроса принято называть *шоком* совокупного спроса.

А теперь обратимся к анализу **совокупного предложения AS**. Эта категория отражает объем выпуска, который *намерены* предложить фирмы при каждом данном уровне цен в стране.

Графический анализ кривой совокупного предложения AS является более сложным, чем исследование кривой AD. Важно сразу сделать оговорку, что среди экономистов кейнсианской и неоклассической школ не существует полного единодушия в определении конфигурации этой кривой. Более того, читатели столкнутся с тем, что в разных учебниках, как в отечественных, так и в переводных, не найдется совершенно идентичных объяснений конфигурации кривой совокупного предложения. Это как раз тот случай, когда уместно привести известную шутку: «От двух экономистов вы услышите три мнения».

Остановимся вначале на простейшей графической интерпретации кривой совокупного предложения AS (рис. 5.3), которая отражает изменения реального объема производства, или выпуска, в связи с изменением общего уровня цен (при прочих равных условиях).

Обычная кривая краткосрочного предложения отдельной конкретной фирмы имеет положительный наклон. Это означает, что при более высокой цене производитель будет расширять производство. В макроэкономическом анализе мы имеем дело не с отдельными товарами и не с абсолютным уровнем цен (в рублях, долларах и

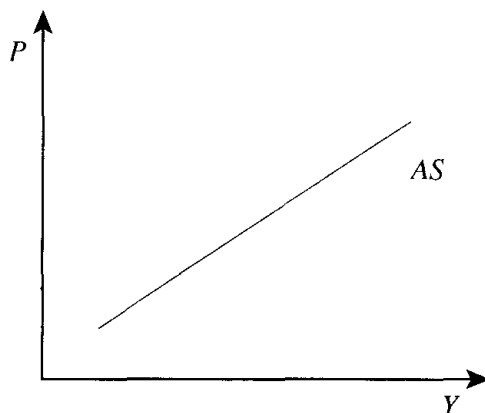


Рис. 5.3. Кривая совокупного предложения AS

т.п.), а с совокупным выпуском (ВВП) и средним уровнем цен, или дефлятором. Почему же кривая AS имеет такую форму?

Положительный наклон кривой AS связывается в экономической теории с **эффектом издержек производства**. Конфигурация AS отражает **рост издержек на единицу продукции по мере роста ВВП**. При низких объемах ВВП, когда экономика далека от состояния полной занятости, давление издержек производства на цены не столь велико. Но по мере приближения к уровню потенциального ВВП незанятых ресурсов оказывается все меньше, поэтому с привлечением дополнительных факторов производства (труда, капитала, земельных ресурсов) повышаются расходы на их оплату. Эти расходы представляют собой растущие издержки производства и, следовательно, должны компенсироваться повышением уровня цен.

А теперь построим «синтетическую» кривую совокупного предложения (рис. 5.4). Такое название мы ей дали потому, что эта кривая отражает синтез взглядов представителей кейнсианства и неоклассиков.

В масштабе всей экономики могут сложиться три различных ситуации:

- состояние неполной занятости, этому соответствует отрезок 1 кривой AS;
- состояние, приближающееся к уровню полной занятости, т.е. отрезок 2;
- состояние полной занятости, что отражено отрезком 3.

Таким образом, кривая AS как бы склеена из трех отрезков: го-

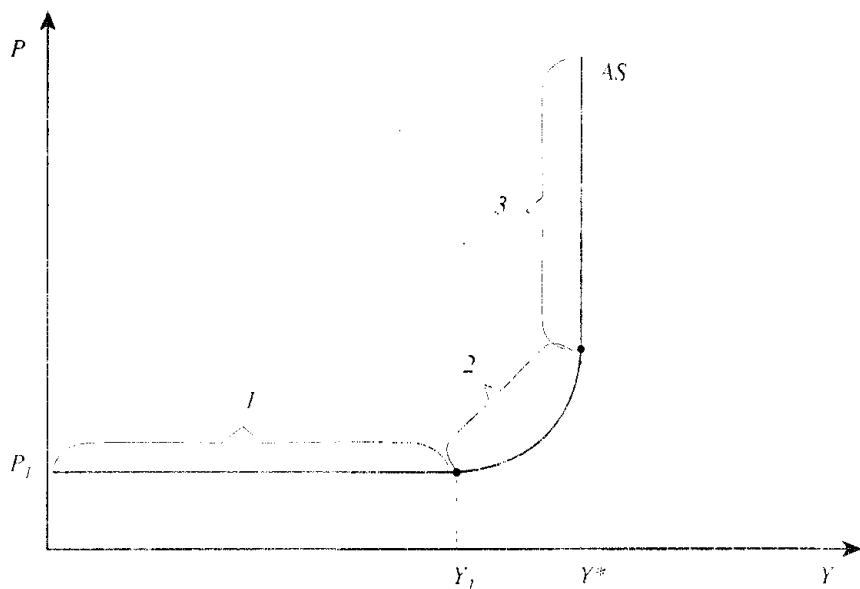


Рис. 5.4. Кривая AS: синтез различных взглядов

ризонтового, промежуточного и вертикального. Горизонтальный отрезок на рис. 5.4 в экономической литературе принято называть кейнсианским, а вертикальный — классическим. Смысл этих прилагательных связан с той трактовкой, которую дают кейнсианская и классическая школы взаимозависимости между уровнем цен и реальным объемом ВВП, или  $Y$ .

Согласно кейнсианскому подходу экономика, находящаяся в депрессивном состоянии с неполным использованием ресурсов, будет отвечать на расширение совокупного спроса увеличением реального ВВП, но без повышения уровня цен. Так, вплоть до отметки  $Y_1$  производство может расширяться без повышения общего уровня цен в стране. Причину негибкости цен легко понять: в условиях депрессивной экономики вовлечение в производство прежде незагруженных мощностей, незанятой рабочей силы не будет сопровождаться требованием профсоюзов или отдельных трудящихся повышения заработной платы, а поставщиков физического капитала — повышения ставок арендной платы за услуги капитала.

Промежуточный отрезок означает, что экономика приближается к состоянию потенциального ВВП (полной занятости всех ресурсов) и вследствие этого начинают появляться так называемые узкие места. В отдельных отраслях оказываются занятыми все трудовые

ресурсы и производственные мощности. И в такой ситуации необходимо повышение цен на факторы производства, для того чтобы вовлечь в производство дополнительные трудовые ресурсы и привлечь поставщиков машин, оборудования, сырья и т.п. и расширить объем реального ВВП. Рост цены труда и цены других ресурсов повлечет за собой рост издержек на единицу продукции фирм в данной стране, а для того чтобы сохранить прежний уровень прибыльности, фирмам необходимо повысить цены на свою продукцию. На графике видно, что в интервале от  $Y_1$  до  $Y^*$  (последний символ обозначает выпуск на уровне полной занятости, или потенциальный ВВП) расширение реального объема производства сопровождается ростом уровня цен, или дефлятора, достигшего более высокой отметки.

И наконец, представители классической и неоклассической школ считают, что рыночный механизм, если в его действие не вмешается государство, сам по себе обеспечивает состояние полной занятости. Экономика функционирует на уровне, соответствующем потенциальному ВВП. На графике этому состоянию соответствует уровень выпуска в точке  $Y^*$ . Если экономика достигла точки  $Y^*$ , то в ответ на увеличение совокупного спроса возможностей для расширения производства в долгосрочном периоде у фирм больше нет. Реакция производителей товаров и услуг будет одна — повышение цен, что вызовет повышение и общего уровня цен в стране. Поэтому «скольжение» вдоль отрезка  $Z$  сопровождается только изменением уровня цен, а реальный ВВП остается на одном и том же уровне потенциального выпуска.

Подчеркнем еще раз, что кривая  $AS$  отражает динамику издержек производства на единицу продукции в связи с изменением уровня цен. Эти издержки не претерпевают изменений на горизонтальном отрезке, но растут на промежуточном и вертикальном отрезках «синтетической» кривой совокупного предложения.

Итак, наше объяснение конфигурации кривой  $AS$  соединило альтернативные взгляды. *Кейнсианский* случай в его экстремальном варианте графически означает горизонтальную линию. Так называемый *нормальный кейнсианский* случай означает положительный наклон кривой  $AS$ . *Классический* случай изображается вертикальной кривой  $AS$ , исходящей из точки на оси абсцисс, соответствующей потенциальному ВВП, или  $Y^*$  (рис. 5.5).

Так кто же прав в этом теоретическом споре? Компромисс между сторонниками альтернативных подходов может быть достигнут

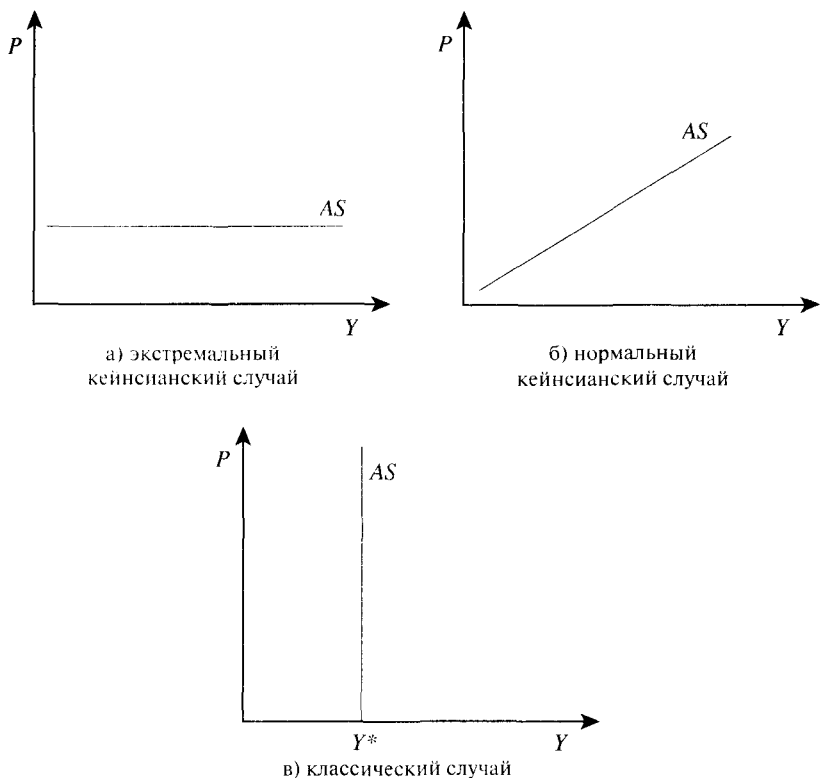


Рис. 5.5. Альтернативные взгляды на кривую AS

при разграничении *краткосрочного и долгосрочного периодов*. Иначе говоря, мы сталкиваемся с различными допущениями, которые используют ученые при исследовании экономики в краткосрочном и долгосрочном планах. Кейнсианская теория рассматривает экономику в краткосрочном периоде. На этом временном отрезке цены и заработная плата негибки, в частности, из-за трудовых коллективных договоров о заработной плате, которые не пересматриваются каждый месяц. А заработная плата — важнейший элемент издержек производства. Следовательно, при жесткости заработной платы и цен на продукцию фирм общий уровень цен остается неизменным. Нормальный кейнсианский случай в принципе тоже относится к

краткосрочному периоду, но здесь уже присутствует допущение об относительной гибкости цен по сравнению с номинальной заработной платой. В такой ситуации при повышении цен и жесткости номинальной заработной платы реальная заработная плата будет сокращаться и фирмам будет выгодно расширять спрос на труд. Одновременно и увеличится выпуск<sup>1</sup>, и повысится уровень цен. Наконец, классический случай более применим к долгосрочному периоду, когда в течение нескольких лет коллективные договоры о заработной плате будут пересмотрены. Цены и заработная плата в долгосрочном периоде обладают гибкостью, и эта гибкость ценового механизма обеспечивает функционирование экономики на уровне потенциального ВВП.

В современной учебной литературе используются различные изображения кривой AS. Тот вариант, который представлен на рис. 5.3., является более наглядным при исследовании разновидностей инфляции, взаимосвязи инфляции и безработицы и других макроэкономических проблем, с которыми мы познакомимся в следующих лекциях. Мы воспользуемся именно этим графическим вариантом для анализа сдвигов кривой AS. Так же, как и при анализе кривой AD, нам необходимо рассмотреть **неценовые факторы**, или **детерминанты**, приводящие к смещению кривой AS. Ее сдвиги будут свидетельствовать о новом уровне издержек на единицу продукции, следовательно, при одном и том же заданном уровне цен изменится реальный выпуск.

Множество причин приводит к смещению кривой AS (рис. 5.6).

Отметим важнейшие из них:

- изменения в уровне заработной платы;
- изменения в ценах на сырье и материалы;
- изменение степени монопольной власти производителей на рынках;
- изменения в налогообложении фирм;

---

<sup>1</sup> Примечательно, что в краткосрочном периоде совокупное предложение может выйти за пределы потенциального ВВП, или уровня полной занятости всех ресурсов. Забегая вперед, заметим, что полная занятость означает не 100 %-ный уровень занятости, а лишь некий естественный уровень безработицы, например 5 — 6 % незанятых от всей совокупной рабочей силы (см. лекцию 10), в ответ на повышение совокупного спроса предприятия могут ввести двух- и трехсменный рабочий день, сверхурочную работу за дополнительную заработную плату и т.п. Выход за пределы потенциального ВВП наблюдался во многих странах, в частности в США в период Второй мировой войны.

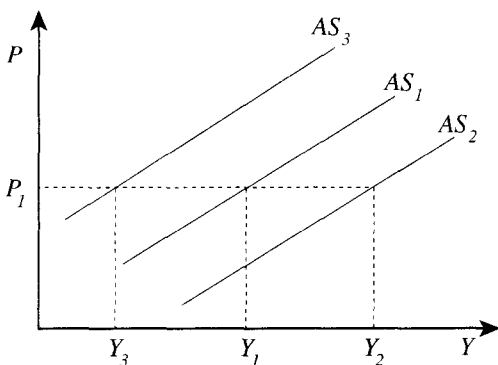


Рис. 5.6. Неценовые факторы сдвига кривой AS

- изменения в государственном регулировании, затрагивающие различные статьи издержек фирм.

Например, удорожание такого фактора, как труд (рост заработной платы), приведет к левостороннему смещению кривой  $AS_1$  в положение  $AS_3$  и уменьшению выпуска до уровня  $Y_3$  при заданном уровне цен  $P_1$ . Снижение же цены труда выразится в правостороннем смещении в положение  $AS_2$ , когда выпуск увеличится до уровня  $Y_2$  при том же уровне цен  $P_1$ . Аналогичные изменения произойдут в связи с динамикой цен на сырье и материалы. Так, повышение цен на энергоресурсы вызовет левостороннее смещение кривой  $AS_1$  (вспомним события энергетического кризиса 1973—1975 гг., когда страны — члены ОПЕК резко повысили цены на нефть). Здесь по аналогии с анализом сдвигов кривой  $AD$  заметим, что смещение кривой  $AS$  в результате резких неожиданных изменений в детерминантах совокупного предложения принято называть *шоком совокупного предложения*.

Причиной, способствующей сдвигу кривой  $AS$ , является усиление или ослабление монопольной власти какой-либо группы поставщиков ресурсов (соответственно произойдет лево- или правосторонний сдвиг кривой  $AS_1$ ). Кроме того, усиление или ослабление налогового бремени на бизнес могут вызвать соответственно лево- и правосторонний сдвиг рассматриваемой кривой. Введение более жестких стандартов, предусматривающих уменьшение выброса вредных веществ в атмосферу, вызовет рост издержек у фирм, устанавливающих очистные сооружения и фильтры. Следовательно,



кривая  $AS_1$  сдвинется влево, и при том же уровне цен объем выпуска сократится.

Итак, мы рассмотрели два важнейших агрегированных показателя — совокупный спрос и совокупное предложение. Теперь нам предстоит выяснить, при каких условиях будет достигнуто макроэкономическое равновесие.

### 5.3. Макроэкономическое равновесие в модели «AD — AS»

Вспомним, что такое равновесие на отдельном товарном рынке. Это состояние, когда намерения покупателей и намерения продавцов совпадают, так что ни у кого из экономических субъектов рынка нет стимулов изменить свое хозяйственное поведение. В макроэкономике мы рассматриваем не отдельные рынки и не отдельные товары, а оперируем агрегированными показателями. Что же представляет собой макроэкономическое равновесие? Графически оно будет означать совмещение на одном графике кривых  $AD$  и  $AS$ . Помня о нашей «синтетической» кривой  $AS$ , отражающей компромисс между различными теоретическими школами, увидим, что кривая  $AD$  может пересечь кривую  $AS$  на трех уже известных нам отрезках: горизонтальном, промежуточном или вертикальном (рис. 5.7).

На этом графике представлены три варианта возможного **макроэкономического равновесия**, т.е. такого состояния экономики, когда *намерения всех покупателей* приобрести созданный ВВП при данном уровне цен совпадают с *намерениями всех продавцов* предложить объем совокупного выпуска при том же уровне цен. Другими словами, равновесный уровень реального ВВП ( $Y$ ) — это такой уровень, при котором объем произведенной продукции равен совокупному спросу на нее.

Точка  $E_1$  — это макроэкономическое равновесие при неполной занятости без повышения уровня цен, т.е. без инфляции. Точка  $E_2$  — это равновесие при небольшом повышении уровня цен и состоянии, близком к полной занятости. Точка  $E_3$  — это равновесие в условиях полной занятости ( $Y^*$ ), но с инфляцией.

В случае отклонения от различных равновесных состояний в точках  $E_1$ ,  $E_2$ , и  $E_3$  приспособление экономики будет происходить по-разному. В экстремальном кейнсианском случае, когда цены и заработная плата жестки, возвращение в точку равновесия  $E_1$  будет осуществляться за счет колебаний в объемах реального ВВП, а не

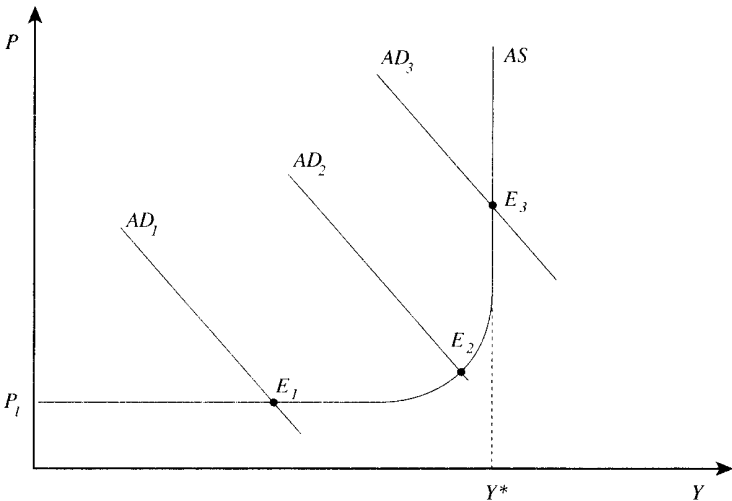


Рис. 5.7. Макроэкономическое равновесие: модель «AD — AS»

колебаний цен. Фирмы будут сокращать или расширять производство при неизменном уровне цен в стране.

В нормальном кейнсианском случае отклонение от точки  $E_2$  будет сопровождаться приспособлением экономики к равновесному состоянию путем изменения и уровня цен, и объемов выпуска.

В классическом случае отклонение от точки  $E_3$  и возвращение к равновесному состоянию будет происходить только за счет изменения гибких цен и заработной платы без каких-либо изменений в объеме реального выпуска, поскольку экономика уже находится на уровне потенциального ВВП.

Итак, можно сделать вывод о том, что в краткосрочном периоде реальный объем ВВП определяется колебаниями совокупного спроса, так как цены и заработная плата негибки. В долгосрочном периоде, напротив, при гибкости ценового механизма реальный ВВП определяется колебаниями совокупного предложения.

## ВЫВОДЫ:

1. В основе классической модели общего экономического равновесия лежит закон Сэя: предложение товаров создает свой собственный спрос. Классики исходили из предпосылки гибкости всех цен — как на товарных рынках, так и на рынках факторов производства.

2. Совокупный спрос  $AD$  — это суммарное количество товаров и услуг, которые *намерены* купить домашние хозяйства, бизнес, государство и заграница при различном уровне цен в стране (при прочих равных условиях). Основными компонентами совокупного спроса, или совокупных расходов, в открытой экономике являются:

- потребительские расходы ( $C$ );
- инвестиционные расходы ( $I$ );
- государственные расходы ( $G$ );
- чистый экспорт ( $NX$ ).

3. Отрицательный наклон кривой  $AD$  объясняется тремя эффектами:

- 1) эффектом процентной ставки;
- 2) эффектом реальных денежных запасов;
- 3) эффектом импортных закупок.

4. Смещение кривой  $AD$  вызывают неценовые факторы, или детерминанты совокупного спроса:

- изменение в предпочтениях потребителей;
- изменение инфляционных ожиданий населения;
- изменение объема денежной массы;
- изменения в условиях предоставления кредита;
- изменения в политике государственных расходов и налогообложения.

5. Совокупное предложение  $AS$  — это объем выпуска, который *намерены* предложить фирмы при каждом данном уровне цен в стране (при прочих равных условиях).

6. Кривая  $AS$  имеет различную конфигурацию в моделях классиков и кейнсианцев. Горизонтальная кривая  $AS$  отражает экстремальный кейнсианский случай для краткосрочного периода, в течение которого цены и заработная плата негибки. Кривая  $AS$  с положительным наклоном — нормальный кейнсианский случай для краткосрочного периода. Вертикальная кривая  $AS$  характерна для классической модели, рассматривающей долгосрочный период, в течение которого цены и заработная плата приобретают гибкость.

7. Положительный наклон кривой  $AS$  объясняется эффектом издержек производства, т.е. отражает рост издержек на единицу продукции по мере роста ВВП.

8. Смещение кривой  $AS$  вызывают неценовые факторы, среди которых важнейшими являются:

- изменения в уровне заработной платы;
- изменения в ценах на сырье и материалы;
- изменение степени монопольной власти производителей на рынках;
- изменения в налогообложении фирм;

• изменения в государственном регулировании, затрагивающие различные статьи издержек фирм.

9. Макроэкономическое равновесие — это состояние экономики, когда *намерения* всех *покупателей* приобрести созданный ВВП при данном уровне цен совпадают с *намерениями* всех *продавцов* предложить объем совокупного выпуска при том же уровне цен. В модели «*AD — AS*» рассматриваются варианты макроэкономического равновесия и в условиях неполной занятости, и в условиях инфляции в зависимости от того, на каком участке «синтетической» кривой совокупного предложения пересекает ее кривая совокупного спроса.

### ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ:

закон Сэя	<i>Say's law;</i>
совокупный спрос	<i>(AD) aggregate demand;</i>
совокупное предложение	<i>(AS) aggregate supply;</i>
эффект процентной ставки	<i>interest-rate effect;</i>
эффект богатства (эффект реальных денежных запасов)	<i>real balance effect;</i>
эффект импортных закупок	<i>foreign purchases effect;</i>
модель « <i>AD — AS</i> »	<i>AD — AS model.</i>

### ТЕСТЫ И ЗАДАЧИ:

1. Отрицательный наклон кривой *AD* объясняется эффектом:

- обратной связи;
- богатства;
- замещения;
- процентной ставки;
- импортных закупок.

2. Повышение ставок налога на прибыль корпораций приведет к:

- правостороннему смещению *AD*;
- левостороннему смещению кривой *AD*;
- правостороннему смещению кривой *AS*;
- левостороннему смещению кривой *AS*.

3. «В условиях перепроизводства предприниматели поступают нерационально, уничтожая нераспроданные запасы готовой продукции. Разумнее было бы снизить цены и получить хоть какую-то прибыль».

Ваш комментарий.

4. Приведите примеры шоков совокупного предложения в современной экономике России. В каком направлении, на ваш взгляд, сдви-

## **Модель макроэкономического равновесия**

### **6.1. «совокупный доход — совокупные расходы», или «кейнсианский крест»**

Кейнсианская модель макроэкономического равновесия, изложенная Дж. М. Кейнсом в его работе «Общая теория занятости, процента и денег», как нам уже известно в самых общих чертах, построена на допущении о фиксированных, или жестких, ценах. Поэтому графическая интерпретация равновесия в этой модели будет иной, чем в модели « $AD - AS$ ».

Отметим основные положения кейнсианской теории, которые произвели переворот в экономической науке в середине 1930-х гг. и дали толчок развитию макроэкономики как науки.

Во-первых, Кейнс, в отличие от классиков, выдвинул положение о том, что не совокупное предложение определяет совокупный спрос, а, наоборот, совокупный спрос определяет уровень экономической активности, т.е. максимально возможный уровень выпуска продукции (совокупное предложение) и занятости.

Во-вторых, как нам уже известно из предыдущей лекции, Кейнс предполагал, что заработная плата и цены не обладают совершенной гибкостью.

В-третьих, процентная ставка, также не отличаясь гибкостью, не уравнивает объемы инвестиций и сбережений, как это представлялось в модели классиков.

В-четвертых, полная занятость не достигается в экономике автоматически и хроническая безработица может носить затяжной характер, что дает основания для государственного вмешательства в экономические процессы.

#### **6.1.1. Функции потребления и сбережения**

Совокупный спрос в кейнсианской модели зависит от таких важнейших категорий, как функция потребления и функция сбережения. И потребление, и сбережение являются, по Кейнсу, функциями текущего дохода. Для лучшего понимания идей Кейнса необходимо ввести новые понятия, используемые им в его работе «Общая теория занятости, процента и денег».

Во-первых, это отношение между дополнительным потреблени-

ем и дополнительным доходом — **предельная склонность к потреблению**  $MPC$  (*marginal propensity to consume*):

$$MPC = \Delta C / \Delta Y \quad (6.1)$$

Во-вторых, отношение между дополнительным сбережением и дополнительным доходом — **предельная склонность к сбережению**  $MPS$  (*marginal propensity to save*):

$$MPS = \Delta S / \Delta Y \quad (6.2)$$

Так, если дополнительный доход домашнего хозяйства составляет 100 руб., из которых 75 руб. используются на потребление, а оставшиеся 25 руб. — на дополнительные сбережения, то  $MPC$  составит  $75/100 = 0,75$ , а  $MPS = 25/100 = 0,25$ .

Величина предельной склонности к потреблению находится между нулем и единицей:  $0 < MPC < 1$ . Сумма  $MPC$  и  $MPS$  всегда равна единице. Это нетрудно понять, поскольку дополнительный доход тратится как на потребление, так и на сбережение в определенной пропорции.

От предельной склонности к потреблению нужно отличать **среднюю склонность к потреблению**  $APC$ , т.е. отношение расходов на потребление к величине дохода:

$$APC = C/Y. \quad (6.3)$$

Соответственно, **средняя склонность к сбережению** определяется как отношение сбережения к доходу:

$$APS = S/Y. \quad (6.4)$$

Обратимся к графическому анализу. Построим упрощенную модель, предположив, что все совокупные расходы ( $AE$ ) представлены лишь расходами на потребление. Заметим еще раз, что далее в целях упрощения мы везде рассматриваем  $MPC$  как постоянную величину. Но это не просто абстракция. Согласно эмпирическим данным на протяжении длительных периодов времени величина  $MPC$  для домашних хозяйств в ряде высокоразвитых стран находится на уровне  $0,75 - 0,9$ .

Как строится график функции потребления (рис. 6.1 а)? На оси ординат откладываются *планируемые*, или *желаемые*, расходы на по-

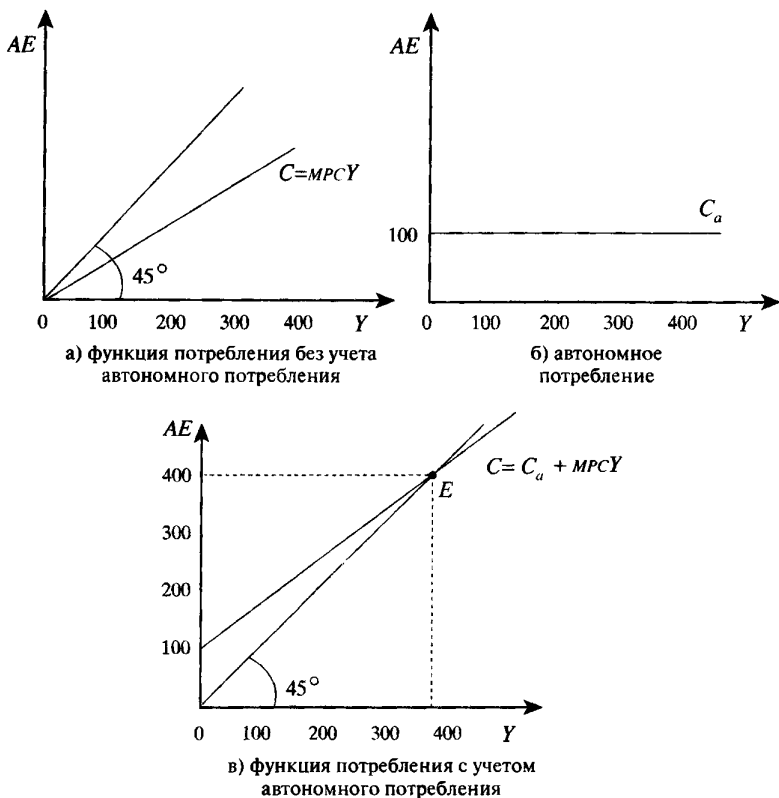


Рис. 6.1. Функция потребления

требление ( $C$ ), которыми в нашем упрощенном случае представлены все совокупные расходы. Величина выпуска, или доход,  $Y$  откладывается на оси абсцисс. Если бы совокупные расходы в точности соответствовали совокупному доходу, то это отражала бы любая точка, лежащая на прямой, проведенной под углом  $45^\circ$ . Формула для построения линии  $45^\circ$  выражается уравнением  $C = Y$ . Но в действительности такого совпадения не происходит,  $MPC$  меньше 1, и только часть доходов расходуется на потребление. Наклон кривой  $C$  во всех ее точках (в целях упрощения мы предполагаем ее линейный характер, как и других рассматриваемых в данной лекции кри-

вых) определяется предельной склонностью к потреблению ( $MPC$ ), например 0,75. Поэтому график функции потребления должен отклоняться от линии  $45^\circ$  вниз (рис. 6.1а). Таким образом, можно записать формулу для функции потребления<sup>1</sup>:

$$C = MPCY. \quad (6.5)$$

Из рис. 6.1б видно, что потребление существует и при нулевом уровне дохода. Здесь следует ввести в анализ новую категорию — **автономное потребление, которое не зависит от уровня текущего дохода**. Графически автономное потребление представляет собой линию, идущую параллельно оси абсцисс. Каковы же те факторы (детерминанты), которые определяют автономное потребление?

Отметим важнейшие из них:

- *ожидания*. Граждане, предполагающие, что в будущем их доходы могут вырасти, увеличивают свое потребление несмотря на то, что текущий доход не изменился;

- *богатство*. Объем накопленного имущества, которым владеют индивиды, влияет на их намерение потреблять в данном периоде времени. Например, падение или резкий рост показателей деятельности фондовых бирж повлияет на поведение тех, кто хранит свое богатство в виде ценных бумаг (акций и облигаций);

- *кредит*. Доступ к кредиту дает возможность людям потреблять больше, чем их текущий доход. Таким образом, даже если в текущем периоде ваш доход равен нулю, вы можете осуществлять потребительские расходы за счет продажи ранее накопленного имущества, а также за счет займов.

Предположим, что в нашем примере автономное потребление  $C_a$  составляет 100 млрд руб. (рис. 6.1б). С его учетом формула для определения функции потребления принимает вид:

$$C = C_a + MPCY. \quad (6.6)$$

Графически это означает, что кривая потребительских расходов строится как суммирование по вертикали кривых на рисунках 6.1а и 6.1б. График потребления на рис. 6.1в исходит не из начала осей ко-

<sup>1</sup> Если принять во внимание налогообложение, то по оси абсцисс откладывается располагаемый доход ( $Y - T$ ), а функция потребления будет записываться как  $C = MPC(Y - T)$ . Мы абстрагируемся от влияния налогов и трансфертов и будем пользоваться формулой  $C = MPCY$ .



ординат, а из точки, лежащей на оси ординат, соответствующей уровню автономного потребления (в нашем примере это величина 100 млрд руб.)<sup>1</sup>.

Теперь можно определить равновесный уровень дохода в упрощенной кейнсианской модели общего равновесия, называемой «кейнсианский крест».

### 6.1.2. Модель «кейнсианский крест»

Для построения модели в простейшем варианте нам нужно решить систему из двух уравнений:

$$\begin{aligned} Y &= C \text{ (графически представлено линией } 45^\circ); \\ C &= C_a + MPCY \text{ (график функции потребления)}. \end{aligned}$$

Например, если  $MPC = 0,75$ , а автономное потребление — 100 млрд руб., то получаем:  $C = 100 + 0,75 Y$ . Поскольку  $Y = C$ , то, подставив вместо  $C$  символ  $Y$ , можем записать:  $Y = 100 + 0,75 Y$ . Следовательно, равновесный уровень дохода составит 400 млрд руб. Мы получили график, который был рассмотрен ранее на рис. 6.1в. Пересечение линии  $45^\circ$  и графика потребления в точке  $E$  означает уровень *нулевого сбережения*. Слева от этой точки можно наблюдать затененную область, отражающую отрицательное сбережение (т.е. расходы превышают доходы — «жизнь в долг»), а справа — сбережение положительное (см. рис. 6.2).

Равновесие наблюдается в точке  $E$ , так как только здесь доходы и расходы равны. При уровне дохода, равном, например, 700 млрд руб., величина потребления  $C$  составит:  $100 + (0,75 \times 700) = 625$  млрд руб. Расстояние по вертикали между линией  $45^\circ$  и графиком потребления, обозначенное буквой  $S$ , — это величина сбережения, равная 75 млрд руб. ( $700 - 625$ ).

График функции сбережения (рис. 6.3) показывает зависимость сбережений от размера текущего дохода. Верхняя часть рис. 6.3 воспроизводит график, представленный на рис. 6.2 для того, чтобы мы яснее видели связь между функциями потребления и сбережения.

---

<sup>1</sup> В нашем примере график функции потребления имеет линейный вид, поскольку  $MPC$  при любом уровне дохода постоянна.  $MPC$  измеряет наклон графика функции потребления.

Алгебраически график функции сбережения определяется по формуле:

$$S = -C_a + mpsY.$$

Наклон графика сбережений  $S$  определяется предельной склонностью к сбережению и составляет в нашем примере 0,25. При уровне дохода 700 млрд руб., как мы предположили при анализе графика, представленного на рис. 6.2, сбережения составят:  $-100 + (0,25 \times 700) = 75$  млрд руб.

То, что на рис. 6.2 мы назвали отрицательным сбережением, очевидно на рис. 6.3: отрицательные значения  $S$  вплоть до точки пересечения графика сбережения с осью абсцисс в точке  $E$ . Автономное потребление представлено как отрицательное сбережение при нулевом доходе, т.е. 100 млрд руб.

Итак, мы построили модель, отражающую равновесный уровень дохода с учетом только одной составляющей — потребительских расходов. Но мы знаем, что совокупные расходы включают в себя и другие компоненты. Прежде чем рассмотреть их в кейнсианской модели макроэкономического равновесия, необходимо сделать важное уточнение. До сих пор не очень внимательному читателю

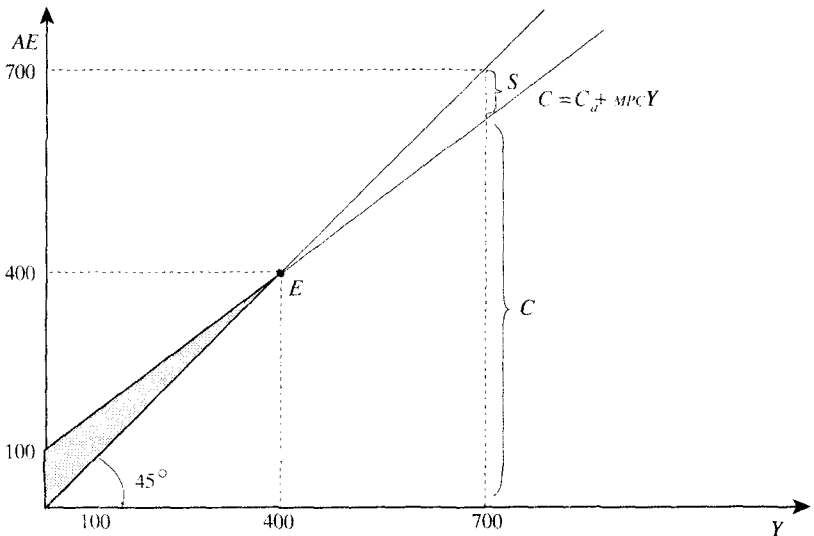


Рис. 6.2. «Кейнсианский крест»: простейшая модель

## Лекция 6. Кейнсианская модель

могло показаться, что совокупные расходы всегда совпадают с фактическими расходами ( $Y$ ). Но сейчас речь идет, подчеркнем еще раз, о **планируемых, или желаемых, совокупных расходах (желаемом совокупном спросе)**. Другими словами, это те расходы, которые *намерены* осуществить основные субъекты экономики. Поэтому, анализируя

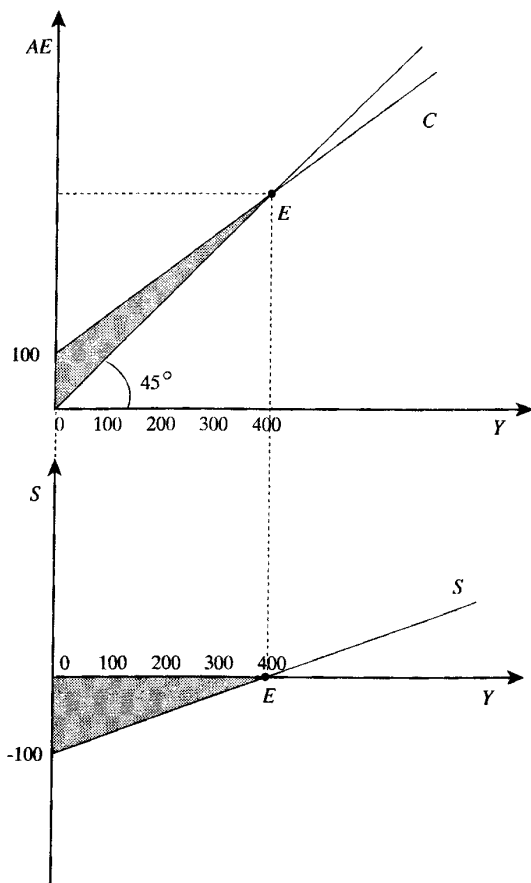


Рис. 6.3. Функция сбережения

последующие графики, мы будем говорить не просто о совокупных расходах, а о планируемых совокупных расходах. Это важно потому, что теоретико-экономический подход к исследованию совокупных расходов (совокупного спроса) отличается от подхода, принятого в национальном счетоводстве. В лекции 2 при рассмотрении равенства объема ВВП сумме расходов основных субъектов экономики речь шла о *фактически осуществленных расходах* (именно их и учитывает статистика). Однако *планируемые расходы не всегда совпадают с фактическими*. На это обстоятельство будет обращено особое внимание в следующих вопросах лекции.

### **6.1.3. Автономные инвестиции**

Важнейший компонент планируемых совокупных расходов составляют инвестиции, *I*. Уровень инвестиций оказывает существенное влияние на объем национального дохода общества. Кейнсианская теория особо подчеркивает тот факт, что уровень инвестиций и уровень сбережений во многом определяются разными процессами и обстоятельствами.

Инвестиции (капиталовложения) в масштабах страны воздействуют на экономический рост. Строительство новых предприятий, возведение жилых домов, прокладка дорог, а следовательно, и создание новых рабочих мест зависят от процесса инвестирования, или реального капиталообразования.

Источником инвестиций являются сбережения. Сбережения — это располагаемый доход за вычетом расходов на личное потребление:  $(Y - T) - C$ . Проблема заключается в том, что сбережения осуществляются одними экономическими агентами, а инвестиции могут осуществлять совсем другие группы хозяйствующих субъектов. Так, сбережения широких слоев населения являются источником инвестиций (например, сбережения рабочего, учителя, врача, полицейского и др.). Но эти лица не осуществляют капиталовложения, или инвестирования, связанного с приростом капитальных благ общества. Разумеется, источником инвестиций являются и накопления промышленных, сельскохозяйственных и других предприятий. Здесь «сберегатель» и «инвестор» совпадают. Однако роль сбережений домашних хозяйств, не являющихся одновременно и предпринимательскими фирмами, весьма значительна, и несовпадение процессов сбережения и инвестирования вследствие указанных разли-

чий может приводить экономику в состояние, отклоняющееся от равновесия.

От каких же факторов зависят инвестиции? Отметим наиболее важные из них.

1. Процесс инвестирования зависит от *ожидаемой нормы дохода* предполагаемых капиталовложений. Если эта доходность, по мнению инвестора, слишком низкая, то вложения не будут осуществлены.

2. Инвестор при выработке решений всегда учитывает альтернативные возможности капиталовложений и решающим здесь будет *уровень процентной ставки*. Инвестор может вложить деньги в строительство нового завода или фабрики, а может разместить свои денежные ресурсы в банке. Если ставка процента оказывается выше ожидаемой нормы дохода от инвестиций, то последние не будут осуществлены, и, наоборот, если ставка процента ниже ожидаемой доходности, предприниматели будут осуществлять проекты капиталовложений.

3. Инвестиции зависят от *изменений в технологии и инноваций*. Так, открытия в области коммуникационных технологий вызвали огромный рост инвестиций в создание опτικο-волоконных сетей, системы Интернет и т.п.

4. Инвестиции зависят от *уровня налогообложения* и вообще от налогового климата в данной стране или регионе. Слишком высокий уровень налогообложения не стимулирует инвестирование, хотя вопрос о том, какие ставки налога считать высокими или низкими, вряд ли может быть решен однозначно раз и навсегда.

5. Инвестиционный процесс реагирует на *темпы инфляционного обесценения денег*. В условиях галопирующей инфляции, когда калькулировать величину издержек довольно сложно, процессы реального капиталобразования становятся непривлекательными и, скорее, предпочтение будет отдано спекулятивным операциям.

Итак, мы видим, что на инвестиционный спрос влияют такие факторы (ожидаемая доходность, процентная ставка, инфляционные ожидания, налоговый климат), которые не так тесно и непосредственно связаны с текущим уровнем дохода. Поэтому *инвестиции, величина которых не зависит от текущего дохода, являются автономными инвестициями*. Допустим, что их величина составляет 150 млрд руб.

Автономные инвестиции — это важное допущение, или абстракция. В реальной действительности может сложиться (и действительно складывается) ситуация, когда с ростом объема дохода уве-

личиваются инвестиции. Речь идет о взаимовлиянии инвестиций и дохода. Автономные инвестиции, осуществленные в виде первоначальной «инъекции», вызовут рост национального дохода.

С оживлением деловой активности, ростом занятости усилится желание различных групп предпринимателей инвестировать. Эти инвестиции принято называть **производными**, или **индуцированными**, они зависят от динамики национального дохода. Чем выше уровень дохода в обществе, тем больше осуществляется инвестиций, и наоборот. Производные инвестиции, будучи «наложенными» на автономные, усиливают экономический рост, ускоряют его, что и получило название эффекта акселератора (от лат. *accelerare* — ускорять), который подробнее будет рассмотрен в лекции 7, посвященной циклическим колебаниям.

#### 6.1.4. «Сбережения-инвестиции»: альтернативное изображение модели «кейнсианский крест»

Рассмотрим важнейшие макроэкономические пропорции, отражающие взаимодействие инвестиций, сбережений и дохода (пока абстрагируемся от государственных расходов и чистого экспорта).

Нам известно, что инвестиции есть функция ставки процента:

$$I = I(r). \quad (6.7)$$

Причем эта функция убывающая: чем выше уровень процентной ставки, тем ниже уровень инвестиций. Согласно классической теории сбережения также зависят от процентной ставки. Равновесие между инвестициями и сбережениями определяется благодаря гибкой процентной ставке.

Однако согласно взглядам Кейнса сбережения — это функция дохода, а не процентной ставки:

$$S = S(Y). \quad (6.8)$$

Итак, инвестиции являются функцией процентной ставки, а сбережения — функцией дохода. Тем самым кейнсианская модель основана на предположении о том, что динамика инвестиций и сбережений определяется различными факторами. Действительно, величина сбережений далеко не всегда совпадает с величиной инвестиций в экономике конкретной страны. Так, в России в начале

## Лекция 6. Кейнсианская модель

---

2004 г. объем сбережений составил 30% от ВВП, а величина внутренних инвестиций — лишь 21% от ВВП.

В закрытой экономике без учета государственных расходов важнейшее макроэкономическое тождество, которое уже рассматривалось в лекции 2, можно представить формулой:

$$Y = C + I, \quad (6.9)$$

т.е., с одной стороны, национальный доход при его использовании равен сумме расходов на потребление ( $C$ ) и инвестиций ( $I$ ). При этом потребление есть функция дохода:  $C = C(Y)$ . С другой стороны, произведенный национальный доход можно представить как

$$Y = C + S, \quad (6.10)$$

где  $S$  также является функцией текущего дохода (вспомним взаимосвязь графиков функций потребления и сбережения на рис. 6.3), следовательно,  $S = S(Y)$ .

Итак, если  $C + I = C + S$ ,

$$\text{то } I(r) = S(Y). \quad (6.11)$$

Равенство (6.11) еще раз подтверждает важность соблюдения определенных пропорций в экономике для равновесия между совокупным спросом и совокупным предложением. Вся сложность проблемы заключается в том, что, как неоднократно подчеркивалось ранее, сбережения и инвестиции зависят от разных факторов.

Определим равновесный уровень дохода, когда все совокупные расходы общества представляют собой сумму  $C + I$ . Напомним, что величина автономных инвестиций в нашем примере составляет 150 млрд руб. Теперь мы можем дать альтернативное графическое представление упрощенной модели макроэкономического равновесия с учетом инвестиционной функции.

Модель «кейнсианский крест» (рис. 6.4а) мы интерпретируем на основе подхода инъекций, поскольку, как нам известно из лекции 1, инвестиции являются инъекциями в потоке расходов на приобретение товаров. Кривая потребительских расходов поднимается вверх на величину запланированных инвестиций.

На рис. 6.4б обозначен уровень дохода ( $Y$ ) на оси абсцисс, а на оси ординат — сбережения и инвестиции. Горизонтальная линия  $I$  означает неизменный объем инвестиций при любом уровне дохода,

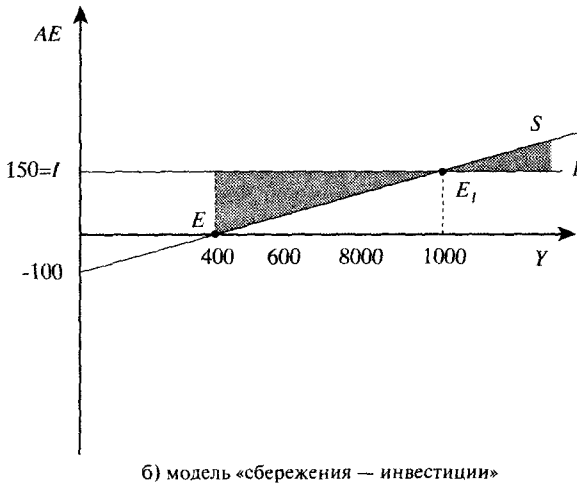
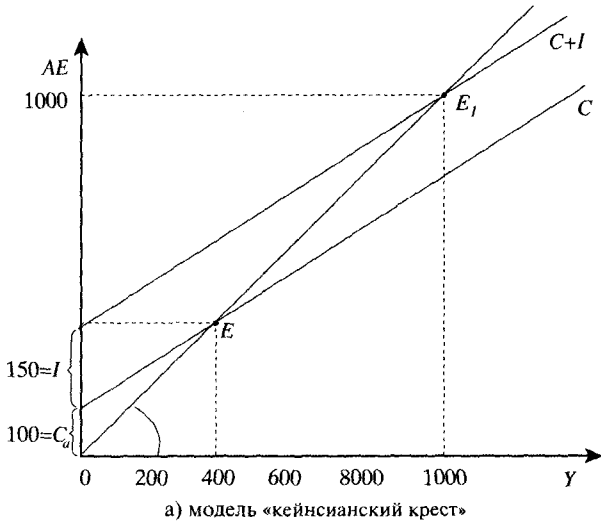


Рис. 6.4. Сбережения, инвестиции и равновесный уровень дохода

или автономные инвестиции. Модель построена при абстрагировании от налогов, государственных расходов и чистого экспорта.

Построение кривой  $S$  уже известно нам из графика функции сбережения. На каком же уровне  $Y$  установится макроэкономиче-



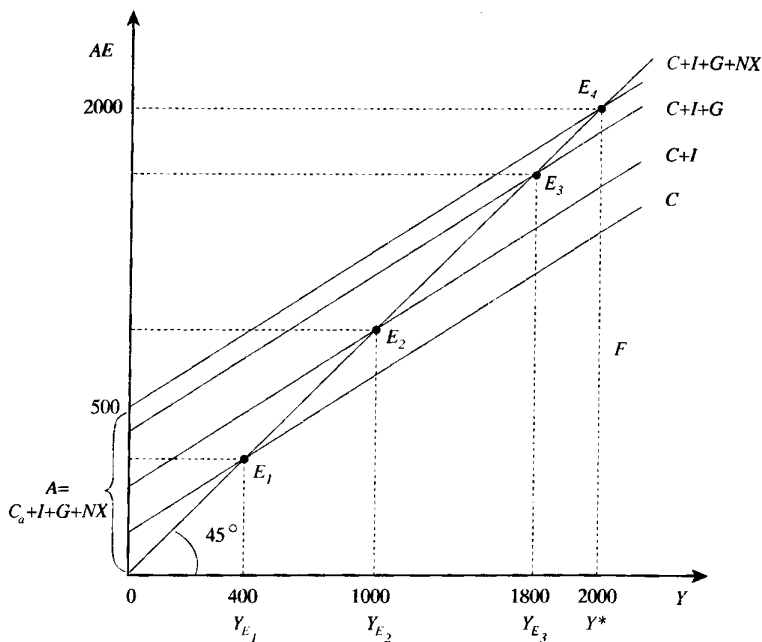


Рис. 6.5. Модель «кейнсианский крест» для открытой экономики с учетом государственных расходов

$E_2$ ,  $E_3$ ,  $E_4$ , отражающими все более высокий уровень дохода по мере увеличения автономных компонентов совокупных расходов.

Линия  $F$  показывает уровень полной занятости, при котором доход  $Y^*$  равен 2000 млрд руб.

Как видим, график потребительских расходов, построенный нами ранее, поднимается вверх на величину, равную сумме *всех* компонентов автономных расходов:  $C_a + I + G + NX = 100 + 150 + 200 + 50 = 500$  млрд руб.

Ранее на рис. 6.3 мы видели, что макроэкономическое равновесие соответствовало уровню дохода, равному 400 млрд руб. Но этот уровень не обеспечивал полной занятости! Допустим, что потенциальный ВВП, или  $Y^*$ , соответствующий полной занятости, равен 2000 млрд руб. Линия  $F$  и обозначает этот уровень.

Как же достичь макроэкономического равновесия при полной занятости? Графически это достаточно просто — нужно сдвинуть вверх кривую совокупных расходов. В нашем примере она сдвигается вверх благодаря увеличению различных компонентов автономных расходов. Обозначим их сумму символом  $A$ . Точки равенства совокупных расходов ( $AE$ ) и дохода ( $Y$ ) располагаются все выше по линии  $45^\circ$  от  $E_1$  до  $E_4$ . Таким образом, макроэкономическое равновесие при полной занятости теперь будет определяться пересечением линии  $45^\circ$  и графиком совокупных расходов, определяемых формулой:  $Y = A + MPCY$ , или  $500 + 0,75 Y$ . В точке  $E_4$  равновесный уровень дохода при полной занятости  $Y^*$  составляет 2000 млрд руб. Заметим, что все точки  $E$  отражают равновесный уровень дохода. Равновесное значение  $Y_E$  определяется по формуле:

$$Y_E = A / (1 - MPC) = A / MPS, \quad (6.12)$$

где  $A$  — величина любых автономных расходов.

Итак, сдвиг вверх графика совокупных расходов вызывается увеличением любого из компонентов автономных совокупных расходов. В свою очередь, это объясняется изменениями в детерминантах автономных расходов на потребление, инвестиций, государственных расходов и чистого экспорта. Так, если государство будет воздействовать на автономное потребление путем предоставления более выгодных условий кредита, это сдвинет вверх кривую совокупных расходов в целом. Таким же образом правительство может стимулировать частные инвестиции путем снижения налогового бремени, а также осуществлять государственные закупки товаров и услуг.

Кейнс исходил из предположения, что в условиях негибких цен экономика не может вернуться в состояние макроэкономического равновесия без государственного вмешательства. Вот почему Дж. М. Кейнса считают идеологом государственного интервенционизма.

Напомним еще раз различия в кейнсианском и неоклассическом подходе к определению макроэкономического равновесия.

Во-первых, в классической модели сколько-нибудь длительная безработица представлялась невозможной. Гибкое реагирование цен и ставки процента восстанавливало нарушенное равновесие. В модели, предложенной Кейнсом, равенство  $I$  и  $S$  может наблюдаться и при неполной занятости.

ское равновесие, если планируемые совокупные расходы равны сумме потребления и инвестиций? Графический анализ подскажет нам, что в точке  $E_1$  на рис. 6.4б кривые  $I$  и  $S$  пересекаются на уровне дохода, равном 1000 млрд руб. Эту величину можно вычислить и по формуле:  $Y = C + I$ , т.е.  $Y = (100 + 0,75Y) + 150$ . Новый равновесный уровень дохода оказался выше чем 400 млрд руб., когда мы не рассматривали автономные инвестиции как компонент совокупных расходов в упрощенной модели «кейнсианский крест».

В реальной жизни уровни сбережения и планируемых инвестиций далеко не всегда совпадают. Если при каком-то уровне дохода сбережения ( $S$ ) окажутся больше инвестиций ( $I$ ), то это означает, что масштабы сбережения в обществе превышают масштабы инвестирования. Другими словами, планируемые инвестиции оказались ниже сбережений.

Что же в таком случае будет происходить в экономике? Часть товарной продукции перестанет находить сбыт и увеличатся товарно-материальные запасы (ведь население сберегает больше, чем это было ранее, в состоянии  $I=S$ ). На рис. 6.4 б они представлены затененной областью. *Товарно-материальные запасы — это незапланированные инвестиции.* Фирмы, производящие товары, столкнувшись с уменьшением спроса, начнут сокращать производство. «Невидимая рука» рынка станет толкать уровень выпуска и соответственно национального дохода в сторону точки  $Y = 1000$ . Если линия  $S$  окажется ниже кривой  $I$ , наблюдается обратный процесс. В этом случае планируемые инвестиции окажутся выше сбережений (также затененная область). Низкие сбережения означают высокое потребление. Следовательно, намерения бизнеса инвестировать не совпадают со сложившимся уровнем сбережений. *Незапланированные инвестиции в товарно-материальные запасы начнут уменьшаться, а это сигнал, побуждающий бизнес расширять производство.*

Итак, можно сделать вывод о том, что планируемые инвестиции отличаются от фактических инвестиций на величину товарно-материальных запасов. Фактические инвестиции есть не что иное, как сбережения (вспомним важнейшее уравнение:  $S = I$ ). *Фактические инвестиции равны планируемым инвестициям в совокупности с незапланированными.* Товарно-материальные запасы выступают как балансирующий элемент, чьи изменения приводят к равновесному уровню дохода. Только при его равновесном уровне сбережения совпадают с инвестициями.

### 6.1.5. Макроэкономическое равновесие в модели «кейнсианский крест» с учетом государственных расходов и чистого экспорта

Определим еще два компонента планируемых совокупных расходов, которые также имеют автономный характер.

Третий компонент расходов — государственные расходы ( $G$ ), как может показаться на первый взгляд, должен быть связан с текущим доходом. Ведь государство получает налоговую выручку (поступления в государственный бюджет). Но, во-первых, налоги, полученные государством, не являются факторным доходом<sup>1</sup>. Во-вторых, государственные расходы не ограничиваются суммой текущих налоговых поступлений. Они могут финансироваться за счет займов (выпуска облигаций, которые приобретают граждане страны и иностранцы), а также за счет заимствования на финансовых рынках. Продолжая анализ совокупных расходов, допустим, что величина  $G$  составляет 200 млрд руб.

И наконец, четвертый компонент автономных совокупных расходов — чистый экспорт ( $NX$ ). Он также не зависит непосредственно от текущего дохода. Какой спрос предъявят иностранцы на российские экспортные товары и услуги, зависит от *текущего дохода иностранных государств*, а не России. Предположим, величина чистого экспорта составляет 50 млрд руб.

Подведем итог нашему исследованию компонентов автономных совокупных расходов и рассмотрим его на рис. 6.5.

На оси ординат показана величина всех компонентов автономных расходов:  $C_a = 100$  млрд руб.,  $I = 150$  млрд руб.,  $G = 200$  млрд руб.,  $NX = 50$  млрд руб. В сумме величина автономных расходов обозначена буквой  $A$  и равна 500 млрд руб. Самая высокая линия ( $C + I + G + NX$ ) отражает все компоненты автономных расходов. В любой точке равновесия, находящейся на линии  $45^\circ$ , совокупные расходы  $AE$  равны доходу  $Y$  и могут быть представлены формулой:  $Y = A + MPCY$ . Макроэкономическое равновесие показано точками  $E_1$ ,

<sup>1</sup> *Факторный доход* — это доход, полученный в виде вознаграждения за услуги, предоставленные каким-либо известным нам фактором производства: трудом, капиталом, земельными ресурсами, предпринимательством. Соответственно это заработная плата, процент, земельная рента, предпринимательская прибыль. Налоги же не являются вознаграждением услуг фактора производства, поскольку государство является одним из субъектов экономики, но не фактором производства.

Во-вторых, классическая модель предполагала существование гибкого ценового механизма, органически присущего рынку. Кейнс подверг сомнению этот постулат: предприниматели, столкнувшись с падением спроса на свою продукцию, *не снижают цены. Они сокращают производство и увольняют рабочих*, отсюда безработица со всеми вытекающими социально-экономическими конфликтами и «невидимая рука» рыночного механизма не может обеспечить стабильную полную занятость.

В-третьих, сбережения являются прежде всего функцией дохода, а не только уровня процента, как утверждалось в теории классиков.

Итак, равновесие в масштабе общества на всех связанных между собой рынках, т.е. равенство между совокупным спросом и совокупным предложением, требует соблюдения равенства объемов сбережений и инвестиций.

Увеличение автономных расходов ведет к повышению национального дохода и способствует достижению полной занятости еще и в силу определенного эффекта, который известен в экономической теории под названием эффекта мультипликатора, чему и будет посвящен следующий вопрос нашей лекции.

### 6.2. Мультипликатор

Дословно «мультипликатор» означает «множитель». Суть **эффекта мультипликатора** состоит в следующем: с увеличением любого из компонентов автономных расходов увеличивается национальный доход общества, причем на величину большую, чем первоначальный рост расходов. Образно выражаясь, как камень, брошенный в воду, вызывает круги на воде, так и автономные расходы, «брошенные» в экономику, вызывают цепную реакцию в виде роста дохода и занятости.

Рассмотрим влияние автономных инвестиций на рост национального дохода. Тем самым будет исследован **мультипликатор автономных расходов**.

Проиллюстрируем суть мультипликационного эффекта на примере. Допустим, первоначальный объем автономных инвестиций, направленных на строительство нового моста, составляет 1000 млн руб. Все владельцы факторов производства, предоставившие ресурсы для организации строительства, получают свой доход. Например, рабочие *часть* своего заработка (выделенное слово очень важно!)

предъявят в виде спроса на рынке потребительских товаров, например покупка телевизоров. Другая часть дохода рабочими сберегается. Следовательно, у каких-то иных хозяйственных агентов (производителей телевизоров) увеличится их денежный доход. Часть его производители телевизоров также потратят на покупку потребительских товаров, например автомобилей. Другая же часть дохода ими также будет отложена в виде сбережений. Процесс начинает захватывать все новые и новые слои населения, которые, получив свои доходы, предъявят их в виде спроса на рынке потребительских товаров.

Возникает цепная реакция: первоначальные 1000 млн руб. в виде автономных инвестиций вызовут рост совокупного спроса и дохода более чем на 1000 млн руб., т.е. 1000 млн руб. нужно умножить на некий коэффициент. Этот коэффициент и есть мультипликатор. Как же определить его? Не случайно было выделено слово «часть», когда мы говорили о расходовании заработной платы. Как известно, с приростом дохода не вся его величина расходуется, а только часть. Другая же часть сберегается. Допустим, что 1000 млн руб. первоначальных инвестиций вызвали рост доходов. Владельцы этих доходов в размере 1000 млн руб. часть из них израсходуют. Предположим, что предельная склонность к потреблению (*MPC*) составляет 0,75. Следовательно, из 1000 млн руб. только 750 млн руб. будет израсходовано, остальные средства будут сберегаться, т.е. *MPS* = 0,25. Последующий рост доходов приведет к тому, что из 750 млн руб. тоже будет направлено лишь 75% на потребление, следовательно, прирост национального дохода, используемого на потребление, составит  $750 \times 0,75 = 562,5$  млн руб. Процесс будет распространяться на все новые и новые слои экономических агентов. Каков же будет рост национального дохода, вызванный первоначальными инвестициями? Нужно сложить 1000 млн руб. + 750 млн руб. + 562,5 млн руб. + ..... млн руб. Предел суммы геометрической прогрессии, с которой мы в данном случае имеем дело, составит 4000 млн руб. Эта цифра рассчитана по формуле:

$$\Delta I \times 1/(1 - MPC) = \Delta Y, \quad (6.13)$$

т.е.  $1000 \times (1 + 0,75 + 0,75^2 + 0,75^3 + 0,75^4 + \dots) = 1000 \times 1/(1 - MPC) = 1000 \times (1/0,25) = 4000$  млн руб.

Величина

$$k = 1/(1 - MPC) \quad (6.14)$$

и есть мультипликатор автономных расходов.

Таким образом, инвестиции в 1000 млн руб. вызвали четырехкратный рост национального дохода, используемого на потребление. Мультипликатор, как это видно из формулы (6.14), в которую мы подставили цифры из нашего примера, равен 4.

Формулу мультипликатора можно выразить и через предельную склонность к сбережению:

$$k = 1/(1 - MPC) = 1/MPS. \quad (6.15)$$

Чем выше склонность к потреблению и соответственно ниже склонность к сбережению, тем больше  $k$  и тем большее увеличение национального дохода будет сопровождать первоначальный прирост инвестиций. Таким образом, **мультипликатор можно определить как отношение изменения дохода к изменению любого из компонентов автономных расходов**, в данном случае  $k = \Delta Y / \Delta I$ .

Первоначальный толчок, который дают инвестиции, может осуществляться как частным сектором, так и государством. Примечательно, что Кейнс отводил особую роль государству в стимулировании совокупного спроса. В его теоретических построениях инвестиционные проекты реализуются в виде организации общественных работ, финансируемых из государственного бюджета, — строительства дорог, мостов, плотин и т.п.

Кейнсианские рецепты стимулирования инвестиционного процесса во многом послужили основой «Нового курса» Ф. Рузвельта, когда США и другие страны были охвачены Великой депрессией. Широкое ведение общественных работ, финансируемое государством в те годы, — яркая иллюстрация политики наращивания государственных расходов для поддержания высокого уровня инвестиций и национального дохода, а точнее, стремления вывести экономику из состояния застоя и депрессии с высоким уровнем безработицы. Не случайно английский экономист Дж. Хикс, высказывание которого вынесено в эпиграф, рассматривал теорию Кейнса как экономическую теорию депрессии.

До настоящего момента мы рассматривали эффект мультипликатора, связанный с ростом совокупных расходов. Однако первоначальные инвестиции влияют и на объем занятости. Заметим, что во-

обще принцип мультипликатора был впервые описан в 1931 г. английским экономистом Ричардом Каном (1905 — 1989), т.е. еще до выхода в свет работы Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег». Р. Кан исследовал вопрос о том, как первоначальные инвестиции, увеличивая доходы и создавая занятость в каком-либо секторе экономики, способствуют вторичной занятости в отраслях или сферах производства, которые создают товары потребительского назначения. В нашем примере первичная занятость создала, например, доходы рабочих, которые приобрели телевизоры. Рост спроса на этот товар побудит производителей телевизоров расширять производство, закупать оборудование, нанимать новых рабочих. Таким образом, первоначальные инвестиции дают толчок расширению национального производства, порождая новые инвестиции, новые рабочие места и увеличивая в целом национальный доход.

Эффект мультипликатора графически можно показать с помощью модели «кейнсианский крест» (см. рис. 6.5). Так, государственные расходы составляют 200 млрд долл. До их осуществления график совокупных расходов был представлен кривой  $Y = C + I$  и уровень макроэкономического равновесия в точке  $E_2$  соответствовал доходу, равному 1000 млрд руб. После того как государство осуществило расходы на сумму 200 млрд руб., график совокупных расходов сдвинулся вверх. Теперь точке равновесия  $E_3$  соответствует уровень дохода 1800 млрд руб. На сколько рублей увеличился доход в результате государственных инъекций в экономику? Ответ очевиден:  $1800 - 1000 = 800$  млрд руб. Таким образом, первоначальные 200 млрд руб. автономных расходов государства привели к четырехкратному увеличению дохода с 1000 до 1800 млрд руб. Расстояние по оси абсцисс, соответствующее увеличению дохода на 800 млрд руб., в четыре раза превосходит расстояние по оси ординат, соответствующее 200 млрд руб. государственных расходов. Так и должно быть, поскольку мультипликатор в нашем примере равен 4. Мы исходили из формулы (6.13):

$$\begin{aligned} \Delta I \times 1/(1 - MPC) &= \Delta I \times (1/MPS), \\ \text{или } 200 \times 1/(1 - 0,75) &= 200 \times (1/0,25) = 800. \end{aligned}$$

Чем больше величина  $MPS$ , тем более пологим становится наклон кривой совокупных расходов и тем меньше мультипликатор. Мультипликационные эффекты, как отмечалось выше, может вы-



звать любой из компонентов, изменяющий величину автономных расходов.

Эффект мультипликатора действует не только в сторону повышения уровня дохода, или выпуска. Сокращение любого из компонентов автономных расходов вызовет кратное сокращение дохода и занятости. Тогда в нашем случае график совокупных расходов будет сдвигаться вниз, и макроэкономическое равновесие будет устанавливаться при все более низком уровне дохода.

И наконец, важно подчеркнуть, что эффект мультипликатора может проявить себя не вообще, в абстрактно взятой экономике, а лишь в условиях экономики неполной занятости. Такой вывод не кажется неожиданным. Действительно, если все ресурсы общества задействованы полностью, то откуда же взять дополнительные рабочие руки и производственные мощности? В экономике, достигшей уровня потенциального выпуска, эффект мультипликатора не сможет работать на дальнейшее расширение дохода, а выльется лишь в повышение общего уровня цен, или инфляцию. Этот пример говорит нам о том, что при анализе мультипликационных эффектов очень важно знать, на каком из отрезков кривой совокупного предложения функционирует экономика — кейнсианском или классическом.

### 6.3. Инфляционный и дефляционный разрывы

Теоретически концепция мультипликатора помогает глубже уяснить проблемы равновесия, связанные с соответствием между инвестициями и сбережениями. При этом важно еще раз подчеркнуть, что мультипликатор действует как в режиме расширения, так и сжатия национального дохода, в зависимости от расширения или сжатия любого из компонентов автономных совокупных расходов. Отсутствие равновесия между планируемыми инвестициями и сбережениями может привести к двум отрицательным для функционирования экономики эффектам: 1) инфляционному разрыву и 2) дефляционному (рецессионному) разрыву.

Первый случай наступает тогда, когда  $I > S$ , т.е. планируемые инвестиции превышают сбережения, *соответствующие уровню полной занятости*. Это означает, что предложение сбережений отстает от инвестиционных потребностей. Поскольку реальных возможностей увеличения инвестиций при достигнутой полной занятости нет, постольку размеры совокупного предложения вырасти не мо-

гут. Население все большую часть дохода направляет на потребление. Спрос на товары и услуги растет, а в силу эффекта мультипликатора нарастающий спрос давит на цены в сторону их инфляционного повышения.

Второй случай наступает тогда, когда  $S > I$ , т.е. сбережения, соответствующие уровню полной занятости, превышают потребности в инвестировании. В этой ситуации текущие расходы на товары и услуги низкие, ведь население предпочитает большую часть дохода сберегать. Это сопровождается спадом промышленного производства и снижением уровня занятости. А вступающий в силу эффект мультипликатора приведет к тому, что сокращение занятости в той или иной сфере производства повлечет за собой вторичное и последующее сокращение занятости и доходов в экономике страны.

Эффекты инфляционного и дефляционного разрывов легко могут быть представлены графически (рис. 6.6).

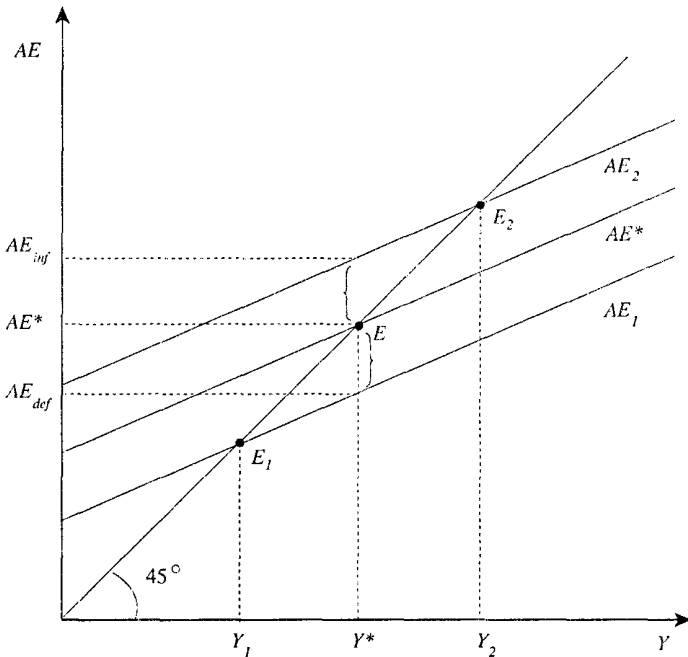


Рис. 6.6. Инфляционный и дефляционный разрывы

Известная нам линия  $45^\circ$ , или биссектриса, демонстрирует совпадение фактических расходов (выпуска,  $Y$ ) и планируемых совокупных расходов,  $AE$ . Точки  $E_1$  и  $E_2$ , т.е. пересечение биссектрисы и линии совокупных расходов, показывают равновесные уровни национального дохода — величины  $Y_1$  и  $Y_2$ . График совокупных расходов  $AE^*$ , пересекающий линию  $45^\circ$  в точке  $E$ , соответствует «идеальному» состоянию экономики, когда равновесный уровень дохода соответствует его потенциальному уровню  $Y^*$ .

Проблема заключается в том, что *уровень полной занятости  $Y^*$  не обязательно совпадает с равновесным уровнем  $Y_1$  или  $Y_2$* . Когда совокупные расходы  $AE_2$  превышают выпуск на уровне полной занятости  $Y^*$ , в экономике наблюдается **инфляционный разрыв**. На оси ординат инфляционному разрыву соответствует разница между  $AE_{inf}$  и  $AE^*$ . Фигурная скобка *над буквой  $E$*  также показывает инфляционный разрыв.

Когда же совокупные расходы  $AE_1$  оказываются ниже выпуска на уровне полной занятости  $Y^*$ , в экономике наблюдается дефляционный (рецессионный разрыв). На оси ординат разница между  $AE_{def}$  и  $AE^*$  показывает **дефляционный (рецессионный) разрыв**, который также показан фигурной скобкой *ниже точки  $E$* .

Если, используя модель « $AD - AS$ », интерпретировать график совокупных расходов как совокупный спрос, а линию  $45^\circ$  — как совокупное предложение, то инфляционный разрыв можно определить как *превышение совокупного спроса над совокупным предложением на уровне, соответствующем потенциальному ВВП*. Соответственно *превышение совокупного предложения над совокупным спросом на уровне, соответствующем потенциальному ВВП, представляет собой дефляционный разрыв*.

Не следует путать инфляционный или дефляционный разрывы с разрывом ВВП. **Разрыв ВВП** — это **разница между равновесным и потенциальными уровнями ВВП**, или  $Y^*$ . Графически разрыв ВВП изображается на оси абсцисс. Так, на рис. 6.6 расстояние между  $Y^*$  и различными вариантами равновесного ВВП ( $Y_1$  и  $Y_2$ ) представляет собой разрыв ВВП соответственно в условиях рецессии и инфляции экономики.

Поясним расчет дефляционного разрыва на примере. Допустим, что предельная склонность к потреблению равна 0,75, автономное потребление составляет 500 млрд руб. Уровень ВВП при

полной занятости, или  $Y^*$ , равен 3000 млрд руб. Требуется рассчитать разрыв ВВП и дефляционный разрыв.

Вначале рассчитаем равновесный уровень ВВП, или  $Y_E$ . Исходя из формулы (6.12), получим:  $Y_E = A/MPS = 500/0,25 = 2000$  млрд руб. При уровне  $Y^* = 3000$  млрд руб. согласно формуле (6.6) совокупные расходы составят:  $500 + (0,75 \times 3000) = 2750$  млрд руб. Дефляционный разрыв будет равен величине:  $3000 - 2750 = 250$  млрд руб. Разрыв ВВП рассчитываем как разницу между  $Y^*$  и  $Y_E$ , что составляет:  $3000 - 2000 = 1000$  млрд руб.

## **6.4. Парадокс бережливости**

Традиционный взгляд классической теории на процессы сбережения и инвестирования подчеркивает благотворность высоких сбережений. Ведь чем выше сбережения, тем глубже «резервуар», откуда черпаются инвестиции. Поэтому высокая склонность к сбережениям, по логике классической школы, должна способствовать росту инвестиций, дохода и процветанию нации.

Взгляд на эту проблему, сформулированный Кейнсом, существенным образом отличается от классической трактовки. Кейнс пришел к выводу о том, что в странах, достигших высокой стадии экономического развития, стремление сберечь будет всегда опережать стремление инвестировать. Это происходит по следующим причинам. Во-первых, с ростом накопления капитала снижается предельная эффективность его функционирования, так как все более и более сужается круг альтернативных возможностей высокоприбыльных капиталовложений. Во-вторых, с ростом доходов в индустриально развитых странах будет увеличиваться доля сбережений — достаточно вспомнить, что  $S$  есть функция  $Y$ , и эта зависимость положительная. Почему же наращивание сбережений не сделает общество богаче?

Ответ состоит в следующем. Увеличение сбережений означает сокращение расходов на потребление. Это, в свою очередь, вызовет сокращение совокупного спроса и объема реализованного ВВП. В силу эффекта мультипликатора произойдет сокращение дохода на большую величину, чем первоначальное увеличение сбережений. На рис. 6.7 видно, что график функции сбережений сдвигается вверх — из положения  $S$  в положение  $S_I$ .

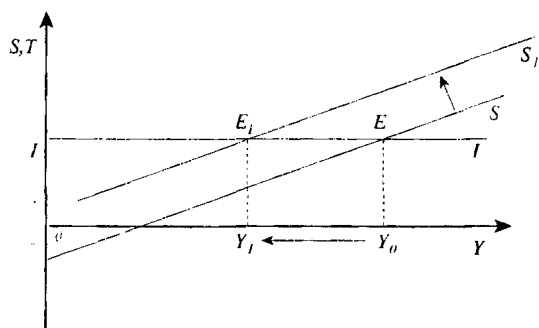


Рис. 6.7. Парадокс бережливости

Сдвиг вверх графика функции сбережений от  $S$  до  $S_1$  при неизменном уровне автономных инвестиций  $I$  приведет к тому, что из-за эффекта мультипликатора экономика будет функционировать на уровне более низкого выпуска. Так, если ранее равновесие между сбережениями и инвестициями устанавливалось в точке  $E$  при значении дохода  $Y_0$ , то теперь равновесие установится в точке  $E_1$  при значении  $Y_1$ . **Парадокс бережливости означает, что увеличение сбережений приводит к уменьшению дохода.**

Если экономика находится в состоянии неполной занятости, увеличение склонности к сбережению, естественно, означает не что иное, как уменьшение склонности к потреблению. Сокращение потребительского спроса означает невозможность для производителей товаров продавать свою продукцию. Затоваренные склады никак не могут способствовать новым инвестициям. Производство начнет сокращаться, последуют массовые увольнения и, следовательно, падение национального дохода в целом и доходов различных социальных групп. Вот что станет неизбежным результатом стремления больше сберегать! Добродетель сбережения, о которой говорили сторонники классической школы, оборачивается своей противоположностью — нация становится не богаче, а беднее. Следовательно, протестантская этика, воплощающая «дух капитализма» и проповедующая бережливость как одно из неперменных условий приумножения богатства, не всегда приводит к желаемым результатам. В условиях неполной занятости парадокс бережливости проявляется как незапланированный результат вполне осознанных действий отдельных хозяйствующих субъектов, руководствующихся своими личными представлениями о рациональном поведении.

Но следует заметить, что парадокс бережливости характерен только для условий неполного использования ресурсов в стагнирующей экономике, наиболее устрашающим примером которой была Великая депрессия. В условиях полной занятости, когда экономика испытывает инфляционный перегрев, увеличение склонности к сбережению (соответственно уменьшение склонности к потреблению) может способствовать снижению уровня цен.

Итак, в настоящей лекции мы остановились на базовых понятиях кейнсианской теории общего экономического равновесия. Следующим шагом в познании макроэкономической теории должно стать выяснение причин и форм проявления макроэкономической нестабильности и соответственно механизма государственного воздействия на экономику посредством кредитно-денежной и налогово-бюджетной политики.

## ВЫВОДЫ:

1. В модели Кейнса соотношение между дополнительным потреблением и дополнительным доходом называется предельной склонностью к потреблению  $MPC$  (*marginal propensity to consume*):

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

Соотношение между дополнительным сбережением и дополнительным доходом называется предельной склонностью к сбережению  $MPS$  (*marginal propensity to save*):

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

2. Функция потребления отражает зависимость текущего потребления от текущего дохода и  $MPC$ , а также учитывает автономное потребление, не зависящее от текущего дохода:  $C = C_a + MPCY$ . Функция сбережения — «зеркальное» отражение функции потребления:

$$S = -C_a + MPSY.$$

3. Кейнсианская модель общего экономического равновесия «совокупный доход — совокупные расходы» («кейнсианский крест») определяет равновесный уровень выпуска и равновесный уровень планируемых совокупных расходов. Макроэкономическое равновесие в кейнсианской модели может не совпадать с уровнем потенциального ВВП, или  $Y^*$ .

4. Автономные компоненты совокупных расходов — это сумма автономных расходов на потребление, автономных инвестиций, государственных расходов и чистого экспорта.

5. Автономные инвестиции не зависят от текущего уровня дохода и определяются следующими важнейшими факторами:

- ожидаемой нормой дохода от инвестиций;
- уровнем процентной ставки;
- изменениями в технологии и инновациями;
- уровнем налогообложения;
- темпами инфляционного обесценения денег.

6. В условиях макроэкономического равновесия планируемые инвестиции равны сбережениям, что графически отражается в модели «сбережения — инвестиции». Планируемые инвестиции отличаются от фактических инвестиций на величину товарно-материальных запасов. Фактические инвестиции есть не что иное, как сбережения, и они равны планируемым инвестициям в совокупности с незапланированными.

7. Простая модель мультипликатора определяется по формуле:

$$k = 1/(1 - MPC) \text{ или } k = 1/MPS.$$

Мультипликатор может действовать как в сторону увеличения, так и в сторону уменьшения выпуска.

8. Дефляционный разрыв означает, что совокупные расходы ( $AE$ ) оказываются ниже выпуска ( $Y$ ) на уровне полной занятости ( $Y^*$ ). Инфляционный разрыв означает, что совокупные расходы оказываются выше выпуска на уровне полной занятости ( $Y^*$ ).

9. Разрыв ВВП — это разница между равновесным и потенциальным уровнем ВВП, или  $Y^*$ .

10. Парадокс бережливости означает, что увеличение сбережений приводит к уменьшению дохода. Эта ситуация возможна лишь в условиях неполной занятости.

### ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ:

совокупные расходы	<i>aggregate expenditure;</i>
функция потребления	<i>consumption function;</i>
функция сбережения	<i>savings function;</i>
предельная склонность к потреблению	<i>marginal propensity to consume;</i>
предельная склонность к сбережению	<i>marginal propensity to save;</i>
планируемые расходы	<i>planned spending;</i>
планируемые инвестиции	<i>planned investment;</i>
незапланированные инвестиции	<i>unplanned investment;</i>
товарно-материальные запасы	<i>inventories;</i>
автономные расходы	<i>autonomous spending;</i>
мультипликатор	<i>multiplier;</i>

автономные и производные инвестиции	<i>autonomous and induced investment;</i>
модель «кейнсианский крест»	<i>Keynesian-cross diagram;</i>
разрыв ВВП	<i>GDP gap;</i>
инфляционный (дефляционный) разрыв	<i>inflationary (recessionary) gap;</i>
парадокс бережливости	<i>paradox of thrift.</i>

### ТЕСТЫ И ЗАДАЧИ:

- Функция потребления задана формулой:  $C = 100 + 0,8 Y$ .
  - постройте график потребления;
  - постройте график сбережения;
  - определите равновесный объем  $Y$ ;
  - определите величину мультипликатора расходов.
- Почему богатые семьи имеют более высокую предельную склонность к сбережениям, нежели бедные семьи?
- Совокупный доход составляет 1500 млрд руб., потребление — 1200 млрд руб., запланированные инвестиции — 400 млрд руб. Определите:
  - фактические инвестиции;
  - незапланированные инвестиции в товарно-материальные запасы;
  - объем сбережений.
- Какие из перечисленных пунктов вы отнесли бы к утечкам или инъекциям в открытой экономике России:
  - направление населением части своих расходов на сбережение;
  - инвестиционный спрос предпринимателей;
  - уплата налогов домашними хозяйствами;
  - государственные закупки военной техники;
  - оплата российскими импортерами американских куриных окорчков;
  - расходы за границы на экспорт нефти из России.
- Функция совокупных расходов на потребление задана формулой:  $C = 100 + 0,8 Y$ . Какова будет величина равновесного объема  $Y$ ? Какой разрыв — дефляционный или инфляционный — будет наблюдаться в экономике, если объем  $Y^*$  при полной занятости составляет 600 млрд руб.?
- Функция совокупных расходов задана формулой:  $AE = 400 + 0,8 Y$ . ВВП при полной занятости составляет 4000 млрд руб. Определите разрыв ВВП.
- Приведите примеры, когда мультипликатор расходов будет работать в режиме не увеличения национального дохода, а его сжатия. Используйте при объяснении графический анализ на основе модели «кейнсианский крест».



# Лекция 7

## ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЦИКЛЫ

---

Циклические процессы протекают в контексте *исторической* эволюции капиталистической экономики.

*Йозеф Шумпетер*

По своему бурному и неуравновешенному проявлению экономические циклы скорее напоминают волны эпидемических заболеваний, капризы погоды или колебания температуры у ребенка.

*Пол Самуэльсон*

**Основные вопросы:**

- 7.1. Цикличность — характерная черта рыночной экономики.  
Цикл и тренд. Фазы цикла
- 7.2. Теории экономических циклов
- 7.3. Продолжительность экономических циклов: краткосрочные (циклы Дж. Китчина), среднесрочные (циклы К. Жугляра), долгосрочные («длинные волны» Н. Кондратьева)
- 7.4. Механизм распространения циклических колебаний.  
Эффект акселератора. Эффект мультипликатора-акселератора
- 7.5. Основные принципы государственной стабилизационной политики

### **7.1. Цикличность — характерная черта рыночной экономики. Цикл и тренд. Фазы цикла**

Тема данной лекции касается одного из самых сложных разделов в макроэкономической теории. Сложного не только по причине широкого использования математического аппарата, а прежде всего потому, что единой, или интегральной, теории экономического цикла в настоящее время не существует. Чаще всего именно в связи с анализом экономического цикла встречаются выражения: «вероятно», «мы точно не знаем», «вряд ли может быть», «не находит эмпирического подтверждения» и т.п. Авторы известного учебника «Макроэкономика. Глобальный подход» американские экономи-

сты Дж. Д. Сакс и Ф.Б. Ларрен прямо и недвусмысленно отмечают: «Сегодня нет ни одного теоретического или эмпирического исследования, где авторам удалось бы прийти к однозначным суждениям по важнейшим проблемам теории экономического цикла»<sup>1</sup>.

В значительной степени задача данной лекции — *дать представление о разнообразии трактовок причин и механизмов циклических колебаний* и в связи с этим дать более или менее внятную классификацию различных точек зрения на проблемы экономического цикла.

В лекции 3 «Рынок и государственное регулирование» мы говорили о том, что государство должно корректировать рыночный механизм. Один из известных нам «провалов» рыночного механизма — нестабильность экономического развития. Это значит, что экономика развивается не просто по восходящей траектории, а волнообразно. Периоды подъемов сменяются периодами спадов со всеми присущими им последствиями.

Понятие «цикл» — от греческого *kyklos* — «круг» в прямом его смысле означает совокупность взаимосвязанных явлений, процессов, работ, образующих законченный круг развития в течение какого-либо промежутка времени.

**Экономический цикл (деловой цикл, бизнес-цикл)** — это **периодические колебания уровня деловой активности, представленного реальным ВВП**. При всех недостатках показателя ВВП, о которых говорилось в лекции 2, именно он до настоящего времени является главным измерителем уровня деловой активности. В экономической теории слово «цикл» подразумевает возвращение экономической системы к одному и тому же положению. Поэтому, уточняя определение цикла, мы должны отметить, что экономический цикл — это период времени между двумя *одинаковыми состояниями экономической конъюнктуры*, которая представляет собой динамику макроэкономических показателей.

В теории экономического, или делового, цикла принято различать **цикл и тренд**.

Графически их можно представить следующим образом (рис. 7.1).

---

<sup>1</sup> Сакс Дж. Д., Ларрен Ф.Б. Макроэкономика. Глобальный подход. М. Дело. 1996. С. 560.

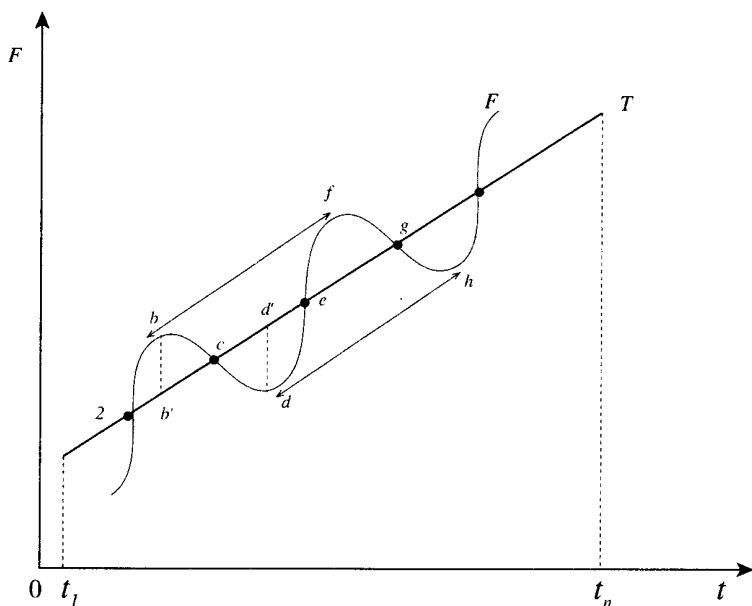


Рис. 7.1. Тренд и циклические колебания фактического уровня реального ВВП

На оси абсцисс откладывается время ( $t$ ), на оси ординат — реальный ВВП. Линия  $T$ , которую принято называть **трендом** (*trend* — тенденция) отражает динамику реального ВВП на его потенциальном уровне. Линия тренда строится таким образом, что сглаживаются колебания реального ВВП на долгосрочном отрезке времени<sup>1</sup>. На том же графике показаны фактические колебания реального ВВП в краткосрочном периоде, без «сглаживания», которое необходимо для построения графика тренда. Мы получим линию другой конфигурации. Волнообразная линия  $F$  показывает колебания деловой активности вокруг линии тренда. Таким образом, следует от-

<sup>1</sup> Сглаживание краткосрочных колебаний не означает, что в результате тренд будет обязательно представлять собой прямую линию. Но в любом случае ее «волнообразность» будет значительно меньше, чем «волнообразность» кривой, отражающей краткосрочные, т.е. собственно циклические колебания выпуска (ВВП).

личать долгосрочную динамику (тренд) от краткосрочных колебаний деловой активности.

Обратим особое внимание на переломные точки — «пик» ( $b, f$ ) и «дно», или «впадина» ( $d, h$ ). Расстояние между двумя соседними точками «пика» или «дна» обозначает *продолжительность* цикла, например расстояние  $bf$  или  $dh$ . Расстояние от переломных точек по вертикали до линии тренда, например  $bb'$  и  $dd'$ , это *амплитуда* циклических колебаний.

Традиционно в отечественной литературе, посвященной экономическим циклам, принято выделять следующие четыре фазы цикла: **кризис** — отрезок  $bc$  волнообразной кривой циклических колебаний; **депрессия** — отрезок  $cd$ ; **оживление** — отрезок  $de$ ; **подъем (бум)** — отрезок  $ef$ .

Однако такая классификация фаз экономического цикла отсутствует в современных западных учебниках, прежде всего американских авторов. Они дают другую классификацию фаз цикла, выделяющую только понижательную и повышательную фазы в рамках одного цикла. Тогда бизнес-цикл представляется состоящим из двух фаз: **рецессии** (*contraction, recession*) — отрезок  $bd$  и **подъема** (*expansion*) — отрезок  $df$ . Так, по П. Самуэльсону и В. Нордхаусу, «в цикле можно выделить 2 главные фазы: спад (рецессия) и подъем (экспансия). Пиками и впадинами отмечены поворотные точки цикла»<sup>1</sup>.

Согласно Национальному бюро экономических исследований США (*NBER*) рецессия начинается с «пика» бизнес-цикла и заканчивается «дном». Заметим, что в современных западных учебниках и научной литературе не принято использовать термин «кризис», резкое сжатие деловой активности чаще всего называется *slump* (буквально — «обвал»). *NBER* определяет рецессию как «существенное снижение выпуска, реального дохода, занятости и торговли, длящееся от 6 месяцев до 1 года и распространяющееся на многие сектора экономики»<sup>2</sup>. Продолжительная рецессия, по терминологии *NBER*, называется депрессией.

Экономисты выделяют некоторые «правильности», свойственные колебаниям деловой активности, но тем не менее мы должны констатировать, что экономические циклы в разных странах нико-

<sup>1</sup> Самуэльсон П., Нордхаус В. Экономика. М., 1997. С. 590.

<sup>2</sup> [www.nber.org/cycles](http://www.nber.org/cycles)

гда не бывают похожими. То же можно сказать и о циклах в рамках одной страны. Рецессии и подъемы, происходившие в XIX веке, отличаются от таковых, происходивших в первой половине XX века и, особенно, во второй его половине. Действительно, обратившись еще раз к эпиграфу, автором которого является Й. Шумпетер, мы должны понять, что в ходе эволюции капиталистической системы изменениям подвергаются и сами циклы. Каждый из них неповторим. Выделенные ранее фазы рецессии и подъема отражают только самые общие закономерности. Циклы — повторяющееся явление, но они не отличаются регулярностью, одинаковой продолжительностью фаз рецессии и подъема (табл. 7.1), а также амплитудой колебаний.

Таблица 7.1

Количество и средняя продолжительность (в месяцах) бизнес-циклов в экономике США за период 1854 — 1991 гг.

Годы	Количество циклов	Спад (от «пика» до «дна»)	Подъем (от «дна» до «пика»)	Цикл	
				от «дна» до «дна»	от «пика» до «пика»
1854 — 1991	31	18	35	53	53
1854 — 1919	16	22	27	48	49
1919 — 1945	6	18	35	53	53
1945 — 1991	9	11	50	61	61
Из них в мирное время	26	19	29	48	48

Источник: [www.nber.org/cycles/recessions.html](http://www.nber.org/cycles/recessions.html)

Согласно данным *NBER* очередной циклический подъем в США начался в марте 1991 г. и продолжался ровно 10 лет, до марта 2001 г., оказавшись самым продолжительным за всю историю хронологии циклов в США. С марта 2001 г. началась рецессия, завершившаяся в конце IV квартала 2001 г., после которого экономика США демонстрирует неустойчивый подъем.

Средняя продолжительность и структура 31 цикла, наблюдавшихся в США с 1854 по 1991 г., позволяют сделать вывод о том, что, во-первых, структура циклов, их длительность и характер изменчивы. Во-вторых, после Второй мировой войны фаза подъема становится продолжительнее, а фаза спада короче. Самый короткий цикл

составлял 28 месяцев в 1920-е гг., а самый длинный — 117 месяцев — в начале 1970-х гг.

Что же происходит с экономикой на различных фазах экономического цикла? Для этого необходимо выделить проциклические, контрциклические и ациклические переменные. Речь идет о показателях экономической конъюнктуры, которые по-разному ведут себя в разных фазах цикла.

**Проциклические** переменные растут в фазе подъема и уменьшаются в фазе спада: ВВП; уровень занятости; объем производства в разных секторах экономики; уровень цен; прибыль бизнеса; денежные агрегаты, т.е. объем денежной массы; скорость обращения денег; краткосрочные ставки процента.

**Контрциклические** переменные характеризуются ростом при спаде и уменьшением при подъеме: товарно-материальные запасы готовой продукции; запасы факторов производства; уровень безработицы; уровень банкротств.

**Ациклические** переменные можно назвать «безучастными» к фазам цикла: некоторые виды государственных расходов (на поддержку фундаментальных исследований, национальную оборону), экспорт или импорт в некоторых странах.

Здесь нам опять следует обратить внимание на то, что даже определенные «правильности», выведенные в связи с характеристикой различных переменных экономической конъюнктуры, могут нарушаться. Так, уровень цен в период рецессии, связанной с энергетическим кризисом 1973 — 1975 гг. в США и некоторых европейских странах, не снижался, а повышался, хотя этот показатель относится к проциклическим переменным. Сочетание спада и роста цен в экономической науке называется «стагфляция», о которой подробнее будет сказано в лекции, посвященной инфляции. Но в настоящее время цены во многих странах ведут себя проциклически: например, в 2001 — 2003 гг. в Японии цены снижались одновременно с падением объемов производства.

Правительства западных стран с помощью мощной статистической службы следят за важнейшими показателями экономической конъюнктуры (экономическими индикаторами), чтобы яснее представлять, на какой фазе цикла находится экономика страны. (Подробнее мы остановимся на проблеме своевременного «отслеживания» динамики макроэкономических переменных, когда будем рассматривать вопрос о стабилизационной политике государства.)

Следует особо подчеркнуть, что многие ученые, занимающиеся изучением циклов, согласны с тем, что факторы, обуславливающие вид конкретного экономического цикла, почти не влияют на формирование тренда. Тренд есть результат действия факторов, определяющих *долговременный рост в экономике* — уровня сбережений, прироста трудовых ресурсов, технических сдвигов.

### 7.2. Теории экономических циклов

Почему вообще происходят циклические колебания? Как мы уже говорили в начале лекции, однозначного ответа на этот вопрос до настоящего времени нет. В данном случае, как и во многих других, связанных с различными экономическими концепциями, это можно объяснить не беспомощностью экономической теории, а чрезвычайной сложностью предмета анализа. Да и упреки экономистам вряд ли уместны: на таком же основании можно сетовать на достижения антропологов (происхождение человека от обезьяны не считается общепризнанным научным фактом), астрономов (разногласия по поводу происхождения Вселенной), географов (происхождение материков) и т.д.

При этом заметим, что почти все видные современные ученые, да и ученые прошлых веков, обращались к проблеме циклических колебаний: С. де Сисмонди, К. Маркс, К. Жугляр, Г. Хаберлер, А. Шпитгоф, Й. Шумпетер, Дж. Хикс, П. Самуэльсон, Э. Хансен, Ф. Хайек, Д. Робертсон, С. Кузнец, Н. Кондратьев, Р. Барро и многие другие. Прежде всего представляется важным указать некоторые наиболее известные теории экономических циклов.

1. *Денежные теории* (М. Фридмен, М. Ротбард, Г. Хаберлер), объясняющие циклы периодической экспансией и сжатием денежной массы в обращении.

2. *Теория нововведений* (Й. Шумпетер, Э. Хансен), объясняющая возникновение циклов открытием и использованием важных технических нововведений, например железные дороги, двигатель внутреннего сгорания и др. Эти нововведения дают толчок экономическому развитию, которое со временем затухает, пока не появится очередная инновация.

3. Теории, в центре внимания которых находится *действие эффектов мультипликатора и акселератора* (П. Самуэльсон, Дж. Хикс), по-

рождающее цикличность колебаний реального ВВП (подробнее об этом будет сказано в вопросе 7.4 данной лекции).

4. *Теория политического делового цикла* (В. Нордхаус), объясняющая причины макроэкономических колебаний действиями правительства в области кредитно-денежной и налогово-бюджетной политики. Предполагается, что правительство полностью владеет этими двумя инструментами макроэкономической политики. Действия политиков направлены на завоевание симпатий электората: они желают оказаться переизбранными (см. лекцию 3). Таким образом, правительство стремится проводить жесткую кредитно-денежную и налоговую политику в период *после* выборов. Это может привести к спаду и потребовать осуществления «мягкой», популистской макроэкономической политики (увеличение государственных расходов, снижение налогов) как раз *перед* следующими выборами. Таким образом, по мнению сторонников этой теории, периодичность циклов совпадает с периодичностью выборов (около пяти лет).

5. *Теория реального делового цикла* (Р. Барро, Ч. Плоссер, Грегори Н. Мэнкью), согласно которой предполагается, что причиной макроэкономических колебаний могут быть сдвиги в реальных, а не в номинальных величинах: например шоки, вызванные новыми технологиями, вызывающие изменения в совокупном предложении. Нововведения, изобретения влекут за собой изменение производительности факторов производства, прежде всего капитала и труда. В частности, колебания в предложении труда будут вызывать циклические колебания деловой активности.

Причинами цикличности в названных теориях могут быть как внешние (экзогенные) факторы, так и внутренние (эндогенные). Соответственно теории циклов можно классифицировать, относя их к **экзогенным** или **эндогенным** теориям.

Что же представляют собой экзогенные факторы, т.е. факторы, находящиеся за рамками исследуемой системы? Отметим наиболее важные из них:

- а) изменение в численности населения и его миграция;
- б) открытие новых земель и природных ресурсов;
- в) изобретения и инновации, например коренные изменения в технологии (изобретение конвейера, автомобиля, самолета, компьютера, мобильной телефонной связи и т.д.);
- г) войны, революции, политические события. Так, многие американские экономисты связывают некоторые циклы и начало фаз



рецессий или подъемов с войнами — Вторая мировая война, война в Персидском заливе. Энергетический кризис 1973 — 1975 гг. также был внешним фактором, вызвавшим спад в США и западноевропейских странах;

д) солнечные возмущения, что вызывает неурожаи, и т.п.

Эндогенные факторы в отличие от экзогенных находятся внутри самой экономической системы, и, таким образом, колебания деловой активности, по мнению сторонников эндогенных теорий, внутренне присущи рыночному хозяйству. Не важно, по какой причине начался подъем. Экономическая система устроена так, что вслед за подъемом непременно наступит спад. П. Самуэльсон поясняет это так: в каждом подъеме содержатся «зерна» спада и сжатия, а каждое сжатие экономики несет в себе «семена» оживления и экспансии<sup>1</sup>. В своей знаменитой книге «История экономического анализа» Й. Шумпетер приводит афоризм французского экономиста К. Жугляра: «Единственной причиной депрессии является процветание»<sup>2</sup>.

Для того чтобы попытаться отнести какую-либо из перечисленных теорий к экзогенной или эндогенной, мы должны ясно представлять себе, являются ли причины, вызывающие циклические колебания, внешними или внутренними для экономической системы. Так, политические события правомерно отнести к экзогенным факторам, теорию политического делового цикла соответственно правомерно рассматривать как экзогенную теорию. Проблема заключается в том, что политику правительства, особенно кредитно-денежную и налогово-бюджетную, можно рассматривать и как эндогенный фактор, т.е. определяемый внутри экономической системы. Таким образом, является ли та или иная теория экзогенной или эндогенной, будет зависеть от того, *что* их авторы включают в экономическую систему, а *что* — исключают как неконтролируемые события (например, природные катаклизмы, приход к власти нового президента и т.д.).

Кто же прав в этом теоретическом споре? Те экономисты, которые объясняют цикличность внешними факторами, или те, которые объясняют колебания деловой активности внутренними факторами?

П. Самуэльсон в одном из ранних изданий своего известного

---

<sup>1</sup> Самуэльсон П., Нордхаус В. Экономика. М., 1997. С. 595.

<sup>2</sup> Шумпетер Й. История экономического анализа. СПб., 2001. С. 1479.

учебника «Экономика» предложил следующее решение: для понимания природы цикличности необходимо синтезировать эти подходы. Поясняя свою мысль, он приводит следующий пример. При определенных звуках оконное стекло или камертон начинают испытывать ярко выраженную вибрацию. Имеют ли эти вибрации внутреннюю или внешнюю причину? Ответ: верно и то, и другое. Сам звук — внешняя причина. Однако стекло или камертон отвечают на звук соответственно своей собственной внутренней природе. Они резонируют не на всякую, а лишь на ноту строго определенной высоты<sup>1</sup>. Можно привести пример и из живой природы: всем известно, что многие собаки начинают выть, т.е. «петь» при звуке губной гармошки или другого музыкального инструмента. Разумеется, гармошка — экзогенный фактор. Но собака начинает подвывать именно благодаря своей внутренней природе. Кошки и кролики не проявляют такой особенности.

Оставив в стороне шуточные примеры, мы должны отметить интересную особенность эволюции взглядов П. Самуэльсона. В более поздних изданиях в соавторстве с В. Нордхаусом он высказывается весьма осторожно, не предлагая четкого разделения теорий на экзогенные и эндогенные: «существующие теории *можно было бы* классифицировать, разбив их на две группы: внутренние и внешние»<sup>2</sup> (курсив автора). Действительно, можно было бы, но задача эта чрезвычайно сложная в силу указанных причин. Поэтому в современных учебниках, написанных в последнее десятилетие XX века, западные авторы все чаще обращаются к импульсно-распространительным теориям циклов. У истоков этой теории стоят русский экономист Е. Слуцкий<sup>3</sup> и норвежский экономист Р. Фриш<sup>4</sup>. Смысл **проблемы «импульс-распространение»** сводится к тому, что экономика в своем развитии сталкивается с множеством импульсов, которые дают толчок циклическим колебаниям. Внутренние механизмы рыночной системы, связанные с действием мультипликатора и ак-

<sup>1</sup> Самуэльсон П. Экономика. М., 1964. С. 298.

<sup>2</sup> Самуэльсон П., Нордхаус В. Экономика. М., 1997. С. 595.

<sup>3</sup> Евгений Евгеньевич Слуцкий (1880 — 1948) — русский экономист, математик, статистик; в макроэкономической теории известен как один из авторов концепции «импульс-распространение» при объяснении экономических циклов.

<sup>4</sup> Рагнар Фриш (1895 — 1973) — норвежский экономист, представитель школы эконометрики, один из авторов импульсивно-распространительной теории цикла, лауреат Нобелевской премии по экономике 1969 г.

селератора, вслед за импульсом (толчком) ведут к распространению колебательных процессов, которые при определенных условиях могли бы прекратиться. Но поскольку самих импульсов может быть бесконечное множество (научные изобретения, войны, революции, резкие изменения относительных цен на те или иные блага, смена политических режимов, резкое сжатие или расширение денежной массы и т.п.), постольку рыночная экономика оказывается перманентно подверженной циклическим колебаниям.

**Продолжительность экономических циклов:  
краткосрочные (циклы Дж. Китчина),  
среднесрочные (циклы К. Жугляра),**

### **7.3. долгосрочные («длинные волны» Н. Кондратьева)**

В последние два столетия многие экономисты пытались выявить типичный экономический цикл. Наиболее известные из этих циклов носят имена их создателей. Мы рассмотрим некоторые известные типы деловых циклов, отличающихся своей продолжительностью: *краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные циклы.*

В начале нашего описания разных типов циклов мы должны подчеркнуть, что в рыночном хозяйстве действует множество колебательных процессов с разной амплитудой колебаний. Наиболее наглядные и регулярные из них — *сезонные колебания*. Так, объем продаж многих товаров увеличивается перед Рождеством, а после него сокращается. Снижение деловой активности регулярно наступает в период рождественских и новогодних праздников во многих странах. Сезонные колебания особенно характерны для такой отрасли, как сельское хозяйство. Эти колебания легко предсказуемы и учитываются как отдельными фирмами, так и общенациональными статистическими службами. Однако мы имели в виду не сезонные колебания, когда говорили о существовании известных экономических циклов.

Начнем с краткосрочных **циклов Китчина**. Их выделил американский экономист и статистик Джозеф Китчин (1861 — 1932), предполагая, что продолжительность таких циклов составляет около двух-четырёх лет и объясняется колебаниями в объеме товарно-материальных запасов. Иногда циклы продолжительностью 2—4 года называют «свиными циклами» (колебания выпуска продукции с циклом 2—4 года были замечены в процессе выращивания свиней).

Конечно, не следует понимать таким образом, что свиноводство как таковое является внутренним источником циклических колебаний. Речь идет о периоде, в течение которого происходят колебания в товарно-материальных запасах. Поэтому циклы Китчина имеют еще одно название — *циклы запасов* (имеются в виду инвестиции в товарно-материальные запасы).

Наиболее простая схема описания циклов Китчина может быть представлена следующим образом: свиноводы принимают решение о выращивании свиней в зависимости от зарегистрированных рыночных цен в период  $t$ . Если цены высокие, свиноводы захотят вырастить большое число свиней. Откорм свиней требует определенного числа месяцев, и, следовательно, в конце этого периода на рынок будет поставлено большое количество свиней. Но тогда цены упадут (в случае других отраслей — увеличатся товарно-материальные запасы)<sup>1</sup>, и фермеры примут решение вырастить малое количество свиней в течение следующего периода  $t + 1$ . Это приведет к повышению цен; когда на рынке будет обнаружена нехватка этих животных, цены повысятся, и свиноводы вновь примут решение о выращивании большого количества свиней в период  $t + 2$ . Таким образом, циклическое развитие будет продолжаться.

Среднесрочные **циклы Жугляра** продолжительностью 8—10 лет названы по имени французского экономиста Клемент Жугляра (1819 — 1908). По оценке Й. Шумпетера, К. Жугляра следует отнести к величайшим экономистам всех времен. Эта высокая оценка основана, в частности, на том, что К. Жугляр впервые систематически использовал временные ряды цен, процентных ставок и резервов Центрального банка для вполне осознанной цели, т.е. для анализа циклов, а также одним из первых выделил фазы цикла («подъем», «взрыв», «ликвидация» в его терминологии)<sup>2</sup>.

Долгосрочные **циклы Кондратьева** (длинные волны конъюнктуры), продолжительностью 48 — 55 лет, связаны с именем выдающегося русского ученого экономиста Николая Дмитриевича Кондратьева (1892 — 1938). Он был автором работ по широкому кругу проблем экономической теории, а не только в области экономических циклов. В частности, Н.Д. Кондратьев занимался вопросами развития кооперации. В период разработки в СССР первого пяти-

<sup>1</sup> Нераспроданных свиней нельзя «перевести» в товарно-материальные запасы, как, например, обувь, кирпич и т.п.

<sup>2</sup> Шумпетер Й. История экономического анализа. СПб., 2001. С. 1478.

летнего плана он выступал против форсированной индустриализации за счет деревни. В начале 1930-х гг. был репрессирован (процесс так называемой трудовой крестьянской партии) и приговорен к восьми годам тюрьмы. В 1938 г. Н.Д. Кондратьев был расстрелян и только в июле 1987 г. реабилитирован.

Обобщив статистический материал с конца XVIII в. до начала 1920-х гг. по динамике товарных цен, процентной ставки, номинальной заработной платы, оборота внешней торговли, добыче и потреблению угля, производства чугуна и свинца и другим показателям Англии, Франции и США, Н.Д. Кондратьев пришел к выводу о том, что наряду с циклами 8 — 10 лет существуют циклы продолжительностью 48 — 55 лет. Большие циклы состоят из двух фаз (или волн) — повышательной и понижательной. При этом среднесрочные циклы как бы накладываются на большие. По Кондратьеву, характер обычного, т.е. среднесрочного, цикла зависит от того, на какую фазу (понижательную или повышательную) большого цикла он накладывается. Если на понижательную, то фазы оживления и подъема ослабевают, а кризиса и депрессии усиливаются. Обратная динамика — на повышательной волне. За 140 лет, как считал Кондратьев, можно выделить 2,5 цикла (80-е гг. XVIII века — 20-е гг. XX века):

**I цикл:**

повышательная волна (1787 — 1792) — (1810 — 1817)

понижательная волна (1810 — 1817) — (1844 — 1851)

**II цикл:**

повышательная волна (1844 — 1851) — (1870 — 1875)

понижательная волна (1870 — 1875) — (1890 — 1896)

**III цикл:**

повышательная волна (1890 — 1896) — (1914 — 1920)

Повторяемость больших циклов, или длинных волн, Н.Д. Кондратьев связывал с особенностями обновления основного капитала, вложенного в долгосрочные производственные фонды: здания, сооружения, коммуникации. Смена и расширение этих фондов происходят *не плавно, а толчками*, вызывая тем самым большие циклы конъюнктуры. Важнейшими выводами из исследования Кондратьевым капиталистической экономики за 140 лет были следующие:

- у истоков повышательной фазы, т.е. в самом ее начале, происходят глубокие изменения всей жизни капиталистического общества. Этим изменениям предшествуют значительные научно-технические изобретения. Действительно, в начале повышательной фазы

I цикла бурно развивались текстильная промышленность и производство чугуна, изменившие экономические и социальные условия жизни общества; в начале повышательной фазы II цикла — строились железные дороги, осваивались новые территории в США, осуществлялись преобразования в сельском хозяйстве; в начале повышательной фазы III цикла — широко распространялись электричество, радио и телефонная связь, появились перспективы для нового подъема, связанного с созданием автомобильной промышленности;

- повышательные фазы циклов более богаты социальными потрясениями (революции, войны), чем понижательные;
- понижательные фазы оказывают особенно угнетающее действие на сельское хозяйство.

Итак, Н.Д. Кондратьев выдвинул идею, обосновывающую существование *долгосрочного механизма* периодических колебаний всего капиталистического хозяйства: коренное, революционное обновление его технологической базы, совершающееся с определенной периодичностью. Ученые до настоящего времени спорят об эмпирической достоверности теории длинных волн Кондратьева. Любопытный читатель может попытаться экстраполировать дальнейшие большие циклы экономической конъюнктуры с того времени, как Кондратьев вынужденно оборвал свои исследования, и посмотреть, на какую фазу последующих IV и начала V циклов приходится такие открытия и потрясения, как Вторая мировая война, изобретение атомной бомбы, компьютера, развитие сети Интернет и т.д.

## **Механизм распространения циклических колебаний. Эффект акселератора.**

### **7.4. Эффект мультипликатора-акселератора**

Циклические колебания можно рассматривать как постоянно повторяющиеся отклонения совокупного спроса и совокупного предложения от состояния равновесия. Большинство экономистов признают, что *инвестиции в основной капитал — один из самых нестабильных компонентов совокупного спроса*. Их нестабильность выше, чем других компонентов совокупного спроса — потребительских и государственных расходов. Действительно, при любой экономической конъюнктуре население покупает хлеб, молоко, предметы первой необходимости. При различных экономических

потрясениях государство должно нести расходы на поддержание обороноспособности страны.

От чего же зависит непостоянство инвестиций в основной капитал, а также в товарно-материальные запасы, рассматриваемых в модели мультипликатора-акселератора? Дело в том, что, принимая решение об инвестировании, предприниматели учитывают ожидаемую норму дохода на капиталовложения. Если их ожидания пессимистичны, инвестиции могут быть и отложены (чего не скажешь о потребительских расходах на товары повседневного спроса: как бы ни были пессимистичны настроения домашних хозяйств, есть-пить нужно каждый день). При этом ожидания инвесторами будущих прибылей базируются на прошлом опыте. Но каковы дальнейшие последствия непостоянства инвестиционных расходов? Для ответа на этот вопрос мы используем упоминавшуюся раньше модель мультипликатора-акселератора, объясняющую цикличность развития экономики.

Прежде всего отметим, что важнейшая роль в циклических колебаниях отводится авторами этой модели лагам, или запаздыванию во времени реакции субъектов рынка на изменения экономической конъюнктуры. Так, при повышении спроса на продукцию фирм предприниматели сначала распродают товарно-материальные запасы, а для осуществления же новых инвестиций требуется определенное время.

С одной стороны, величина производных инвестиций, как нам известно из лекции 6, зависит от объема реального ВВП (выпуска), увеличение или уменьшение которого будут влиять и на инвестиции. С другой стороны, сами инвестиции являются важнейшим компонентом реального ВВП, следовательно, колебания инвестиций будут влиять и на объем ВВП.

Обратимся вначале к **эффекту акселератора, отражающего связь между изменениями реального ВВП и производными инвестициями.**

Для понимания эффекта акселератора нам следует ввести новую категорию, а именно **коэффициент капиталоемкости (капитальный коэффициент)**. Предприниматели стараются поддерживать на желаемом уровне соотношение **капитал/готовая продукция**. На макроэкономическом уровне коэффициент капиталоемкости выражается соотношением **капитал/доход**, т.е.  $K/Y$ . Изменение в объемах продаж готовой продукции повлечет за собой и необходимость изменений инвестиций в основной капитал, для того чтобы коэффициент капиталоемкости оставался на желаемом уровне.

Предположим, что коэффициент капиталоемкости — 2, т.е.  $K/Y = 2$ . Тогда мы можем представить изменения в объемах продаж и чистых инвестициях в виде табл. 7.2.

Таблица 7.2.

**Коэффициент капиталоемкости и эффект акселератора**

Период, год	Годовые продажи конечной продукции (Y), млн руб.	Основной капитал (K), млн руб.	Чистые инвестиции, млн руб.	Валовые инвестиции (чистые инвестиции + амортизация), млн руб.
1-й год	20	40	0	4
2-й год	20	40	0	4
3-й год	20	40	0	4
4-й год	30	60	20	20 + 6 = 26
5-й год	50	100	40	40 + 10 = 50
6-й год	50	100	0	0 + 10 = 10
7-й год	49	98	-2	(-2 + 9,8) = 7,8

Для понимания данной таблицы важно различать валовые и чистые инвестиции, о которых шла речь в лекции 2: валовые инвестиции = чистые инвестиции + амортизация. Допустим, что норма амортизации составляет 10%. Тогда каждый год амортизационные отчисления составят 1/10 величины основного капитала. Так, в 1-й год чистые инвестиции равны 0, а амортизация — 4 млн руб., следовательно, валовые инвестиции составят:  $0 + 4 = 4$  млн руб.

При рассмотрении принципа акселерации нас интересуют прежде всего чистые инвестиции. Мы видим, что чистые инвестиции могут быть и отрицательными, как в 7-м году, но не могут быть любой величины. Поскольку валовые инвестиции в масштабе национальной экономики не могут иметь отрицательные значения (это означало бы, что станки, машины, оборудование демонтируются и продаются за рубеж), максимальным пределом, которого могут достигнуть отрицательные чистые инвестиции (или дезинвестиции), является величина амортизации. Понимание этих взаимосвязей важно для объяснения «потолка» и «пола» циклических колебаний, о которых будет сказано далее.

Итак, неизменная величина объема продаж в 1 — 3-м годах не сопровождается изменениями в чистых инвестициях и они равны нулю. Валовые инвестиции представлены только амортизационными отчислениями. Но поскольку в 4-м году увеличился объем про-



даж на 10 млн руб., постольку для поддержания желаемого соотношения капитал/доход требуется увеличение инвестиций с нуля до 20 млн руб., так как коэффициент капиталоемкости в нашем примере равен 2. Рост объема продаж сопровождается и кратным увеличением чистых инвестиций. Но как только объем продаж остается неизменным (при переходе от 5-го к 6-му году), так сразу же наблюдается снижение чистых инвестиций с 40 млн руб. до нуля. Сокращение объема продаж в 7-м году приведет уже к отрицательным чистым инвестициям, или дезинвестициям.

Таким образом, увеличение или сокращение объема продаж сопровождается бóльшим ростом или сокращением величины чистых инвестиций. В этом и заключатся эффект акселерации (ускорения). В нашем примере **акселератор** ( $v$ ), или коэффициент, на который надо умножить *изменение объема продаж*, чтобы получить величину чистых инвестиций, составляет 2. Он совпадает с коэффициентом капиталоемкости, точнее, коэффициент капиталоемкости показывает нам величину акселератора.

Но рассматриваемая таблица построена на одном важном допущении: увеличение инвестиций происходит в том же году, что и прирост объема продаж. Однако при построении модели акселератора экономисты исходят, как мы отмечали выше, из определенного лага в реакции экономических агентов, осуществляющих инвестиции, на увеличение объема продаж или роста реального ВВП. Действительно, трудно представить, чтобы новые фабрики и заводы строились немедленно в связи с повышением годового объема продаж. Даже если предприниматель отличается чрезвычайно быстрой реакцией, он вначале просчитает различные варианты инвестиционных проектов и лишь потом осуществит инвестиции. Другими словами, *в своих инвестиционных проектах предприниматели исходят из прошлых, а не текущих значений динамики объема продаж и прибылей*. Если же объем продаж в предшествующие периоды сокращался, то в текущем периоде предприниматели будут сокращать объем инвестиций, опять же исходя из прошлого опыта.

Таким образом, акселератор можно представить математически в виде отношения инвестиций периода  $t$  к изменению потребительского спроса или национального дохода в предшествующие годы:

$$v = I_t / Y_{t-1} - Y_{t-2}, \quad (7.1)$$

где  $v$  — акселератор;

$I$  — чистые инвестиции в период  $t$  — год, когда были осуществлены инвестиции;

$Y$  — потребительский спрос, доход или реальный ВВП;

$t-1$  и  $t-2$  — предшествующие годы.

Так, если между 2000 и 2001 гг. объем национального дохода ( $Y$ ) увеличился, то вызванные этим приростом инвестиции будут осуществляться лишь в 2002 г.

Рассмотрим два примера.

1. Национальный доход возрастает ежегодно на одну и ту же величину. Допустим, что акселератор ( $v$ ) равен 3, т.е. прирост национального дохода даст в будущем трехкратное по сравнению с этим приростом увеличение чистых инвестиций. Предположим, что в предшествующие 1998 г. периоды (1996 и 1997 гг.) объем дохода, или реального ВВП, составлял одну и ту же величину, т.е. 1000 млрд руб.

Годы	Доход ( $Y$ )	Инвестиции ( $I$ )
1998	1000	0
1999	1200	0
2000	1400	600
2001	1600	600
2002	1800	600
2003	2000	600

Согласно формуле (5.1) инвестиции 2000 г. — это реакция на изменение дохода, произошедшее между 1998 и 1999 гг., т.е. с учетом акселератора  $(1200 - 1000) \times 3 = 600$ . Прирост дохода идет равными порциями, поэтому во все последующие годы инвестиции составляют неизменную величину. Нулевое значение инвестиций в 1998 и 1999 гг. объясняется нашим допущением о том, что и в 1996, и в 1997 гг. объем дохода составлял неизменно 1000 млрд руб.

2. Изменение дохода происходит неравными порциями. При той же величине акселератора мы получим следующие данные:

Годы	Доход ( $Y$ )	Инвестиции ( $I$ )
1998	1000	0
1999	1200	0
2000	1450	600
2001	1850	750
2002	1400	1200
2003	4000	--1350

Из приведенных примеров видно, что динамика инвестиций оказывается более изменчивой, чем колебания дохода, вызывающего эти инвестиции. Так, в примере 2 максимальное значение амплитуды колебаний дохода за период с 1998 по 2002 г. составило 850, а амплитуды колебаний инвестиций (включая 2003 г.) — от 600 до -1350, т.е. в абсолютном выражении составила 1950 млрд руб.

Кроме того, эффект акселератора в сочетании с известным эффектом мультипликатора порождает **эффект мультипликатора-акселератора**. Эта модель была разработана упоминавшимися выше учеными-экономистами П. Самуэльсоном и Дж. Хиксом. *Эффект мультипликатора-акселератора отражает механизм самоподдерживающихся циклических колебаний экономической системы.*

Как известно, рост инвестиций на определенную величину может увеличить национальный доход на многократно большую величину вследствие эффекта мультипликатора. В свою очередь, возросший доход вызовет в будущем (с определенным лагом) опережающий рост инвестиций вследствие действия акселератора. Эти производные инвестиции, являясь элементом совокупного спроса, вызывают очередной мультипликационный эффект, в результате которого снова увеличится доход, побуждая тем самым предпринимателей к новым инвестициям. Но не будем забывать, что как и эффект мультипликатора может действовать «в обратную сторону», так и эффект мультипликатора-акселератора может вызывать многократно большее снижение инвестиций, чем изменение дохода (реального ВВП).

Математически зависимость между изменением дохода и действием мультипликатора и акселератора можно представить следующим образом.

Известная нам функция потребления (с учетом периода времени) имеет вид:

$$C_t = C_a + MPC Y_{t-1}, \quad (7.2)$$

где  $C_a$  — автономное потребление.

Функция инвестиций имеет вид:

$$I_t = I_a + v(Y_{t-1} - Y_{t-2}), \quad (7.3)$$

где  $I_a$  — автономные инвестиции.

Учитывая, что  $Y = C + I$ , и сложив уравнения (7.2) и (7.3), запишем:

$$Y_t = A + MPCY_{t-1} + v(Y_{t-1} - Y_{t-2}), \quad (7.4)$$

где  $A$  — сумма автономных расходов (автономного потребления и автономных инвестиций).

Формула (7.4) — математическое выражение эффекта мультипликатора-акселератора.

Сочетание эффектов мультипликатора и акселератора и объясняет механизм среднесрочных циклов. Так, например, в силу внешних, т.е. экзогенных причин (открытия новых земель, технических нововведений), могут возрасти автономные инвестиции. Они вызовут повышение  $Y$ , что будет зависеть от мультипликатора (который зависит от предельной склонности к потреблению,  $MPC$ ). В свою очередь, рост  $Y$  вызовет производные инвестиции, которые будут увеличиваться с учетом эффекта акселератора.

Экономическая система после внешнего толчка в виде автономных расходов может испытывать колебания, но возможны и монотонные ее изменения.

Динамика дохода в более «продвинутых» курсах макроэкономики связана с решением разностного уравнения (7.4) и рассмотрением дискриминанта  $D$ :

$$D = (MPC + v)^2 - 4v.$$

Если  $D > 0$ , то величина  $Y$  изменяется монотонно; при  $D < 0$  величина  $Y$  изменяется колебательно. Колебания же могут быть затухающими, взрывными и с постоянной амплитудой. Это будет зависеть от различных сочетаний  $MPC$  и  $v$  (рис. 7.2). Напомним, что  $0 < MPC < 1$  (см. лекцию 6).

Вариант 1. Если  $MPC \times v < 1$ , то система будет сталкиваться с затухающими колебаниями (см. рис. 7.2а). После внешнего шока колебания  $Y$  постепенно будут приближаться к равновесному значению  $Y$ . Напомним, что равновесное значение  $Y_E$  определяется по формуле:  $Y_E = A / (1 - MPC)$ , где  $A$  — величина автономных расходов.

Вариант 2. Если  $MPC \times v > 1$ , то система будет испытывать взрывные колебания (см. рис. 7.2б).

Вариант 3. Если  $v = 1$ , то система будет демонстрировать колебания с постоянной амплитудой при любых значениях  $MPC$  (см. рис. 7.2 в).

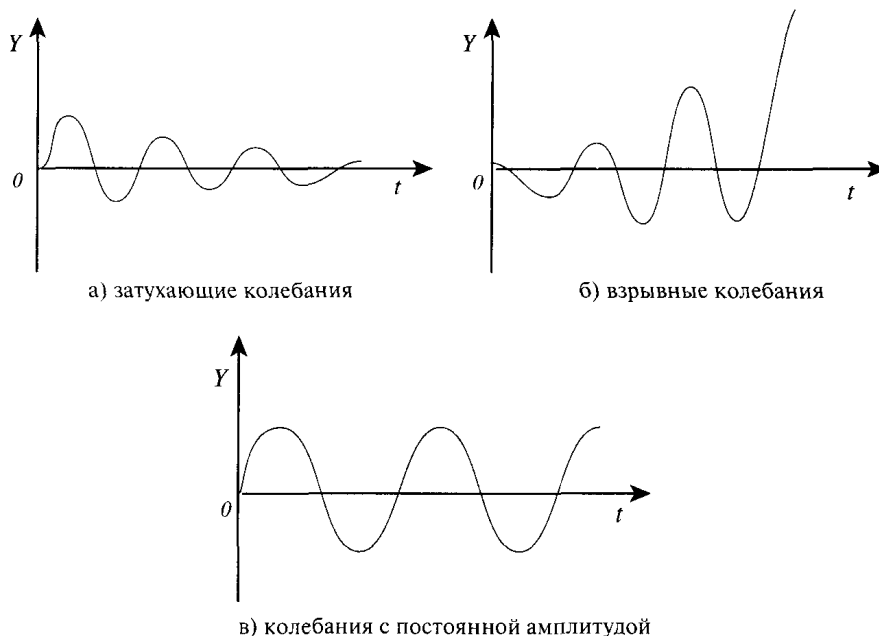


Рис. 7.2. Динамика  $Y$  при различных сочетаниях мультипликатора и акселератора

В реальной экономике параметры  $MPC$  и  $v$  более соответствуют варианту 2: значение  $MPC$  обычно колеблется в пределах  $0,7 - 0,9$ , а акселератора —  $2 - 2,5$ . Но при таком сочетании колебания дохода должны иметь взрывной характер, что противоречит практике. Почему же так происходит? С одной стороны, величина дохода, или реального ВВП, в действительности ограничена «потолком», т.е. значением потенциального ВВП. Это — ограничение амплитуды колебаний со стороны совокупного предложения. С другой стороны, падение национального дохода ограничено «полом», т.е. отрицательными чистыми инвестициями, равными величине амортизации (см. показатели 7-го года табл. 7.2). Здесь мы сталкиваемся с ограничением амплитуды колебаний со стороны совокупного спроса, элементом которого являются инвестиции. Волна растущего национального дохода, ударившись о «потолок», приводит к его обратной динамике. Когда же понижательная тенденция деловой активности достигнет «пола», то начинается противоположный процесс оживления и подъема.

Почему же экономика не демонстрирует затухающих колебаний, которые в конце концов привели бы всю систему к устойчивому равновесию? Снова обратимся к идеям Р. Фриша, выдвинутым им в работе «Проблемы распространения и проблемы импульса» (1933 г.). Он сравнивает экономику с маятником. Маятник часов постепенно остановился бы, если бы не регулятор хода, который каждый раз дает ему толчок, поддерживая его качание. Таким образом, подход Фриша объясняет неисчезающую цикличность экономики, поскольку, как мы отмечали ранее, толчки возникают вновь и вновь<sup>1</sup>.

В целом эффект мультипликатора-акселератора рассматривался многими экономистами как неотъемлемый элемент экономических колебаний, порождаемый нестабильностью экономики и порождающий эту нестабильность. Этому эффекту уделялось внимание почти всеми экономистами, изучавшими экономический цикл в послевоенный период. Но в оценке его значимости были и остаются существенные разногласия.

Согласно одной из точек зрения в модели мультипликатора-акселератора предприниматели выступают как некие «тугодумы», воспринимающие динамику дохода (объема продаж) прошлого периода как динамику сегодняшнего дня. Следовательно, своими действиями они способствуют циклическим колебаниям деловой активности, в связи с чем их прогнозы и ожидания ошибочны.

Однако несмотря на это, модель мультипликатора-акселератора и в настоящее время считается вполне пригодной для описания *механизма распространения импульсов*, т.е. внешних толчков экономической системы.

## **7.5. Основные принципы государственной стабилизационной политики**

**Стабилизационная политика государства** — это комплекс мероприятий макроэкономической политики, направленных на стабилизацию экономики на уровне полной занятости, или потенциального выпуска. Способов государственного вмешательства в эконо-

---

<sup>1</sup> Подробнее о модели маятника при объяснении экономических процессов см.: Классики кейнсианства. М., 1997. Т. 2.; Хансен Э. Экономические циклы и национальный доход. С. 225 — 226.

мику в условиях макроэкономической нестабильности множество. Однако общие принципы воздействия на уровень деловой активности сводятся к следующим положениям: в условиях спадов правительство должно проводить стимулирующую макроэкономическую политику, а в условиях подъема — сдерживающую политику, стремясь не допустить сильного «перегрева» экономики (инфляционного разрыва). Другими словами, государство стремится сглаживать амплитуду колебаний фактического ВВП вокруг линии тренда (см. рис. 7.1).

В период спада государственная политика направлена на стимулирование совокупного спроса. Напротив, в период подъема во избежание дальнейшего «перегрева» экономики стабилизационная политика направлена на сдерживание роста компонентов совокупного спроса. Таким образом, стабилизационная политика представляет собой набор «контрдействий» по отношению к деловой активности: сдерживающих во время подъемов и стимулирующих во время спадов.

Но как правительство узнаёт о том, в какой фазе среднесрочного цикла находится экономика? Для этого оно использует данные о динамике множества показателей экономической конъюнктуры, предоставляемые официальными статистическими службами, научно-исследовательскими центрами и т.п.

Чтобы осуществлять стабилизационную политику, правительству не только важно знать, какова корреляция между уровнем деловой активности, измеряемым ВВП, и названными выше тремя группами переменных (проциклические, контрциклические и ациклические). Оно интересуется и тем, какие из макроэкономических показателей в своей динамике могут *предсказать* наступление спада. В связи с этим макроэкономические переменные можно подразделить на **опережающие, запаздывающие и совпадающие индикаторы**. **Опережающие** индикаторы как бы «бегут впереди» поворотных точек цикла (см. рис. 7.1) и сигнализируют о наступлении очередной фазы цикла с опережением. Например, уровень загрузки производственных мощностей, цены на акции начинают снижаться раньше, чем наступает кризис, и расти раньше, чем экономика вступает в фазу подъема. То есть опережающие индикаторы сигнализируют о наступающих спадах и подъемах.

В США опережающие экономические индикаторы представляют собой составной индекс, включающий 10 экономических пока-

зателей (1996 г. = 100), которые опережают тенденцию деловой активности с лагом от 6 до 9 месяцев.

К этим показателям относятся следующие:

- средняя продолжительность рабочей недели;
- число первичных обращений за пособием по безработице;
- объем заказов на потребительские товары;
- оценка деятельности поставщиков (из отчета Национальной ассоциации менеджеров по закупкам);
- объем заказов на товары производственного назначения, не связанных с оборонной промышленностью;
- разрешения на новое строительство (из отчета по новому жилищному строительству);
- уровень индекса S & P 500;
- показатель денежного агрегата M2 с поправкой на инфляцию<sup>1</sup>;
- спред<sup>2</sup> между процентными ставками 10-летних казначейских облигаций и федеральных фондов;
- индекс настроения потребительского рынка Мичиганского университета (отчет об индексе опережающих индикаторов публикуется ежемесячно Национальной промышленной ассоциацией и содержит данные за предыдущий месяц)<sup>3</sup>.

Напротив, запаздывающие индикаторы сигнализируют о наступлении очередной фазы цикла с опозданием: например, уровень безработицы<sup>4</sup> достигает своего максимума несколько позже, чем экономика достигла «дна». Совпадающие индикаторы в динамике достигают максимума одновременно с пиком деловой активности и минимума — одновременно с низшей точкой деловой активности: объем ВВП, личные располагаемые доходы населения и некоторые другие.

Достоверная статистика и профессиональные действия правительства, умеющего грамотно интерпретировать динамику опережающих и запаздывающих показателей, во многом определяют успех стабилизационных мероприятий.

<sup>1</sup> О денежных агрегатах M1, M2 и др. см. лекцию 9, вопрос 1.

<sup>2</sup> От англ. *spread* — в данном случае слово означает «различие», «разница».

<sup>3</sup> См. подробнее на сайте [www.k2kapital.com](http://www.k2kapital.com)

<sup>4</sup> Количество безработных, не нашедших вакантное место в течение 15 дней.



В последующих лекциях, посвященных кредитно-денежной и налогово-бюджетной политике, будет подробно рассмотрен механизм стимулирующей и сдерживающей политики, направленной на предотвращение нежелательных изменений совокупного спроса. Однако в последние десятилетия многие экономисты обращают внимание на то, что в процессе регулирования деловой активности большое внимание должно быть уделено *совокупному предложению*. Но независимо от того, чему отдают предпочтение экономисты и политики, осуществляющие на практике стабилизационные программы — совокупному спросу или совокупному предложению, — сложнейшей является проблема лагов, о которых мы говорили в лекции 3 и в предыдущих вопросах настоящей лекции. Действительно, о том, что в экономике началась рецессия или пройдена точка «дна», правительство узнаёт с определенным запозданием. Так, по данным *NBER*, о фазе «дна» в марте 1991 г. было объявлено лишь 22 декабря 1992 г., а о мартовском «пике» 2001 г. было объявлено 26 ноября 2001 г.

Предельно упрощая, проблему лагов можно объяснить так: удастся ли правительству стимулировать экономику именно в той фазе цикла, когда наступил спад, и сдерживать — точно в период «перегрева» деловой активности? Можно сравнить стабилизационную политику со стрельбой по движущейся мишени: объект государственного воздействия («мишень» — экономика страны) все время находится в движении, и есть большая опасность промахнуться и не сделать точного выстрела. А если так, то все меры стабилизационной политики окажутся бесполезными или даже вредными. Дискуссии по поводу эффективности антициклической политики государства ведутся экономистами вплоть до настоящего времени.

Подводя итоги, можно сказать, что, несмотря на все сложности, стабилизационная политика осуществляется во всех странах рыночной экономики, имея при этом, естественно, свои отличия, связанные с тем, что принято называть «национальной моделью экономики». Американский капитализм отличается от японского, а японский — от экономики России. Поэтому не может быть универсальных методов проведения стабилизационной политики. Однако знание основных закономерностей циклического развития экономики — совершенно необходимая предпосылка осуществления эффективной макроэкономической политики правительства в любой стране.

**ВЫВОДЫ:**

1. Экономический цикл (деловой цикл, бизнес-цикл) — это периодические колебания уровня деловой активности, представленного реальным ВВП.

2. Тренд отражает динамику реального ВВП на его потенциальном уровне.

3. Переломные точки краткосрочных колебаний деловой активности — «пик» и «дно». Графически расстояние между двумя соседними точками «пика» или «дна» обозначает продолжительность цикла.

4. Бизнес-цикл состоит из двух основных фаз: рецессии и подъема.

5. Проциклические, контрциклические и ациклические переменные — показатели экономической конъюнктуры, которые по-разному ведут себя в разных фазах цикла. Проциклические переменные растут в фазе подъема и уменьшаются в фазе спада ВВП; контрциклические переменные показывают рост при спаде и уменьшение при подъеме; ациклические переменные не связаны с динамикой ВВП и колебаниями деловой активности.

6. К наиболее известным относятся денежные теории цикла, теория нововведений, теория мультипликатора-акселератора, теория политического делового цикла, теория реального бизнес-цикла.

7. В зависимости от факторов, определяющих природу циклических колебаний, теории цикла можно подразделить на эндогенные (внутренние) и экзогенные (внешние).

8. Современный подход к объяснению экономических циклов все в большей степени связывается с проблемой «импульс-распространение»: экономика в своем развитии сталкивается с множеством импульсов, которые дают толчок, или импульс, циклическим колебаниям. Внутренние механизмы рыночной системы, связанные с действием мультипликатора и акселератора, вслед за импульсом вызывают колебательные процессы.

9. По продолжительности циклы подразделяются на *краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные*, которые соответственно называются именами ученых, внесших наибольший вклад в их изучение, — циклы Китчина, циклы Жугляра и большие циклы конъюнктуры Кондратьева.

10. Эффект акселератора вызывается взаимосвязью между изменениями величины реального ВВП, или дохода, и производными инвестициями. Увеличение или сокращение дохода сопровождается большим ростом или сокращением величины чистых инвестиций. Акселератор  $v$  — это коэффициент, на который надо умножить изменение объема дохода  $Y$  в предшествующий период, для того чтобы получить величину чистых инвестиций  $I$ . Формула расчета акселератора:

$$v = I_t / (Y_{t-1} - Y_{t-2}).$$

## Лекция 7. Экономические циклы

11. Математическое выражение эффекта мультипликатора-акселератора представлено формулой:  $Y_t = A + MPC Y_{t-1} + v(Y_{t-1} - Y_{t-2})$ . Модель мультипликатора-акселератора предполагает несколько вариантов циклических колебаний или монотонного изменения выпуска. Эти варианты определяются сочетанием различных значений  $MPC$  и  $v$ .

12. Величина реального ВВП, или дохода, в своей динамике ограничена «потолком», т.е. значением потенциального ВВП. Это — ограничение амплитуды колебаний совокупным предложением. Падение же дохода ограничено «полом», т.е. отрицательными чистыми инвестициями, равными величине амортизации.

13. Стабилизационная политика государства представляет собой набор мероприятий, направленных на предотвращение и сглаживание нежелательных колебаний совокупного спроса. В фазе рецессии правительство проводит политику стимулирования совокупного спроса, в фазе подъема — ограничительную политику, направленную на снижение совокупного спроса. Стабилизационные мероприятия осложняются проблемой лагов, в связи с чем для правительства важно отслеживание опережающих, запаздывающих и совпадающих индикаторов деловой активности.

### ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ:

экономический цикл	<i>economic cycle (business cycle);</i>
тренд	<i>trend;</i>
кризис	<i>slump;</i>
подъем	<i>expansion;</i>
депрессия	<i>depression;</i>
оживление	<i>recovery;</i>
бум	<i>boom;</i>
рецессия	<i>recession;</i>
«пик»	<i>peak;</i>
«дно»	<i>trough;</i>
коэффициент капиталоемкости	<i>capital to output ratio;</i>
эффект акселератора	<i>accelerator effect;</i>
эффект мультипликатора-акселератора	<i>multiplier-accelerator effect;</i>
«потолок» и «пол» колебаний	<i>ceiling and floor GDP fluctuations;</i>
проблема «импульс-распространение»	<i>impuls-propagate problem;</i>
стабилизационная политика	<i>stabilization policy;</i>
опережающие индикаторы	<i>leading indicators;</i>
запаздывающие индикаторы	<i>lagging indicators;</i>
совпадающие индикаторы	<i>coincident indicators.</i>

## ТЕСТЫ И ЗАДАЧИ:

1. Какие из нижеперечисленных переменных относятся к контрциклическим:

- а) объем ВВП;
- б) уровень безработицы;
- в) объем товарно-материальных запасов;
- г) средний уровень цен на акции?

2. Распределите следующие компоненты совокупного спроса одной из западноевропейских стран по степени **нарастания** их нестабильности, т.е. на первое место поставьте, на ваш взгляд, самые стабильные, на второе — менее стабильные и т.д.:

- а) инвестиции частного сектора в жилищное строительство;
- б) государственные расходы на поддержку фундаментальных исследований в области информационных систем;
- в) расходы домашних хозяйств на покупку школьных учебников;
- г) инвестиции частного сектора в основной капитал;
- д) расходы импортеров на закупку энергоносителей из стран Ближнего Востока.

3. Акселератор равен 2. Используя формулу акселератора, определите величину  $Y$  за те годы, для которых это возможно сделать, исходя из приведенных данных, а также величину  $Y$  за 1993 и 1992 г.

$t$	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
$Y$	100						
$I$	0	120	- 60	- 30	30	21	150

4. Величина  $MPC$  составляет 0,7. Акселератор равен 2. Определите, каков характер динамики  $Y$  — монотонные изменения или колебательные процессы (взрывные, затухающие, с постоянной амплитудой).

5. «Проблема лагов государственного регулирования исчезнет вообще в связи с ускорением получения и обработки макроэкономической информации на базе более мощных компьютеров».

Ваш комментарий.

## Лекция 8

# ДЕНЬГИ И БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

---

Считается, что любовь к деньгам — корень всех бед. То же можно сказать и про отсутствие денег.

*Сэмюэль Батлер<sup>1</sup>*

Деньги похожи на секс: если их нет, ни о чем другом не думаешь; если они есть — думаешь о чем угодно, только не о них.

*Джеймс Болдуин<sup>2</sup>*

Основные вопросы:

8.1. Что такое деньги?

8.2. Предложение денег: роль коммерческих банков.

Депозитный и денежный мультипликатор

8.3. Спрос на деньги

8.4. Равновесие на рынке денег

## 8.1. Что такое деньги?

Ответ на первый вопрос этой лекции для обыкновенного человека, наверное, не вызовет затруднений. Деньги в обиходном понимании — это банкноты и разменная монета, имеющиеся в нашем бумажнике. Другие добавят к этому депозитные счета, кредитные карточки, а кто-то вспомнит и об электронных деньгах. Так ли это? Правильны ли эти ответы?

Деньги возникли в ходе развития торговли, обмена. В связи с этим мы должны определить такую категорию, как ликвидность, или ликвидное имущество. *Ликвидное имущество — это легко реализуемое имущество.* Если издержки обмена какого-либо имущества на иные блага равны нулю, то перед нами абсолютно ликвидное средство обмена. **Деньги и являются абсолютно ликвидным средством обмена.** По

---

<sup>1</sup> *Сэмюэль Батлер* — английский писатель (1835 — 1902).

<sup>2</sup> *Джеймс Болдуин* — американский писатель (1924 — 1987).

выражению современного американского экономиста П. Хейне, «чем более ликвидна вещь, тем больше она похожа на деньги». Можно поставить в ряд несколько благ: металлорежущий станок, нефть, бутылку водки, бриллиант, металлический рубль, бумажный рубль, бумажный доллар. Какое из этих благ обладает наибольшей ликвидностью в Москве?

Не исключено, что некоторые читатели, живущие в Москве и других крупных городах, быстро ответят: «Конечно, доллар!» И ошибутся. Если у вас в бумажнике 100 долларов и вы увидели в магазине бытовой техники пылесос нужной марки, то вам необходимо вначале обменять доллары на рубли (понести издержки обмена!), и лишь затем осуществить покупку пылесоса. Таким образом, абсолютно ликвидным имуществом в указанном перечне являются бумажные рубли. Этого не скажешь о бриллиантах, нефти, станке и даже бутылке водки, хотя в некоторых отдаленных сельских местностях она вполне может оказаться наиболее ликвидным средством обмена.

Самое распространенное определение денег в экономической теории связано с выполняемыми ими функциями: **все, что может быть средством обмена, мерой ценности, средством платежа и средством сохранения ценности, называется деньгами.** Таким образом, если какое-либо благо выполняет все указанные четыре функции, то его можно назвать деньгами.

Рассмотрим подробнее функции денег.

1. Деньги являются *средством обмена*, поскольку опосредуют совершение сделок (транзакций). Товары обмениваются на деньги, а за деньги приобретаются товары.

2. Как *мера ценности*, или *единица счета*, деньги позволяют сопоставлять ценность различных товаров в единообразной форме. До появления денег ценность каждого товара могла выражаться через пропорции его обмена на множество других товаров. Так, ценность литра молока можно было выразить и в определенном количестве килограммов зерна, и количестве посуды, и меховых шкурок и т.д. С появлением денег все эти многообразные и бесчисленные пропорции обмена заменяются лишь пропорцией обмена товара на деньги. Таким образом, можно определить категорию цены. **Цена — это пропорция обмена товара на деньги.**

3. Деньги выполняют функцию *средства платежа* (в некоторых учебных изданиях используется термин «средство отсроченных пла-

тежей») при выплате заработной платы, выплате долгов, уплате налогов.

4. Деньги выполняют функцию *сохранения ценности*, поскольку обладают покупательной силой во времени. Например, вы получили заработную плату или выиграли определенное количество денег в спортивной лотерее. Если вы не желаете тратить свой доход сразу же после его получения, а предпочитаете накопить значительную сумму, то в этом случае деньги выступают как средство сохранения ценности. Но эту функцию могут выполнять и другие активы — недвижимость, акции, облигации, драгоценности и т.д. Более того, ценность квартиры может возрастать во времени, а по акциям или облигациям можно получать определенный доход. Почему же в таком случае люди держат деньги как средство сохранения ценности? Ответ не покажется сложным, поскольку нам уже известно понятие ликвидности. Только деньги обладают абсолютной ликвидностью. Как гласит французская пословица: «Любовь может многое, деньги могут всё». Этого нельзя сказать о недвижимости (издержки, связанные с ее продажей, могут оказаться весьма высокими); об акциях — корпорация, выпустившая акции, может разориться; алмаз тоже не так просто продать у ближайшей станции метро. Но функцию средства сохранения ценности деньги могут выполнять лишь в условиях стабильного уровня цен в стране. В условиях инфляции деньги теряют свою способность быть хранителем покупательной силы, и в силу этого население демонстрирует «бегство от денег».

Исторически появлению денег предшествовал **бартер** — непосредственный обмен товара на товар. Однако бартерные сделки могут беспрепятственно осуществляться лишь при ограниченном наборе предлагаемых к обмену товаров. Количество участников при бартерном обмене также ограничено. При вовлечении в торговлю большого числа хозяйствующих субъектов бартер наталкивается на серьезные затруднения. Допустим, у вас есть зерно, а вам требуется молоко. Но производителю молока нужны гвозди. Тогда вам потребуется пройти через множество звеньев в цепочке обменов, прежде чем вы приобретете молоко. Деньги сокращают транзакционные издержки обменных сделок и благодаря этому способствуют более эффективному функционированию экономики. *Назначение денег — не приносить пользу, подобную удовлетворению потребностей в еде, питье и т.п., а экономить транзакционные издержки.* Можно себе представить, насколько больше они были бы, если бы развитие обмена началось и закончилось бартером: одни лишь затраты на поис-

ки нужного контрагента составляли бы львиную долю этих издержек обмена!

Бартер представляет собой обращение **товарных денег**. Товарные деньги в современных условиях возникают, как правило, в периоды расстройств денежной системы — высокой инфляции или гиперинфляции. Достаточно вспомнить период 1991 — 1993 гг. в России, когда высокая инфляция привела национальную денежную единицу к резкому обесценению и многие предприятия перешли во взаимных расчетах на бартер. Население же «бежало от рубля», переводя свои денежные накопления в твердую валюту, преимущественно в доллары США.

Историческое развитие обмена привело от бартера к металлическим деньгам — золоту и серебру. Ряд свойств благородных металлов способствовали тому, что именно они стали деньгами, а именно:

- портативность (высокая ценность в небольшом физическом объеме);
- делимость;
- сохраняемость;
- однородность;
- относительная редкость в природе.

Конечно, кто-то может возразить, что портативностью и относительной редкостью обладают и алмазы. Однако они не имеют всех перечисленных выше свойств в их совокупности: так, если крупный алмаз распилить на две половинки, то ценность каждой из них составит не половину прежней ценности алмаза, а упадет во много раз.

В отличие от денег — благородных металлов бумажные деньги и разменные монеты не обладают внутренней ценностью. Это — **символические деньги**. Внутренняя ценность символических денег намного ниже их номинала. Так, издержки на изготовление 100-долларовой банкноты США обходятся государству в 11 центов. Но для того чтобы бумажные деньги, не имеющие внутренней ценности, принимали к обмену, государство должно узаконить их. Таким образом, символические деньги становятся **декретными деньгами**. Это название показывает, что символические деньги становятся законным средством обращения и платежа, так как основаны на указе или декрете структур государственной власти.

**Кредитные деньги** (векселя, банкноты, чеки) представляют собой долговые обязательства и выполняют все четыре функции денег. Здесь нам важно понять, *что деньги становятся деньгами благодаря поведению людей*. «Произвольный актив становится деньга-



ми, поскольку люди верят в то, что и другие его примут в качестве оплаты»<sup>1</sup>.

**Вексель** — это долговое обязательство частного экономического субъекта заплатить другому экономическому агенту взятую взаймы сумму в определенный срок и с определенным процентом.

**Банкнота** — это долговое обязательство, или вексель, банка. В прошлом банкноты выпускались частными коммерческими банками. Однако с XIX — XX вв. монопольным правом на эмиссию банкнот во всех странах стало обладать государство в лице Центрального банка. Поэтому банкноты, которые мы используем при наличных расчетах, представляют собой обязательства Центрального банка.

Во многих странах с рыночной экономикой первоначально банкноты разменивались на золото в определенной пропорции. Такая система называется **золотым стандартом**. Она действовала до начала Первой мировой войны, а затем, после нескольких попыток его восстановления в урезанном виде, окончательно рухнула в 1971 г. В настоящее время ни в одной стране мира кредитно-бумажные деньги не размениваются на золото.

Если бумажные деньги «выросли» из функции денег как средства обмена, то банкноты возникли благодаря развитию кредита, т.е. они неразрывно связаны с функцией денег как средства платежа. С тех пор как банкноты перестали конвертироваться в золото, они фактически превратились в неразменные бумажные деньги.

Некоторые западные ученые, особенно известный представитель австрийской школы экономической теории Август Фридрих фон Хайек, в монополизации государством выпуска как бумажных, так и кредитных денег видят корни чуть ли не всех современных экономических бед и прежде всего инфляции. Так, по мнению Хайека, если Центральный банк пытается компенсировать нехватку денежных накоплений в госбюджете путем увеличения денежной массы, т.е. эмиссии избыточных знаков стоимости, это неизбежно приведет к инфляции. Ф. Хайек предлагал лишить государство монополии на эмиссию банкнот и предоставить это право частным коммерческим банкам<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Мишкин Ф. Экономическая теория денег, банковского дела и финансовых рынков. М., Аспект Пресс. 1999. С. 70.

<sup>2</sup> Хайек Фридрих Август. Частные деньги. М., Институт национальной модели экономики. 1996. С. 41 — 47.

**Чек** — особая форма долговой расписки, или распоряжение, владельца банковского счета выдать определенную сумму с этого вклада предъявителю чека. Строго говоря, *деньгами является чековый депозит*, а сам чек — это лишь приказ о выдаче вклада (частично или полностью). Введение чеков позволило заключать сделки без необходимости иметь при себе значительные суммы наличности. Более того, в цивилизованных странах человек, расплачивающийся в магазине за дорогую покупку пачками банкнот, вызывает подозрение: добропорядочные граждане, в отличие от представителей теневой экономики, предпочитают безналичные расчеты чеками.

Итак, деньги могут быть как наличными, так и безналичными (чековые счета).

*Кредитные карточки*, о которых мы упомянули в начале лекции, деньгами не являются и поэтому не включаются в состав денежной массы. Они не представляют собой средство обмена или платежа, а являются лишь *способом отсрочки платежа*. В России с кредитными карточками вообще произошла терминологическая путаница. Ими называют, по существу, *дебетные карты*, которые позволяют ее владельцу снимать со своего счета в банке определенные суммы.

Так что же считать деньгами? Как определить количество денежной массы в стране? Принимать во внимание только наличность или учитывать и безналичные деньги? А как быть не с текущими, а со срочными депозитами или сберегательными вкладами? Если деньги — это абсолютно ликвидное средство обмена, то сберегательный вклад таковым, очевидно, не является. Конечно, он обладает определенной степенью ликвидности, но не абсолютной. В любой стране существует множество финансовых активов, которые обладают различной степенью ликвидности. Исходя из этого критерия, денежные власти страны и определяют так называемые **денежные агрегаты** — показатели объема денежного предложения.

Абсолютно ликвидным активом являются наличные деньги и текущие чековые депозиты, которые и составляют в совокупности **денежный агрегат M1**. Вначале мы остановимся на денежных агрегатах, определяемых Федеральной резервной системой (ФРС) США (табл. 8.1), а затем рассмотрим денежные агрегаты, рассчитываемые Центральным банком России (ЦБР).

Денежный агрегат *M1* — это *деньги в узком смысле слова*. До середины 1970-х гг. открытие чековых счетов в США разрешалось только коммерческим банкам. Но позже появились новые типы банковских учреждений (банки взаимных сбережений, кредитные союзы и

## Лекция 8. Деньги и банковское дело

др.), которым было предоставлено право вести чековые счета. Банковские учреждения предоставляют, кроме традиционных, и другие чековые счета, в частности, *счета NOW* (счета с оговоренным порядком изъятия) и *счета ATS* (счета с автоматическим переводом средств). На последние два вида счетов начисляются проценты, в отличие от традиционных текущих депозитов (бессрочных депозитов, или вкладов до востребования), по которым, как правило, процент не выплачивается.

Таблица 8.1

### Денежные агрегаты, используемые ФРС

$M1 =$ Наличные деньги + Дорожные чеки + Вклады до востребования + Другие чековые счета
$M2 = M1 +$ Срочные депозиты до 100 тыс долл. + Сберегательные вклады и депозитные счета денежного рынка + Паи во взаимных фондах денежного рынка + Краткосрочные вклады в евродолларах + Соглашения о покупке ценных бумаг с обратным выкупом
$M3 = M2 +$ Срочные депозиты свыше 100 тыс. долл. + Долгосрочные соглашения о покупке ценных бумаг с обратным выкупом
$L = M3 +$ Долгосрочные вклады в евродолларах + Сберегательные облигации государства + Краткосрочные векселя казначейства + Коммерческие ценные бумаги + Векселя коммерческих банков

Таким образом, владение наличностью позволяет вам держать ваши активы в абсолютно ликвидной форме. Но вы несете издержки упущенных возможностей, поскольку наличность и текущий счет не дают вам выгоды в виде процентных платежей. Мы можем определить **процент как альтернативную стоимость хранения денег, или плату за расставание с ликвидностью**. Другие денежные агрегаты включают в себя менее ликвидные активы, но, в отличие от наличности и текущих депозитов, они приносят их владельцам доход.

Денежный агрегат  $M2$  и последующие агрегаты, указанные в

табл. 8.1, — это *деньги в широком смысле слова*. Все активы, добавляемые к агрегату *M1*, являются менее ликвидными и называются **квази-деньгами**, или **почти-деньгами**. Действительно, государственными облигациями нельзя оплатить покупку молока или загородного дома. Но облигации можно продать, а затем оплатить покупки. Поэтому все компоненты денежной массы, кроме *M1*, и называются квази-деньгами. Мы видим, что ликвидность денежных агрегатов убывает при переходе от *M1* к *L*. При этом более широкий денежный агрегат включает в себя более узкий и более ликвидный агрегат, подобно известной игрушке матрешке, где в самой крупной помещается менее крупная и т.д.

Денежный агрегат *L*, строго говоря, является не мерой денег, а лишь отражает некоторые достаточно ликвидные активы. При расчетах, связанных с темпами инфляции, реальными денежными запасами и пр., чаще всего используются агрегаты *M1* и *M2*.

В США объем денежных агрегатов по состоянию на март 2004 г. характеризуется следующими данными (табл. 8.2).

Таблица 8.2

Объем и структура денежной массы в США по состоянию на март 2004 г. (млрд долл.)

<i>M1</i>	1329,9
в том числе	
Наличные деньги	666,6
Дорожные чеки	7,8
Вклады до востребования	332,3
Другие чековые счета	324,7
<i>M2</i>	6175,5
<i>M3</i>	9033,2

Источник: [www.federalreserve.gov/releases/h6/Current/h6.txt](http://www.federalreserve.gov/releases/h6/Current/h6.txt)

Доля наличных денег в составе денежного агрегата *M2* в странах с развитой рыночной экономикой — незначительная величина (7 — 12%). Остальная часть денежной массы, как видно из табл. 8.2, представлена безналичными деньгами — как чековыми депозитами, так и различными видами квази-денег.

Центральный банк России также рассчитывает различные денежные агрегаты (табл. 8.3).

Денежные агрегаты, используемые Центральным банком России

$M0$ = Наличные деньги
$M1$ = $M0$ + Депозиты населения и предприятий в коммерческих банках + Депозиты населения до востребования в Сбербанке + Средства на расчетных, текущих и специальных счетах предприятий, организаций и граждан
$M2$ = $M1$ + Срочные вклады в Сбербанке
$M3$ = $M2$ + Депозитные сертификаты банков + Облигации государственного займа + Другие ценные бумаги банков и государства

Как видно из табл. 8.3, ЦБР выделяет денежный агрегат  $M0$  (произносится как «М-ноль») – наличные деньги. Денежный агрегат  $M1$  рассчитан по аналогии с денежными агрегатами в западных странах, но по существу отличается от них. Дело в том, что вклады до востребования в Сбербанке не являются чековыми. Вы не можете воспользоваться, например при покупке мебели, своей сберкнижкой. Вам надо явиться с ней в Сбербанк, снять определенную сумму и лишь затем оплатить покупку. Поэтому в практике макроэкономических расчетов агрегат  $M1$  не используется. В России в аналитических обзорах, специальных докладах и т.п., как правило, используется денежный агрегат  $M2$ . Согласно определению ЦБ России «денежный агрегат  $M2$  представляет собой объем наличных денег в обращении (вне банков) и остатков средств в национальной валюте на расчетных, текущих счетах и депозитах нефинансовых предприятий, организаций и физических лиц, являющихся резидентами Российской Федерации. В этот агрегат не включаются депозиты в иностранной валюте»<sup>1</sup>. На 1 января 2004 г. денежный агрегат  $M2$  составил 3212,7 млрд руб., из них наличные деньги ( $M0$ ) – 1147,0 млрд руб., безналичные – 2065,6<sup>2</sup>. Таким образом, в России доля наличных денег в составе  $M2$  составляла на указанный период 35%.

<sup>1</sup> www.cbr.ru

<sup>2</sup> С 1 января 2004 г. ЦБ России стал включать в состав денежной массы начисленные проценты по вкладам и депозитам (РБК, 10 февраля 2004 г. — www.rbc.ru).

В последнее десятилетие в связи с широким использованием Интернета и вообще с компьютеризацией бизнеса появилась возможность совершать покупки с использованием электронных кредитных счетов в режиме *on-line* (*электронных денег*, или *E-cash*). Но электронные деньги, так же, как и кредитные карточки, не включаются в состав денежной массы, поскольку являются лишь инструментом снятия денег с вашего счета и не могут выполнять функцию средства сохранения ценности.

Для анализа денежной массы, спроса на деньги, скорости обращения денег и др. важно выделить и не смешивать два понятия: **деньги как запас** и **деньги как поток**.

Так, *денежный доход* — это *поток*, он определяется только за какой-то определенный период времени, например 100 руб. в час, 30 000 руб. месяц и т.д.

*Денежный запас* рассчитывается на определенный период времени: например, на 28 мая 2004 г. денежный запас экономического субъекта — 5000 руб. Денежный запас зависит от денежных доходов и денежных расходов. Деньги в теории спроса и предложения денег — это запас, т.е. некоторое количество, имеющееся в данный момент. Размеры этого запаса все время изменяются: его можно измерить лишь на определенный период времени. Например, на 20 часов московского времени 28 мая 2004 г. ваш денежный запас составляет 5000 руб. (мы делаем как бы моментальный снимок). Если же вы в 21 час пойдете в кафе и поужинаете, заплатив 1000 руб., ваш запас уменьшится и составит 4000 руб. (при прочих равных условиях). Но если в этот день вы получили от родственников денежный перевод на 500 руб., ваш денежный запас увеличится и составит 4500 руб.

Насыщенность экономики деньгами, или **норма монетизации** (**коэффициент монетизации, коэффициент предпочтения ликвидности**), представляет собой отношение  $M2$  к ВВП, выраженное в процентах. Он обозначается буквой  $k$ . Если денежную массу обозначить буквой  $M$ , а номинальный ВВП символом  $PY$ , то формула для расчета коэффициента монетизации будет иметь вид:

$$k = (M/PY) \times 100\%. \quad (8.1)$$

На практике коэффициент монетизации рассчитывается в России как отношение денежного агрегата  $M2$  к номинальному ВВП.

В 2003 г. этот показатель достиг своего максимума за все годы рыночных реформ и составил 24 %.

Динамика коэффициента монетизации в России представлена в табл. 8.4.

Таблица 8.4

**Коэффициент монетизации в России (1991 — 2003 гг.) на конец года, %**

1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
90,9	36,7	20,1	16,0	13,9	13,4	15,1	16,4	14,8	15,7	17,7	18,5	24,0

Источник: [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru)

В периоды высокой инфляции коэффициент монетизации снижается, поскольку население стремится избавиться от денег. В России в середине 1990-х гг., когда доля бартера в расчетах была чрезвычайно высока, коэффициент монетизации снижался до 13 — 14%. В западных странах показатель  $k$  в среднем составляет 60 — 90%, в США — 64%, а в Великобритании и Японии еще выше — соответственно 113 и 123% (данные на 2001 г.).

Если к денежному агрегату  $M2$  прибавить срочные и сберегательные депозиты в иностранной валюте, то мы получим показатель, называемый «широкие деньги». В России с учетом «широких денег» коэффициент монетизации составил в 2003 г. 29,8%.

По сравнению с большинством стран Восточной Европы, проводившими рыночные реформы, коэффициент монетизации в России все еще остается низким (табл. 8.5).

Таблица 8.5

**Монетизация экономик Восточной Европы  
(отношение «широких денег» к ВВП, 2002 г.)**

Страна	Коэффициент монетизации (% от ВВП)
Болгария	43,2
Венгрия	46,3
Латвия	36,5
Литва	22,1
Польша	42,7
Россия (2003 г.)	29,8
Словакия	63,9

*Продолжение таблицы*

Страна	Коэффициент монетизации (% от ВВП)
Словения	55,6
Хорватия	65,7
Чехия	34,3
Эстония	42,0

*Источник:* Российская экономика в 2003 г. Тенденции и перспективы. Вып. 25. ИЭПП. М., 2004. С. 39.

По мере снижения уровня инфляции и увеличения спроса на деньги коэффициент монетизации повышается.

## **8.2. Предложение денег: роль коммерческих банков. Депозитный и денежный мультипликатор**

В этом вопросе лекции нам предстоит разобраться в том, как определяется предложение денег, кем оно контролируется и из-за каких факторов оно изменяется.

Как нам известно из первого вопроса, депозиты в коммерческих банках — крупнейшая составляющая денежной массы. Поэтому вначале рассмотрим упрощенную модель формирования денежного предложения, отвлекаясь от наличных денег, т. е. от эмиссионной деятельности ЦБ.

Основные действующие лица, или «актеры», участвующие в создании предложения денег, следующие:

- 1) центральный банк;
- 2) коммерческие банки (депозитные учреждения);
- 3) вкладчики — частные лица и организации, чьи депозиты хранятся в банках;
- 4) заемщики — частные лица и организации, получающие кредиты в депозитных учреждениях.

**Банки — это финансовые посредники, извлекающие прибыль.**

**Финансовый посредник** — институт, стоящий между кредитором и заемщиком. Поэтому можно сказать, что роль финансовых посредников выполняют не только коммерческие банки; пенсионные фонды, компании по страхованию жизни и др. также относятся к финансовым посредникам.

Обратим внимание на то обстоятельство, что только депозитные учреждения, имеющие право открывать чековые депозитные счета,



участвуют в формировании предложения денег в их безналичной форме. Например, компании по страхованию жизни, пенсионные фонды и др. являются финансовыми посредниками, но их деятельность не связана с формированием денежного предложения.

Для того чтобы понять, что такое депозиты, обратимся к так называемому *T-счету*, или балансовому счету коммерческого банка. *T-счет* — это запись, отражающая движение финансовых средств (имеет форму буквы *T*). Допустим, наличные деньги, подаренные вам родственниками на день рождения, вы разместили в Банке I. На ваш депозит поступила сумма 10 000 руб. Это — пассивы, или обязательства коммерческого банка, так как он *должен* вернуть их вам по вашему требованию. Если банк выполняет только депозитные функции, то он представляет собой нечто вроде хранилища денег, более надежного, чем кошелек в кармане вашего костюма. При этом в активах банка появились резервы на 10 000 руб. Резервы представляют собой сумму денег, привлеченных банком, но не выданных им кому-либо в виде ссуд. Резервы необходимы для немедленного удовлетворения требования вкладчика.

Исходную позицию банка можно представить таким образом:

**Банк I: исходная позиция**

Активы	Пассивы
Резервы	Депозиты
10 000	10 000

Что же произошло с предложением денег? До того как деньги были помещены в банк, в обращении находились 10 000 руб. наличными. После размещения депозита предложение денег представлено безналичными деньгами на ту же сумму. Никакого увеличения или уменьшения денежной массы в стране не произошло.

Если банк действительно не выдает ссуды, то его надежность, или платежеспособность, очень высока. Но при этом банк не получает никакого дохода. Однако такая ситуация противоречит стремлению банка к получению прибыли, поэтому на самом деле банки используют систему *частичного резервирования*. Это означает, что резервы составляют только какую-то часть от суммы принятых вкладов. Банк предполагает, что одновременно все вкладчики не явятся с требованием выдать назад деньги со своих депозитов, хотя так называемая банковская паника, или «набеги» вкладчиков, случаются в периоды финансово-экономических потрясений. Итак,

Банк I принимает решение о том, что его резервы будут составлять 20% от размера депозитов, т. е. норма резервов составит 1/5 часть вкладов.

Конечная позиция Банка I будет иметь следующий вид:

**Банк I: конечная позиция**

Активы	Пассивы
Резервы 2000 Ссуды 8000	Депозиты 10 000

Выданные ссуды будут приносить Банку I проценты. Допустим, фермер обратился в Банк I и получил ссуду наличными в размере 8000 руб. Что же произошло с предложением денег в целом? На депозитном счете имеется 10 000 руб., и наличность составляет 8000 руб. Количество денег (безналичных и наличных) достигло величины 18 000 руб. Но процесс расширения депозитов не обязательно на этом заканчивается. Фермер тратит полученные займы деньги, например, на закупку удобрений, продавец которых размещает полученный доход в Банке II. Балансовый счет этого банка имеет следующий вид:

**Банк II**

Активы	Пассивы
Резервы 1600 Ссуды 6400	Депозиты 8000

Активы Банка II равны его пассивам, при этом 20% от депозитов (1600 руб.) Банк II держит в виде резервов, а 6400 руб. могут быть выданы в качестве ссуд под определенный процент.

Посмотрим далее на действия коммерческих банков после того, как Банк II выдал ссуду на сумму 6400 руб., оставив в резерве 20% от величины депозита 8000 руб. Предположим, что эту ссуду взял владелец кафе для закупки нового холодильного оборудования. Поставщики холодильников разместили свою выручку в Банке III:

**Банк III**

Активы	Пассивы
Резервы 1280 Ссуды 5120	Депозиты 6400

Банк III выдаст ссуды на сумму 5120 руб., и процесс расширения депозитов в банковской системе продолжится.

Следует заметить, что в действительности норма обязательных резервов определяется банками не по своему усмотрению, а устанавливается Центральным банком. Итак, введем следующие обозначения для исследования расширения денежного предложения:

$D$  (депозиты) — сумма, отданная займы банку вкладчиком;

$R$  (резервы) — сумма, доступная для немедленного удовлетворения требований вкладчиков.

Резервы подразделяются на **обязательные**, которые устанавливаются Центральным банком, и **избыточные**, т. е. резервы сверх обязательных, которые банк держит по своему усмотрению. Например, можно предположить, что Банк I держит, помимо 2000 руб. обязательных резервов, еще 500 руб. избыточных резервов для поддержания большей платежеспособности банка. Тогда все резервы Банка I распределятся следующим образом: 2000 руб. — обязательные резервы, 500 руб. — избыточные, 7500 руб. — кредитные ресурсы банка, предназначенные для выдачи ссуд. Но в нашем примере для упрощения мы предполагаем, что коммерческие банки не держат избыточных резервов и все активы, за вычетом обязательных резервов, используются для выдачи ссуд;

$rr$  (норма резервов) — это отношение суммы резервов к сумме депозитов, т. е.  $R/D = rr$ . Установленная ЦБ норма резервов называется **нормой обязательных резервов**. В нашем примере она составляет 20%. В действительности ее величина колеблется в зависимости от вида депозитов и их срока. В целом в разных странах разброс значений нормы обязательных резервов довольно значителен — от 1 до 25%. В России с 8 июля 2004 г. установленный Центральным банком норматив обязательных резервов составляет 3,5% по привлеченным средствам юридических лиц в рублях и привлеченным средствам юридических и физических лиц в иностранной валюте.

Резервы коммерческих банков хранятся в ЦБ. Это — пассивы ЦБ (т. е. ЦБ *должен* коммерческим банкам). На эти хранящиеся резервы процент либо не выплачивается, как, например, в США, либо он очень низкий, поэтому увеличение  $rr$  означает для коммерческих банков уменьшение прибыльности. Обязательные резервы выступают как своеобразный «налог на депозиты».

Смысл обязательных резервов не только и не столько в обеспечении 100%-ной ликвидности, или платежеспособности, банков. Так, в США еще в 1933 г. была создана Федеральная корпорация по

страхованию депозитов (*Federal Deposit Insurance Corporation, FDIC*). Вклады до 100 тыс. долл. полностью застрахованы, причем они составляют около 1% всей суммы застрахованных вкладов в США. Главная задача установления нормы обязательных резервов — контроль за кредитной эмиссией банков.

В итоге мы получим картину создания безналичных денег коммерческими банками:

<b>Начальный депозит</b>	<b>— 10 000 руб.</b>
Ссуды Банка I	— 8 000 руб.
Ссуды Банка II	— 6 400 руб.
Ссуды Банка III	— 5 120 руб.
.	
.	
.	

---

**Итого** предложение денег,  
созданное банковской системой,  
— **50 000 руб.**

Мы нашли предел суммы геометрической прогрессии, т. е.  $10\,000 \times (1 + 0,8 + 0,8^2 + 0,8^3 + \dots) = 10\,000 \times (1/rr) = 10\,000 \times (1/0,2) = 10\,000 \times 5 = 50\,000$ . Таков объем денежного предложения, созданного банковской системой. Банки создают деньги тогда, когда выдают ссуды.

Рассматривая процесс создания денег банковской системой, мы описали действие **депозитного мультипликатора**, т. е. отношения прироста величины депозитов к величине прироста первоначальных резервов:

$$m_d = \Delta D / \Delta R. \quad (8.2)$$

Депозитный мультипликатор обратно пропорционален обязательной норме резервов, следовательно, его можно рассчитать и по формуле (8.3):

$$m_d = 1 / rr \quad (rr — \text{в десятичных дробях}). \quad (8.3)$$

В нашем примере  $m_d = 1/0,2 = 5$ , т. е. каждый рубль увеличения резервов позволил пятикратно увеличить депозиты. Соответственно при сумме резервов 10 000 руб. сумма депозитов составила 50 000 руб.

Заметим, что депозитный мультипликатор может работать и в сторону сокращения денежной массы. Так, в случае изъятия денег

из резервов банков мультипликационный эффект работал бы в противоположном направлении. Например, в связи с покупкой коммерческим банком у ЦБ государственной облигации стоимостью 10 000 руб. сокращаются резервные ресурсы банка на эту сумму, что, в конечном счете, благодаря действию депозитного мультипликатора, приводит к уничтожению банковских депозитов на 50 000 руб. (10 000 руб.  $\times$  5).

Вероятно, изучая приведенную модель депозитного мультипликатора, кто-то из читателей может подумать, что путем регулирования нормы обязательных резервов ЦБ в состоянии полностью контролировать процесс создания кредитных денег. На самом деле это не так. Рассмотренная нами схема расширения депозитов основывалась на некоторых допущениях, а именно:

- мы не учитывали утечки в систему наличного обращения. Так, заемщик, взяв ссуду в банке, необязательно депонирует ее на счета других банков. Таким образом, мы видим, что заемщики играют свою роль в создании денег банковской системой;

- банки могут выдавать в качестве ссуд не всю массу резервов сверх обязательных. В реальной действительности банки при определенных условиях, как отмечалось выше, держат и избыточные резервы. Здесь еще раз наглядно проявляется роль коммерческих банков в создании денежного предложения;

- решение вкладчиков о том, сколько наличных денег они желают иметь у себя на руках, также не поддается прямому регулированию Центральным банком. В демократическом обществе нельзя населению *приказать*: «Держите все деньги в Сбербанке!» Следовательно, в определении денежного предложения велика роль и вкладчиков.

Таким образом, сейчас мы должны рассмотреть роль наличности в определении денежного предложения и создании более сложной модели — модели денежного мультипликатора. В нашем примере денежная масса состояла только из безналичных денег. В действительности денежные агрегаты  $M1$  и  $M2$  состоят из различного рода депозитов и наличности. Введем новое понятие — **денежная база**, или **деньги повышенной эффективности**,  $B$ :

$$B = C + R, \quad (8.4)$$

где  $B$  — денежная база,  $C$  — наличность,  $R$  — резервы.

По определению ЦБ России, «денежная база включает выпущенные в обращение банком России наличные деньги (исключая остатки средств в кассах Банка России) и обязательные резервы по

привлеченным кредитными организациями средствам в национальной валюте, депонируемые в Банке России»<sup>1</sup>.

Почему денежная база называется деньгами повышенной эффективности? Дело в том, что наличные деньги в обращении и резервы, т. е. денежные обязательства ЦБ, играют ключевую роль в формировании предложения денег. С увеличением каждой из этих составных частей денежной базы или обеих одновременно при прочих равных условиях увеличивается предложение денег. Так, в результате эмиссионной деятельности ЦБ (увеличивается объем наличных денег в обращении, или объем банкнот на руках у населения — именно у населения, т. е. вне банковской системы!), *непосредственно* увеличивается предложение денег, или денежная масса. А прирост резервов коммерческих банков благодаря действию депозитного мультипликатора вызывает кратное увеличение депозитов. Вот почему величина  $C + R$  называется деньгами повышенной эффективности: непосредственно воздействуя на нее, Центральный банк влияет и на объем денежной массы.

В России принято рассчитывать два показателя денежной базы:

1) *денежную базу в широком определении*, состоящую из наличных денег (находящихся в обращении и в кассах банков), средств на корреспондентских счетах банков, открытых в ЦБ, и Фонда обязательных резервов (ФОР);

2) *денежную базу в узком определении*, в которую не входят средства банков на корреспондентских счетах, открытых в ЦБ.

В России денежная база в широком определении, по данным ЦБ, на 1 января 2004 г. составила 1914,3 млрд. руб.<sup>2</sup>

Итак, денежный мультипликатор ( $m$ ) можно определить как отношение величины денежной массы ( $C+D$ ) к величине денежной базы ( $C+R$ ):

$$\frac{C + D}{C + R} = \frac{\frac{C}{D} + \frac{D}{D}}{\frac{C}{D} + \frac{R}{D}} = \frac{cr + 1}{cr + rr} = m. \quad (8.5)$$

Разделив каждое из слагаемых в числителе и знаменателе на  $D$ , мы получили выражение для денежного мультипликатора  $m$ .

<sup>1</sup> [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru)

<sup>2</sup> [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru)

В формуле 8.5 символ  $rr$  обозначает уже известную нам норму обязательных резервов, а символ  $cr$  представляет собой **коэффициент депонирования**, или отношение наличности к депозитам,  $C/D$ . Этот коэффициент определяется поведением населения, т. е. его предпочтением хранить свои активы в форме наличных денег по сравнению с альтернативой размещения депозитов в коммерческих банках. Уменьшение коэффициента  $cr$  означает, что при распределении своих финансовых активов население предпочитает вносить вклады в банки, а не хранить бумажные деньги «под матрасом».

Как видно из формулы денежного мультипликатора, изменения коэффициента депонирования будут влиять на величину денежного мультипликатора и, следовательно, предложения денег. От чего зависят эти изменения? Важнейшие их факторы следующие:

1. *Эффект изменения богатства.* Богатые люди предпочитают большую часть своих денежных ресурсов хранить на депозитах по сравнению с бедными, имеющими дело лишь с наличностью. С повышением благосостояния коэффициент  $cr$  имеет тенденцию к снижению. Следовательно, коэффициент  $cr$  связан с благосостоянием населения отрицательной зависимостью.

2. *Ставка процента по чековым счетам.* Чем выше процентная ставка, тем больше денег граждане стремятся положить на депозит. Таким образом, коэффициент  $cr$  связан отрицательной зависимостью с процентной ставкой по чековым депозитам.

3. *Банковская паника* вызывает резкий рост величины  $cr$ . Достаточно вспомнить август 1998 г., когда население стремилось изъять свои средства с депозитных счетов коммерческих банков.

4. *Теневая экономика.* Объем нелегальной деятельности и величина  $cr$  положительно взаимосвязаны. Это понятно, так как экономические субъекты, занимающиеся хозяйственной деятельностью вне правового поля, предпочитают использовать наличные деньги, а не счета в банке, которые легко контролируются налоговыми органами.

5. *Повышение ставок налогообложения* тесно связано с теневой экономикой. Рост налоговой нагрузки уводит экономику «в тень», а это, как мы уже выяснили, повышает коэффициент депонирования.

Приведем пример расчета денежного мультипликатора. Допустим, что по-прежнему норма обязательных резервов составляет 20% (или 0,2). Отношение «наличность — депозиты», или коэффициент депонирования, составляет 25%, или 0,25. Тогда величина денежного мультипликатора составит:  $(0,25 + 1) / (0,25 + 0,2) = 2,77$ . Увели-

чение денежной базы на 1 руб. приведет к увеличению денежной массы в 2,77 раза. Как видим, денежный мультипликатор оказывается меньше, чем депозитный.

Центральный банк может воздействовать на денежную базу путем контроля за наличными деньгами (эмиссией) и установлением нормы обязательных резервов, о чем более подробно речь пойдет в следующей лекции, а сейчас еще раз обращаем внимание на то, что ЦБ не может непосредственно влиять на решения людей относительно депонирования их денежных ресурсов в банках. В связи с этим экономисты приводят такую поговорку: «Можно подвести лошадь к воде, но нельзя заставить ее пить». Но чем надежнее банки, тем, очевидно, ниже коэффициент депонирования. Это зависит от общеэкономической ситуации в стране, доверия к правительству и к банковской системе.

### 8.3. Спрос на деньги

В предыдущем вопросе данной лекции мы рассмотрели, каким образом формируется предложение денег. Теперь обратимся к спросу на деньги. **Спрос на деньги** — это **спрос на реальные денежные запасы**. Нам требуются деньги в реальном выражении, т. е. мы учитываем их покупательную способность, непосредственно зависящую от уровня цен ( $P$ ). Спрос на реальные денежные запасы выражается формулой  $(M/P)^D$ , где  $M$  — номинальное количество денег;  $P$  — индекс цен;  $D$  — спрос (от англ. *demand*). От каких же факторов зависит спрос на деньги?

В современной экономической науке, вслед за Дж. М. Кейнсом, принято выделять несколько мотивов, в силу которых экономические субъекты предъявляют спрос на деньги.

1. *Транзакционный мотив*. В связи с этим мотивом мы говорим о **транзакционном спросе на деньги**, или о **спросе на деньги для сделок**. Транзакционный спрос на деньги определяет, сколько денег желает держать на руках экономический субъект для осуществления повседневных сделок: покупки продовольственных товаров или товаров длительного пользования, оплаты услуг жилищно-коммунального хозяйства, платы за обучение и т. п. Величина этого спроса прямо зависит от объема номинального ВВП, или дохода в масштабах экономики. Но владение ликвидностью, как нам уже известно, связано с альтернативными издержками, поскольку при этом теряется воз-



возможность получения процентного дохода по ценным бумагам или срочным депозитам. Рост процентной ставки побуждает экономических субъектов перераспределять свои денежные запасы в пользу денежного агрегата *M2*, сокращая долю финансовых активов, находящихся в форме наличных денег или текущих депозитов (денежный агрегат *M1*), предназначенных для осуществления повседневных сделок.

2. *Мотив предосторожности* определяет желание экономических субъектов хранить деньги на случай возникновения непредвиденных обстоятельств, т. е. **спрос на деньги по мотиву предосторожности**. Такими обстоятельствами могут быть несчастный случай, болезнь, в связи с которыми необходимо иметь при себе ликвидность; совершение выгодной сделки, макроэкономические потрясения в экономике (наподобие дефолта в августе 1998 г. в России). **Спрос на деньги по мотиву предосторожности** связан не только с объемом ВВП, но и с упущенной выгодой, поскольку, не вкладывая деньги в покупку ценных бумаг, экономические субъекты теряют возможность получать проценты.

Эти два вида спроса на деньги определяются прежде всего функцией денег как средства обмена.

3. *Спекулятивный мотив* основан на функции денег как средства сохранения ценности. Действительно, каждый индивид принимает решение о том, в какой форме ему выгоднее хранить свои финансовые активы, т. е. осуществляет *портфельный выбор*. Деньги отличаются абсолютной ликвидностью, но не приносят процента. А вот облигации приносят доход, хотя и обладают меньшей ликвидностью. Таким образом, речь идет о **спекулятивном спросе на деньги**, или **спросе на деньги как имущество**. Мы говорим о *портфельном выборе*, под которым подразумевается выбор оптимального сочетания различных финансовых инструментов с учетом их доходности и степени риска. Впервые особую роль мотива предосторожности и спекулятивного мотива рассмотрел Дж. М. Кейнс, анализируя причины спроса на деньги. Спекулятивный спрос на деньги, или, по Кейнсу, предпочтение ликвидности, зависит от ставки процента по ценным бумагам. Кейнс рассматривал только один вид ценных бумаг — облигации государственного займа. Такой подход позволяет не принимать в расчет риски, связанные с владением различными ценными бумагами с неодинаковой степенью риска. Государствен-

ные облигации считаются безрисковыми ценными бумагами, т. е. отличаются наиболее высокой надежностью.

Решение о том, держать деньги на руках или приобретать облигации, зависит от процентной ставки по облигациям, т. е. от их доходности. Приведем упрощенный пример расчета доходности купонных облигаций. Допустим, на рынке денег предлагается бессрочная облигация номиналом 10 000 руб. с выплатой фиксированного процентного дохода (купона) — 500 руб. в год. Доходность этой облигации составит  $(500 \text{ руб.} / 10\,000 \text{ руб.}) \times 100\% = 5\%$ . Но на рынке облигации продаются не обязательно по номинальной стоимости, а в зависимости от колебаний спроса и предложения на них. Следовательно, рыночная цена облигации может быть и ниже, и выше 10 000 руб. Допустим, что предложение облигаций превышает спрос на них. Тогда рыночная цена облигации упадет и составит, например, 9000 руб. При той же фиксированной сумме дохода процент по облигации теперь составит:  $(500 \text{ руб.} / 9000 \text{ руб.}) \times 100\% = 5,5\%$ . Таким образом, *цена облигации и ее доходность (процент по облигации) находятся в обратной зависимости.*

Экономический субъект, видя рост процентной ставки по облигациям, предпочтет освободиться от части своей ликвидности и купить облигации. Таким образом, чем выше процентная ставка по облигациям, тем ниже спрос на ликвидность, или спекулятивный спрос. И, наоборот, чем ниже процентная ставка по облигациям, тем выше спрос на ликвидность.

В реальной действительности альтернативы держанию денег в виде наличности представлены не только купонными облигациями, но и другими финансовыми активами, приносящими процентный доход, — срочными и сберегательными депозитами, облигациями разных эмитентов (правительства, корпораций, местных органов власти и др.). Примечательно, что в условиях высокой инфляции спрос на реальные денежные запасы определяется в том числе и ожиданием изменения валютного курса. Так, в российской экономике в условиях ее высокой «долларизации» население предпочитает значительную часть денежных запасов держать в долларах США, а темп изменения валютного курса доллара выступает в качестве своеобразной процентной ставки. Соответственно, «семейство» процентных ставок разнообразно — ставки по многим видам вкладов, государственных облигаций, ставки на рынке межбанковских кредитов и множество других. Но во всех случаях процентная ставка

по различным видам финансовых активов представляет собой альтернативные издержки хранения ликвидности.

Итак, общий спрос на деньги  $M^D$  представляет собой сумму транзакционного спроса, спроса по мотиву предосторожности и спекулятивного спроса на деньги и зависит от дохода  $Y$  и процентной ставки  $i$ :

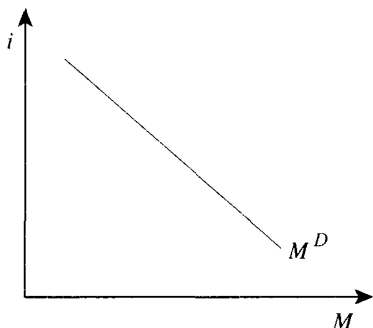
$$M^D = L(Y, i), \quad (8.6)$$

где  $L$  — функция предпочтения ликвидности.

Графически спрос на деньги представлен на рис. 8.1.

Поскольку спрос на деньги связан с процентной ставкой обратной зависимостью, постольку кривая  $M^D$  имеет отрицательный наклон. Чем выше процентная ставка, тем дешевле стоят облигации и, следовательно, меньше спрос на ликвидность. Люди предпочтут большую часть своих финансовых активов держать в виде облигаций или депозитов, приносящих проценты, и сокращать свою наличность. График спроса на деньги показывает, какой объем денежных запасов желают иметь экономические субъекты при разных уровнях процентной ставки.

Анализируя спрос на деньги, обратимся к одной из самых известных теорий в экономической науке — **количественной теории денег**, лежащей в основе неоклассической теории спроса на деньги. Эта концепция была сформулирована в работах различных экономистов и философов — Д. Юма, А. Маршалла, А. Пигу, М. Фридме-



*Рис. 8.1. Спрос на деньги*

на и многих других ученых, которые выдвинули ее еще в XVIII веке, и в модифицированной форме она развивается и сегодня.

Кратко количественная теория денег формулируется так: **предложение денег определяет уровень цен в стране**. Другими словами, если предложение денег возрастет, то возрастет и уровень цен. При характеристике количественной теории денег используется известное **уравнение обмена И. Фишера**<sup>1</sup>:

$$MV = PQ, \quad (8.7)$$

где  $M$  — количество денег, обращающихся в экономике,  $V$  — скорость обращения денег,  $P$  — средняя цена каждой сделки,  $Q$  — количество сделок купли-продажи за определенный период, обычно за год.

**Скорость обращения денег** показывает, сколько раз в среднем за год каждая денежная единица была потрачена на приобретение товаров и услуг.

Сразу скажем, что количество сделок — величина, которую очень трудно определить эмпирически. Поэтому показатель  $Q$  часто заменяют на показатель реального ВВП, или  $Y$ , предполагая, что количество сделок примерно пропорционально объему реального ВВП. В этом случае уравнение обмена имеет вид:

$$MV = PY. \quad (8.8)$$

Экономисты кембриджской школы, виднейшие представители неоклассиков (А. Маршалл, А. Пигу, Д. Робертсон) в начале XX века предложили *кембриджскую версию уравнения обмена*:

$$M = kPY, \quad (8.9)$$

где  $k$  — величина, обратная показателю скорости обращения  $V$ .

Левая часть уравнения (8.9) выражает предложение денег, а правая — спрос на деньги. Таким образом, в неоклассической теории спрос на деньги зависит от уровня номинального дохода ( $PY$ ), т. е. прямо зависит от уровня цен  $P$  и уровня реального дохода  $Y$ . Если

<sup>1</sup> *Ирвинг Фишер* (1867 — 1947) — американский экономист, статистик, виднейший представитель неоклассической школы, его именем названы «индекс Фишера», «уравнение Фишера» (количественное уравнение обмена), «эффект Фишера».

же мы говорим о денежной массе в реальном выражении, то левую и правую части уравнения (8.9) следует разделить на  $P$  (индекс цен):

$$M/P = kY. \quad (8.10)$$

Показатель  $k$  — это известный нам коэффициент монетизации, или показатель насыщенности экономики деньгами. Иногда его называют *кембриджским коэффициентом*. В формуле (8.9) он показывает, какую долю от номинального ВВП составляют номинальные денежные запасы населения, и рассчитывается как отношение  $M/PY$ . Расчет показателя  $k$  можно пояснить и таким образом:  $M$  — это денежный запас, а  $PY$  — денежный поток. Если значение денежного запаса (как правило, берется значение денежного агрегата  $M2$ ) разделить на значение денежного потока (номинальный ВВП), а затем умножить на 100%, то получим коэффициент монетизации.

Скорость обращения денег  $V$  рассчитывается как отношение  $PY/M$ , т. е. представляет величину, обратную коэффициенту монетизации. Для нашего случая, определяя скорость обращения денег за год, воспользуемся уже опубликованными данными. Так, если в России на конец 2003 г. показатель  $k$  составил 24% (или 0,24), то скорость обращения денег за год составила:  $1/0,24 = 4,16$  раза.

Сторонники количественной теории денег — прежде всего монетаристы — исходят из того, что показатель скорости обращения денег  $V$  и обратная ему величина —  $k$  остаются неизменными в долгосрочном периоде времени и в уравнении обмена принимаются за константу. Иначе говоря, по мнению монетаристов, *скорость обращения денег стабильна*, а следовательно, *спрос на деньги также стабилен*. Монетаристы исходят из предположения, что показатель  $V$  зависит от институциональных факторов, которые не изменяются быстро: состояния платежной системы, способа осуществления платежей, платежных традиций (например, сколько раз в месяц в данной стране принято выдавать зарплату). Показатель реального ВВП, или  $Y$ , в долгосрочном периоде, как следует из подхода монетаристов, находится на своем потенциальном уровне (вспомним вертикальную кривую совокупного предложения, исходящую из точки потенциального ВВП, или  $Y^*$ ), поэтому его величина, так же как и  $V$ , принимается за константу. Отсюда следует главный постулат количественной теории денег, о котором мы говорили выше: изменение номинального количества денег  $M$  вызывает лишь измене-

ние уровня цен  $P$  (еще раз обратите внимание на формулу  $MV = PY$ , где  $V$  и  $Y$  — константы). А отсюда делаются выводы относительно многих аспектов государственной политики в кредитно-денежной сфере, например в области стимулирования совокупного спроса, борьбы с инфляцией и др. Так, если рост денежного предложения вызывает лишь повышение уровня цен и эта взаимосвязь очевидна и предсказуема, то для снижения темпов инфляции необходимо контролировать объем денежного предложения. Подробнее об этом речь пойдет в следующей лекции, посвященной кредитно-денежной политике ЦБ.

Кейнсианцы же, напротив, считают, что скорость обращения денег и соответственно показатель  $k$  являются нестабильными. Поскольку в определении спроса на деньги, по их мнению, большую роль играют изменения процентной ставки, постольку предпочтение ликвидности (показатель  $k$ ) весьма изменчиво. Соответственно и обратная ему величина, т. е. скорость обращения денег  $V$ , не отличается стабильностью. Следовательно, изменение в предложении денег не обязательно вызовет пропорциональное изменение уровня цен.

## 8.4. Равновесие на рынке денег

Обратимся к проблеме установления равновесия на рынке денег. Поясним это на рис. 8.2. Предложение денег  $M^S$  отражено вертикальной линией. Такая конфигурация основана на допущении, что предложение денег контролируется Центральным банком и бла-

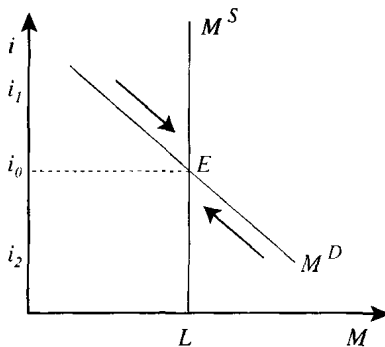


Рис. 8.2. Равновесие на рынке денег

годаря ему остается на одном и том же уровне независимо от ставки процента.

Кривая спроса на деньги  $M^D$ , как нам уже известно, имеет отрицательный наклон, поскольку чем выше процентная ставка  $i$  (альтернативные издержки хранения денег), тем меньше спрос на ликвидность. В точке пересечения кривых спроса и предложения денег  $E$  устанавливается равновесный уровень ставки процента  $i_0$ , при этом спрос на деньги  $M^D$  равен их предложению  $M^S$  соответственно в точке  $L$  на оси абсцисс.

Ставка процента изменяется так, чтобы удерживать рынок денег в равновесии. В зависимости от ее движения *экономические агенты меняют структуру своего финансового портфеля*. Если ставка процента окажется выше равновесного значения, например  $i_1$ , то предложение денег превышает спрос на них. Экономические агенты, у которых скопилась денежная наличность, попытаются избавиться от нее, приобретая другие активы, приносящие процентный доход. Начнется процесс изъятия денег с текущих счетов и приобретения облигаций, ведь более высокая процентная ставка означает, что облигации стали дешевле. Массовая покупка дешевых облигаций постепенно повысит цены на них. В свою очередь, повышение цены облигаций приведет к снижению процентной ставки, которая вновь вернется к равновесному уровню.

Обратная картина будет наблюдаться, если процентная ставка  $i_2$  окажется ниже равновесного значения  $i_0$ . Тогда экономические агенты начнут переводить свои активы в наличность, продавая облигации. При массовой продаже облигаций их цена снижается и соответственно повысится ставка процента до тех пор, пока она вновь не вернется к равновесному уровню.

В реальной действительности ставка процента может изменяться под влиянием различных причин, важнейшая из них — кредитно-денежная политика государства будет рассмотрена в следующей лекции.

### **ВЫВОДЫ:**

1. Деньги — это абсолютно ликвидное средство обмена. Они выполняют четыре функции: средства обмена, меры ценности, средства сохранения ценности и средства платежа.

2. Бумажные деньги и разменные монеты в отличие от денег — бла-

городных металлов не обладают внутренней ценностью и являются символическими деньгами.

3. Кредитные деньги (векселя, банкноты, чеки) представляют собой долговые обязательства и выполняют все четыре функции денег.

4. Показатели объема денежного предложения — денежные агрегаты  $M0$ ,  $M1$ ,  $M2$ ,  $M3$ ,  $L$ , отличающиеся разной степенью ликвидности входящих в них компонентов.

5. Насыщенность экономики деньгами, или норма монетизации (коэффициент монетизации, коэффициент предпочтения ликвидности), представляет собой отношение  $M2$  к ВВП, выраженное в процентах.

6. Банки создают деньги, когда выдают ссуды. Деньги включаются в состав денежной массы только тогда, когда их держат за пределами банковской системы. Депозитный мультипликатор  $m_d$  показывает, во сколько раз изменится величина депозитов при увеличении на одну денежную единицу банковских резервов.

7. Денежный мультипликатор  $m$  представляет собой отношение денежной массы к денежной базе (деньгам повышенной эффективности) и показывает, во сколько раз изменится денежная масса (предложение денег) при увеличении денежной базы на одну единицу. Формула для расчета денежного мультипликатора:  $m = (1+cr)/(rr+cr)$ . Коэффициент депонирования  $cr$  представляет собой отношение «наличность — депозиты» и непосредственно не может контролироваться Центральным банком.

8. Спрос на деньги — это спрос на реальные денежные запасы. Три основных мотива определяют спрос на деньги: транзакционный, предосторожности и спекулятивный.

9. Уравнение обмена количественной теории денег:  $MV = PY$ . Спрос на деньги в неоклассической теории зависит от уровня цен и объема реального дохода. Согласно количественной теории денег изменение предложения денег может влиять лишь на уровень цен, но не на объем реального ВВП ( $Y$ ) и скорость обращения денег ( $V$ ), которая является стабильной. Кейнсианцы, напротив, считают, что скорость обращения денег является нестабильной. Следовательно, изменение в предложении денег не обязательно вызывает пропорциональное изменение уровня цен.

10. Подвижная ставка процента обеспечивает равенство спроса на деньги и их предложения на рынке денег. При изменении ставки процента экономические субъекты меняют структуру своего портфеля финансовых активов.



**ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ:**

товарные деньги	<i>commodity money;</i>
кредитные деньги	<i>credit money;</i>
вексель	<i>bill;</i>
банкнота	<i>bank note;</i>
чек	<i>check;</i>
декретные деньги	<i>fiat money;</i>
ликвидность	<i>liquidity;</i>
мера ценности	<i>unit of account;</i>
средство обмена	<i>medium of exchange;</i>
средство сохранения стоимости	<i>store of value;</i>
средство платежа (средство отсроченных платежей)	<i>standard of deferred payment;</i>
центральный банк	<i>Central Bank;</i>
коммерческие банки	<i>commercial banks;</i>
наличные деньги	<i>currency;</i>
банковские депозиты:	<i>bank deposits:</i>
— текущие	<i>current;</i>
— срочные	<i>time;</i>
денежные агрегаты <i>M1, M2, M3, L</i>	<i>money supply M1, M2, M3, L;</i>
квази-деньги (почти-деньги)	<i>near money;</i>
денежная масса	<i>money stock;</i>
банковские резервы:	<i>bank reserves:</i>
— обязательные	<i>required;</i>
— избыточные	<i>excess;</i>
— фактические	<i>actual;</i>
норма обязательных резервов	<i>required reserve ratio;</i>
отношение «наличность — депозиты» (коэффициент депонирования)	<i>cash — deposits ratio;</i>
денежная база (деньги повышенной эффективности)	<i>monetary base (high efficiency money);</i>
предложение денег	<i>money supply;</i>
депозитный мультипликатор	<i>deposit multiplier;</i>
денежный мультипликатор	<i>money multiplier;</i>
спрос на деньги:	<i>demand for money:</i>
— транзакционный	<i>transactions;</i>
— по мотиву предосторожности	<i>precautionary;</i>
— спекулятивный	<i>speculative;</i>
облигация	<i>bond;</i>
реальные денежные запасы	<i>real money balances;</i>
ставка процента	<i>interest rate;</i>

уравнение обмена	<i>equation of exchange;</i>
скорость обращения денег	<i>velocity of money;</i>
равновесие на рынке денег	<i>money market equilibrium;</i>
равновесная ставка процента	<i>equilibrium interest rate.</i>

### ТЕСТЫ И ЗАДАЧИ:

1. Как повлияют на величину денежного мультипликатора (увеличат или уменьшат его значение) следующие обстоятельства:

- а) утечка наличных денежных средств в обращение;
- б) увеличение избыточных резервов банков;
- в) уменьшение коэффициента депонирования (отношение «наличность — депозиты»)?

2. Какие из указанных пунктов вы отнесли бы к агрегатам  $M0$ ,  $M1$ ,  $M2$ ,  $M3$ :

- а) разменная монета в вашем бумажнике;
- б) депозитный сертификат Сбербанка;
- в) срочный вклад в Банке Москвы;
- г) акции Газпрома;
- д) текущий счет в Сбербанке;
- е) карточка «Visa classic»?

3. На депозит в Банке I помещены 2000 руб. Норма обязательных резервов составляет 10%. Покажите процесс расширения банковских депозитов на данном примере вплоть до Банка III. Какова величина депозитного мультипликатора?

4. Денежная масса составляет: 4 трлн руб. (депозиты) + 1 трлн руб. (наличность). Условие для определения денежной базы: резервы относятся к депозитам в отношении 1/4. Рассчитайте мультипликатор денежного предложения, используя коэффициент депонирования  $cr$ .

5. Скорость обращения денег равна 8. Номинальный ВВП составляет 4 трлн руб. Какова величина денежной массы в стране? Какова величина коэффициента монетизации (в процентах)?

## Лекция 9

# КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНАЯ СИСТЕМА. КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНАЯ ПОЛИТИКА ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА

---

Бог дал нам два глаза, так, чтобы одним мы следили за денежным предложением, а другим — за процентными ставками.

*Пол Самуэльсон*

**Основные вопросы:**

- 9.1. Структура современной кредитно-денежной системы
- 9.2. Основные цели и инструменты кредитно-денежной политики Центрального банка
- 9.3. Дискреционная кредитно-денежная политика и «политика по правилам»

## 9.1. Структура современной кредитно-денежной системы

Современная кредитно-денежная система в странах с рыночной экономикой представляет собой многозвенную систему. В подавляющем большинстве стран она состоит из трех звеньев:

- **центральный банк;**
- **банковский сектор** — коммерческие, сберегательные, ипотечные, инвестиционные банки;
- **специализированные кредитно-финансовые учреждения небанковского сектора** — страховые компании, пенсионные фонды, инвестиционные компании и др.

Если говорить о современной кредитно-денежной системе с точки зрения банковских институтов, то она представляет собой двухуровневую систему, где наверху располагается ЦБ, а на более низком уровне — коммерческие банки.

Главным звеном современной кредитно-денежной системы является центральный банк. В США функции ЦБ выполняет Федеральная резервная система (ФРС), созданная в 1913 г. и состоящая из Федерального резервного управления в Вашингтоне и 12 регио-

нальных Федеральных резервных банков. В России Центральный банк как институт рыночной экономики был создан в 1990 г. в соответствии с законами «О Центральном банке РФ (Банке России)» и «О банках и банковской деятельности».

Основными функциями Центрального банка России являются:

- 1) выпуск наличных денег (эмиссия);
- 2) хранение золотовалютных резервов. В России объем золотовалютных резервов на 1 декабря 2004 г. составил 117,4 млрд долл;
- 3) быть *кредитором в последней инстанции* для коммерческих банков. Это означает, что коммерческие банки, испытывающие недостаток ликвидности и оказавшиеся в трудном финансовом положении, могут обратиться за кредитом к ЦБ;
- 4) быть финансовым агентом правительства, поскольку ЦБ открывает вклады и выдает ссуды казначейству;
- 5) быть «банкиром банков», так как ЦБ открывает вклады и выдает ссуды коммерческим банкам;
- 6) контроль и надзор за деятельностью коммерческих банков;
- 7) осуществление кредитно-денежной политики.

Баланс Центрального банка в общем виде может быть представлен в форме уже известного нам *T*-счета, где отражены активы и пассивы (обязательства) ЦБ (табл. 9.1).

*Таблица 9.1*

**Баланс Центрального банка (основные статьи)**

Актив	Пассив
1. Иностранные активы (средства в иностранной валюте, размещенные у нерезидентов)	1. Наличные деньги в обращении
2. Кредиты коммерческим банкам	2. Резервы коммерческих банков
3. Долговые обязательства правительства	3. Депозиты правительства
	4. Собственный капитал

Обратите внимание на то, что резервы коммерческих банков в балансе ЦБ отражаются в пассивах, а в балансах коммерческих банков — в активах. Наличные деньги в обращении находятся в пассиве ЦБ, так как это его долговые обязательства. Если вы предъявите ЦБ банкноту в 100 руб., то, строго говоря, вам должны «оплатить» ее, выдав, например, 2 банкноты по 50 руб. Пункты 1 и 2 в пассиве ЦБ образуют денежную базу, или деньги повышенной эффективности, рассмотренные в предыдущей лекции.

Коммерческие банки, как нам известно, выступают как финансовые посредники между кредиторами и заемщиками. В России на 1 декабря 2004 г. действовало 1254 коммерческих банка. Операции коммерческих банков подразделяются на *пассивные* (привлечение средств) и *активные* (размещение средств). Кроме того, банки могут заниматься посредническими операциями (по поручению клиента на комиссионной основе) и доверительными операциями (управление имуществом, ценными бумагами).

**Прибыль банков** складывается из разницы между процентами по кредитам (эти проценты платят те, кто взял кредит в банке, т. е. заемщики) и процентами по депозитам (процентами, выплачиваемыми банком своим вкладчикам).

После рассмотрения основных звеньев кредитно-денежной системы обратимся к кредитно-денежной, или монетарной, политике государства, осуществляемой в лице Центрального банка.

## **9.2. Основные цели и инструменты кредитно-денежной политики Центрального банка**

Кредитно-денежная, или монетарная, политика ЦБ представляет собой контроль над денежным предложением с целью достижения неинфляционного роста ВВП и полной занятости.

В странах с рыночной экономикой основные цели (с теми или иными вариациями) центральных банков следующие:

- экономический рост;
- высокий уровень занятости;
- стабильность цен;
- стабильность на финансовых рынках;
- стабильность валютного рынка.

Как мы видим, конечные цели кредитно-денежной политики во многом совпадают с основными целями государственной политики, которые анализировались в лекции 3. Проблема заключается в том, что ЦБ не может *непосредственно* достичь поставленных целей, поскольку не имеет возможности непосредственно контролировать все указанные целевые переменные. Для их достижения Центральный банк выбирает так называемые **промежуточные цели**, которые подконтрольны ему. Главными промежуточными целевыми ориентирами являются:

- денежные агрегаты (денежное предложение);

- ставка процента;
- обменный курс валюты.

В данной лекции мы остановимся на таких целевых ориентирах, как денежное предложение и ставка процента. Проблемы, связанные с обменным курсом валюты, будут предметом рассмотрения в лекции 14 «Платежный баланс и обменный курс».

Основными инструментами ЦБ при достижении промежуточных целей являются:

- операции на открытом рынке;
- изменение учетной, или дисконтной, ставки;
- изменение нормы обязательных резервов.

**Операции на открытом рынке (купля-продажа долговых обязательств правительства)** характерны для тех стран, где имеется достаточно развитый рынок ценных бумаг, в том числе и государственных облигаций. В нашем примере мы будем иметь в виду краткосрочные государственные облигации, которые в странах с развитой рыночной экономикой считаются надежными финансовыми активами, приносящими хотя и не очень высокий, но гарантированный доход. Для российских граждан аббревиатура «ГКО» ассоциируется с финансовым кризисом августа 1998 г. и пугающим словом «дефолт». Но не следует думать, что дефолт, т. е. отказ государства платить по своим обязательствам в августе 1998 г., показал принципиальную несостоятельность кредитно-денежной политики, использующей рынок ГКО (государственных краткосрочных облигаций). История российских ГКО весьма специфична и во многом связана с безответственной налогово-бюджетной политикой, когда дефицит государственного бюджета покрывался все новыми и новыми займами у резидентов и нерезидентов. Об этом подробнее речь пойдет в лекции 12 «Налогово-бюджетная политика».

Возвращаясь к операциям на открытом рынке, где покупаются и продаются государственные долговые обязательства, отметим, что это — *главный инструмент* кредитно-денежной политики в США, странах ЕС и в других странах с рыночной экономикой.

Действительно, как деньги поступают в экономику? Ведь не может же, например, российское правительство или ЦБ просто так отдавать приказ соответствующим структурам (например Гознаку) напечатать произвольное количество денег. Есть несколько каналов, по которым деньги попадают в сферу обращения. Важнейший из них — покупка Центральным банком России долговых обязательств правительства. В данном случае предложение денег осуществляется через бюджетные каналы. Забегая вперед, отметим, что

для финансирования различных программ за счет средств государственного бюджета (см. лекцию 12) требуются финансовые ресурсы. Покупка государственных облигаций Центральным банком позволяет получить эти ресурсы: деньги не просто печатаются, а «одалживаются». Облигации держат как коммерческие банки, так и население. Когда ЦБ покупает государственные облигации, находящиеся у *коммерческих банков*, он за счет эмиссии увеличивает сумму денег на их резервных счетах. Следовательно, повышается способность банков к выдаче ссуд и таким образом увеличивается объем денежной массы. Если ЦБ покупает облигации у *населения*, то он расплачивается за них наличными, которые могут как остаться на руках у граждан, так и быть депонированы на текущих счетах. Наличные деньги и резервы, как нам известно, являются компонентами денежной базы ( $C+R$ ). Таким образом, ЦБ, *непосредственно воздействуя на денежную базу*, ведет к расширению денежной массы благодаря действию денежного мультипликатора.

Одна из особенностей российской экономики в последние годы (с конца 1998 г. по настоящее время) — другой канал поступления денег в экономику. Ведь операции на открытом рынке в связи с его недостаточной развитостью и ликвидностью обращающихся на нем инструментов не являются основным источником эмиссии денег. ЦБ России главным образом эмитирует национальную валюту, расплачиваясь с продавцами *иностранной валюты* в соответствии с законом об обязательной продаже части валютной выручки экспортеров. Как видим, это другой эмиссионный канал, а не покупка государственных облигаций.

В развитых странах с рыночной экономикой денежная база формируется главным образом через бюджетные каналы, о чем свидетельствует табл. 9.2.

*Таблица 9.2*

**Структура формирования денежной базы в Японии и США (сентябрь 2003 г.) (%)**

Формирование Центральным банком Японии денежной базы иены	Формирование ФРС США денежной базы доллара
<b>Всего — 100</b>	<b>Всего — 100</b>
В том числе: бюджетные инструменты — 71	В том числе: бюджетные инструменты — 92
золотовалютные резервы — 3	золотовалютные резервы — 7
прочие — 26	прочие — 1

*Источник:* Вопросы экономики. 2003. № 12. С. 27.

Но вернемся к операциям на открытом рынке. Противоположный эффект будет иметь продажа облигаций коммерческим банкам и населению<sup>1</sup>. Коммерческие банки, приобретая облигации, уменьшают свои резервы. Население, покупая облигации, расплачивается за них деньгами, следовательно, объем его денежных запасов уменьшается. С уменьшением денежной базы уменьшается предложение денег экономике в результате действия денежного мультипликатора.

**Изменение учетной ставки, или дисконтная политика, —** другой важнейший инструмент монетарной политики ЦБ. **Учетная ставка (ставка дисконта)<sup>2</sup> — это процентная ставка, которую устанавливает ЦБ по кредитам, выдаваемым коммерческим банкам. В России используется термин «ставка рефинансирования».** Предполагается, что если ЦБ повышает ее, то коммерческие банки сокращают объем своих заимствований в Центральном банке, а следовательно, уменьшается и возможность коммерческих банков выдавать ссуды. Денежное предложение будет уменьшаться. Экономические субъекты, которые, в свою очередь, берут ссуды у коммерческих банков, должны будут платить по более высокой текущей процентной ставке. Понятно, что коммерческие банки, стремящиеся к получению прибыли, не могут оставить неизменными ставки, по которым они выдают кредиты: необходимо их повышать.

Учетная ставка — это минимальная ставка, по которой ЦБ может выдать ссуды коммерческим банкам для удовлетворения временных потребностей в пополнении их резервов. На более длительный срок кредиты выдаются соответственно по более высоким

---

<sup>1</sup> Может возникнуть вопрос: зачем населению и коммерческим банкам покупать государственные облигации, когда ЦБ продает их на открытом рынке? Разве они *обязаны* их покупать? Конечно, в административном порядке никто не может принудить население и банки приобретать те или иные активы. Но дело в том, что, выставя на продажу пакет облигаций, ЦБ увеличивает тем самым их предложение. Эта операция ведет к снижению текущей рыночной цены облигаций и соответственно к повышению их доходности, т. е. ставки процента по облигациям. Естественно, что экономические субъекты выразят желание купить ценную бумагу с более высокой доходностью при формировании своего портфеля активов.

<sup>2</sup> Термин «учетная ставка» возник тогда, когда основной формой кредитования банков был учет (или переучет) их векселей по ставке процента, получившей название *учетной*. В настоящее время учет векселей потерял свою актуальность, а термин «учетная ставка» сохранился.



ставкам и под обеспечение, в частности, ценными бумагами. Ставка по таким кредитам называется **ломбардной ставкой**.

Обратная картина наблюдается при снижении учетной ставки. Получая более дешевые кредиты у ЦБ, коммерческие банки могут снизить и свои текущие ставки процента. Возможность получения более дешевых ссуд стимулирует процессы заимствования, и, таким образом, денежная масса будет мультипликативно расширяться.

В реальной действительности, например в США, коммерческие банки не могут обратиться к ФРС за кредитами лишь для того, чтобы расширить свои возможности выдачи ссуд. Обращение к ФРС как кредитору в последней инстанции возможно только в случае угрозы банкротства и нехватки ликвидности. Политика предоставления банкам кредитов ФРС по учетной ставке называется политикой **дисконтного окна**. Например, *сезонный кредит* предоставляется ФРС по сезонной схеме в определенное время года ограниченному числу банков, работающих в сельскохозяйственных районах. *Расширенный кредит* может быть предоставлен банкам, испытывающим серьезные проблемы с ликвидностью из-за нехватки депозитов. Коммерческие банки, получающие расширенный кредит, должны представить план, подтверждающий необходимость получения данного кредита, и план восстановления ликвидности банка. Таким образом, обращение коммерческих банков к ФРС за кредитами связано с их дополнительными транзакционными издержками. Более того, если банк пользуется дисконтным окном слишком часто, ФРС может в будущем отказать ему в кредитовании.

В России ставка рефинансирования как реальный инструмент финансирования Центральным банком коммерческих банков отсутствует. Ведь по такой ставке невозможно получить кредит в ЦБ, поскольку с 1995 г. он не занимается рефинансированием коммерческих банков. Ставка рефинансирования в России играет роль ориентира для банков и финансового рынка в целом, сигнализируя о намерениях ЦБ в отношении проведения кредитно-денежной политики. В странах с рыночной экономикой учетная ставка служит *индикатором для межбанковского рынка кредитов*, на котором и происходят реальные процессы кредитования и заимствования. Деловые круги внимательно следят за изменениями учетной ставки. Ее повышение или снижение дает информацию о намерениях правительства относительно борьбы с инфляцией, стимулировании экономического роста, стабилизационной политики в периоды спадов или «перегрева» экономики. Коммерческие банки ориентируются

на динамику учетной ставки, когда изменяют свои ставки процента по активным и пассивным операциям.

В США учетная ставка ФРС в начале 2004 г. составляла 1%, что являлось самым низким показателем за последние 45 лет. В Великобритании на конец 2003 г. учетная ставка оставалась на уровне 3,5% — это был самый низкий показатель за последние 48 лет. Но в дальнейшем Банк Англии несколько раз поднимал учетную ставку и с 5 августа 2004 г. она составила 4,75%. В странах Еврозоны на начало 2004 г. учетная ставка составляла 2%.

Не только изменение учетной ставки воздействует на поведение участников рынка и динамику показателей фондового рынка, но и *ожидание* этих изменений. Так, заявление главы ФРС США А. Гринспена, сделанное им в середине мая 2004 г., о возможном скором повышении учетной ставки воздействовало на динамику обменного курса доллара США, индексы фондовых бирж и т. п. Действительное повышение учетной ставки, начиная с 30 июня 2004 г., происходило пять раз, и к 14 декабря она достигла 2,25%.

В России за весь период рыночных реформ, начиная с 1991 г., ставка рефинансирования испытывала серьезные колебания, достигая высоких значений в периоды высокой инфляции, в течение нескольких месяцев непосредственно перед дефолтом 1998 г. и снижаясь в более благополучные для экономики годы. Так, на 1 января 1991 г. ставка рефинансирования составляла 20%, а 15 октября 1993 г. достигла своего самого высокого за все годы реформ значения — 210%. С 15 января 2004 г. ставка рефинансирования снижена до 14%, а с 15 июня — до 13%, достигнув минимального значения за годы рыночных реформ.

**И наконец, изменение нормы обязательных резервов.** Это третий инструмент кредитно-денежной политики ЦБ. В целом в разных странах разброс значений нормы<sup>1</sup> обязательных резервов довольно значителен — от 1 до 15% в зависимости от видов и сроков вкладов.

В России на протяжении последних трех лет (с 1 января 2001 г.) действовал норматив, согласно которому коммерческие банки должны были отчислять в фонд обязательных резервов (ФОР) 10% по валютным и 7% по рублевым вкладам. С 1 апреля 2004 г. этот норматив был изменен: по привлеченным средствам юридических лиц в рублях и привлеченным средствам юридических и физиче-

<sup>1</sup> ЦБ России использует термин «норматив обязательных резервов».

ских лиц в иностранной валюте он составлял одинаковую величину — 9%, а впоследствии был снижен до 7%.

События на рынке межбанковских кредитов в июле 2004 г., связанные с так называемыми проблемными банками (Содбизнесбанк, банк «Павелецкий», «Гута-банк»), вызвали «набег» вкладчиков. Лица, разместившие депозиты в банковских учреждениях, стремились закрыть свои счета, т.е. забрать из банков наличные. В сложившихся условиях ЦБ России снизил с 8 июля 2004 г. норматив обязательных резервов с 7% до 3,5% для увеличения ликвидности банков.

Резервы коммерческих банков хранятся в ЦБ. Это пассивы ЦБ (т.е. ЦБ *должен* коммерческим банкам). Повышение нормы обязательных резервов означает сужение кредитной способности коммерческих банков. Они смогут выдавать ссуды в меньшем объеме, и благодаря действию денежного мультипликатора предложение денег уменьшится. Снижение нормы обязательных резервов означает, что у банков расширяются возможности для выдачи ссуд, и предложение денег увеличивается.

После рассмотрения основных инструментов ЦБ мы можем обратиться к проблеме проведения кредитно-денежной политики на разных фазах экономического цикла.

### 9.3. Дискреционная кредитно-денежная политика и «политика по правилам»

**Дискреционная (гибкая) кредитно-денежная политика** направлена на стимулирование или сдерживание деловой активности в зависимости от фаз среднесрочного экономического цикла. Теоретически такая политика базируется на кейнсианских представлениях о стабилизирующей роли государства в сфере управления совокупным спросом.

**Стимулирующая дискреционная политика** — это политика «дешевых» денег, которая используется ЦБ при спадах производства. Она основана на кейнсианских представлениях о *трансмиссионном*, т.е. *передаточном*, механизме изменений в экономике, вызванных ростом или уменьшением денежного предложения. Речь идет о цепочке взаимосвязей макроэкономических переменных. Так, ЦБ увеличивает денежное предложение, что (при прочих равных условиях) вызывает падение ставки процента. Более низкая ставка процента

стимулирует процессы инвестирования, поскольку займы становятся более дешевыми. Рост инвестиций как элемента совокупного спроса приводит и к росту ВВП.

В упрощенной форме последовательность изменений макроэкономических переменных при политике «дешевых» денег можно представить следующим образом:

$M^S(\text{растет}) \rightarrow i(\text{снижается}) \rightarrow I(\text{растут}) \rightarrow AD(\text{растет}) \rightarrow Y(\text{растет})$ .

Напротив, сдерживающая кредитно-денежная политика, или политика «дорогих» денег, проводится при «перегревах» экономики, сопровождающихся инфляцией.

Трансмиссионный механизм действует следующим образом:

$M^S(\text{снижается}) \rightarrow i(\text{растет}) \rightarrow I(\text{уменьшаются}) \rightarrow AD(\text{уменьшается}) \rightarrow Y(\text{уменьшается})$ . Так, повышение учетной ставки ФРС до 2,25%, о чем было сказано ранее, многими аналитиками было расценено как конец эпохи «дешевых» денег в США.

Можно использовать известную нам из предыдущей лекции модель установления равновесия на денежном рынке для того, чтобы показать, к каким последствиям приводит дискреционная кредитно-денежная политика (рис. 9.1).

Первоначально (рис. 9.1а) равновесная ставка процента находилась на уровне  $i_0$ . Если ЦБ принимает решение о расширении предложения денег для стимулирования совокупного спроса, то кривая  $M^S$  сдвигается вправо в положение  $M_1^S$  и ставка процента устано-

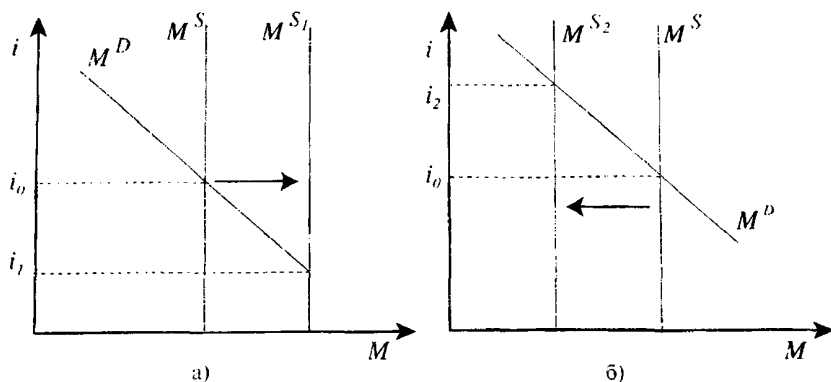


Рис. 9.1. Влияние изменения предложения денег на ставку процента: а) увеличение предложения денег; б) уменьшение предложения денег

вится на более низком уровне  $i_1$ . В случае сдерживающей кредитно-денежной политики (рис. 9.1б) ЦБ уменьшает предложение денег и кривая  $M^S$  сдвигается влево в положение  $M_2^S$ . Равновесная ставка процента повышается до уровня  $i_2$ .

Сведем в табл. 9.3 мероприятия ЦБ, проводимые в случаях стимулирующей и сдерживающей кредитно-денежной политики.

Таблица 9.3

Стимулирующая и сдерживающая кредитно-денежная политика ЦБ

Стимулирующая	Сдерживающая
1. Увеличение предложения денег (покупка облигаций на открытом рынке)	1. Уменьшение предложения денег (продажа облигаций на открытом рынке)
2. Снижение учетной ставки	2. Повышение учетной ставки
3. Снижение нормы обязательных резервов	3. Повышение нормы обязательных резервов

Трансмиссионный механизм кредитно-денежной политики в реальной жизни может привести и к неожиданным результатам. Поясним это на примере. Но прежде важно остановиться на *эффекте Фишера*, известном из курса микроэкономики. Подробнее мы будем говорить о нем в лекции 10 «Безработица и инфляция». Тем не менее нам интуитивно ясно, что номинальная ставка процента в условиях инфляции может не совпадать с реальной ставкой. Так, когда по срочному депозиту в Сбербанке вам выплачивают номинальную ставку 10% годовых, а темп инфляции 13% в год, то реальная ставка процента принимает отрицательное значение ( $10\% - 13\% = -3\%$ ). Устанавливая номинальную ставку процента, в условиях инфляции кредитор должен сделать определенную «накидку», для того, чтобы сохранить покупательную способность возвращаемых ему денег и получить положительную реальную ставку процента.

В формальном виде эффект Фишера представлен уравнением:

$$i = r + \pi^e, \quad (9.1)$$

где  $i$  — номинальная ставка процента;

$r$  — реальная ставка процента;

$\pi^e$  — темп инфляции, ожидаемый экономическими субъектами.

Допустим, что ЦБ решил увеличить предложение денег, надеясь понизить процентную ставку и стимулировать деловую активность.

Но рост денежной массы вызывает инфляционные процессы, что побуждает банки повысить номинальную ставку процента до уровня реальной. Заемщиков это не особенно беспокоит, поскольку отдавать долги они будут обесценившимися деньгами. Таким образом, *действия ЦБ привели не к понижению, а к повышению номинальной процентной ставки* и сокращению инвестиционного спроса, что не позволяет достичь конечной цели стимулирующей кредитно-денежной политики, т. е. повышения ВВП.

Итак, дискреционная, или гибкая, кредитно-денежная политика, манипулирующая денежным предложением для управления процентной ставкой, может привести к непредсказуемым и нежелательным последствиям и оказаться проциклической, а не контрциклической. Что же делать? Монетаристы предложили другой подход.

Но вначале мы должны сделать небольшое замечание. Не следует путать *монетарную* и *монетаристскую* политику. «Монетарная политика» — синоним выражения «кредитно-денежная политика». «Монетаристская политика» — это кредитно-денежная политика, основанная на теоретических рекомендациях представителей монетаризма.

Сторонники монетаризма во главе с М. Фридменом<sup>1</sup> предлагают **кредитно-денежную «политику по правилам»**. Цель этой политики — *стабилизация денежного предложения на определенном уровне* в отличие от цели гибкой монетарной политики — стабилизации ставки процента на желаемом уровне.

Главную ответственность за стабильность покупательной способности денег, считают монетаристы, несет правительство, которое осуществляет контроль над денежным предложением. По их мнению, колебания денежного предложения с целью воздействия на уровень ставки процента лишь усиливают циклические колебания. Поэтому государство в лице ЦБ должно твердо следовать **монетарному правилу: темп роста денежной массы должен соответствовать трендовому темпу роста реального ВВП**. Для экономики США этот темп рассчитывается на основе прошлых средних значений за достаточно долгий отрезок времени и составляет приблизительно 3—5% в год.

М. Фридмен выдвинул идею **законодательного** установления монетарного правила (денежной Конституции), согласно которому

---

<sup>1</sup> *Милтон Фридмен* — американский экономист, основатель школы монетаризма в экономической теории, лауреат Нобелевской премии по экономике (р. 1912).

предложение денег возрастает в строго определенных пределах, т. е. 3—5% в год.

Представим графически идею монетаристов. На рис. 9.2 кривая денежного предложения  $M^S$  исходит из некоего целевого уровня количества денег  $M_t$ , объем которого намерен твердо контролировать ЦБ. При спадах или подъемах экономики соответственно будет сдвигаться кривая спроса на деньги  $M^D$ : вверх при подъеме и вниз при спаде экономической конъюнктуры. Соответственно ставка процента будет колебаться, то повышаясь до уровня  $i_2$  при инфляционном перегреве и снижаясь до уровня  $i_1$  при спаде.

В отличие от кейнсианцев монетаристы считают, что нужно контролировать предложение денег, *не беспокоясь о колебаниях ставки процента*. Выводы монетаристов базируются на важнейшей предпосылке, о которой шла речь ранее: показатель скорости обращения денег ( $V$ ) стабилен. Исходя из этого, изменение предложения денег ( $M$ ) будет отражаться лишь на уровне цен ( $P$ ). Монетаристы предлагают ЦБ, образно выражаясь, «не дергаться», то увеличивая, то уменьшая предложение денег, а заранее объявлять: темп роста денежной массы будет соответствовать трендовому темпу роста ВВП. Таргетирование показателя  $M^S$ , о котором говорилось выше, будет таким образом играть роль своеобразного автоматического стабилизатора экономики. При неизменной скорости обращения денег ( $V$ ) номинальный ВВП ( $PY$ ) увеличивался бы устойчивыми и предсказуемыми темпами.

Почему, по мнению монетаристов, это возможно? Ведь если предложение денег ( $M^S$ ) растет в темпе 3—5% в год, то всякий спад

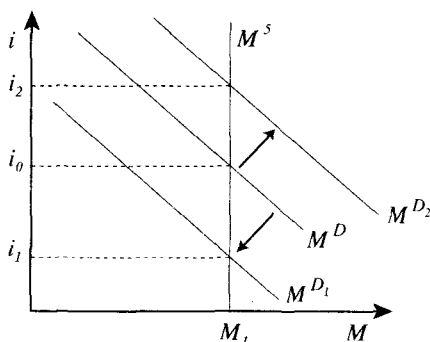


Рис. 9.2. Стабилизация денежного предложения (монетаристский подход к кредитно-денежной политике ЦБ)

будет носить временный и непродолжительный характер: ликвидность, которой обеспечивает экономикой постоянный темп роста ( $M^S$ ), насытит экономику деньгами и расширит совокупный спрос. Например, темп роста ВВП сократился и составил 1%, а не трендовые 5% в годовом исчислении (см. лекцию 7, рис. 7.1). Но предложение денег согласно «монетарному правилу» растет темпом 5% в год. Если темп роста предложения ( $M^S$ ) больше темпа роста ВВП, то будет происходить стимулирование экономики. Напротив, если в экономике начались инфляционные процессы, например номинальный ВВП за счет роста общего уровня цен растет темпом 8% в год, то при постоянном темпе денежного предложения 5% нехватка денежной массы будет сдерживать инфляцию.

Как остроумно заметили П. Самуэльсон и В. Нордхаус, монетаристы вообще мечтают заменить ФРС на какую-нибудь компьютерную программу, которая выдает фиксированные темпы роста денежного предложения. Действительно, в период особой популярности идей М. Фридмена в 1970-х гг. в ряде западных стран было введено **таргетирование денежного предложения** (от англ. *target* — цель), что подразумевало установление верхнего и нижнего пределов денежной массы на предстоящий период. Подобные пределы размеров будущей денежной массы были установлены в США, ФРГ, Англии, Канаде, Японии. Однако политика таргетирования денежной массы сталкивается с рядом проблем. Во-первых, для того чтобы эта политика была успешной, должна существовать тесная, устойчивая связь между целевыми показателями (объем ВВП, уровень инфляции и др.) и динамикой выбранного денежного агрегата. Во-вторых, ЦБ может в большей степени контролировать узкие денежные агрегаты, прежде всего денежную базу, и в меньшей — агрегаты  $M1, M2, M3$ , динамика которых зависит от решений многих субъектов экономики, хотя эти агрегаты демонстрируют более тесную связь с показателями реального ВВП, уровня цен и др. В-третьих, какой именно из денежных агрегатов —  $M1, M2, M3$  — следует таргетировать? С появлением новых альтернатив держанию денег в виде наличности и текущих депозитов возникают все новые виды денег, а денежные агрегаты становятся «подвижными» и не полностью управляемыми.

Что же показала практика кредитно-денежной политики в последние три десятилетия XX века в экономически развитых странах?

В конце 1970-х гг. многие экономически развитые страны применяли политику таргетирования денежной массы. Так, в США в течение весьма короткого периода времени (1979—1982 гг.) деятель-



ность ФРС была основана на монетаристской концепции фиксации неизменных темпов роста денежной массы. Бывший в то время главой ФРС Пол Волкер 6 октября 1979 г. объявил, что его ведомство сконцентрирует свою монетарную политику исключительно на контроле денежного предложения, позволяя процентной ставке свободно колебаться. Главной целью денежных властей в те годы было снижение темпов инфляции, которая составляла 14% в год. Можно констатировать, что в конце 1970-х — начале 1980-х гг. жесткая кредитно-денежная политика, направленная на поддержание денежного предложения на заранее определенной траектории роста, оказалась успешной. Но уже в середине 1980-х гг., после снижения темпов инфляции, ФРС отказалась от жесткого контроля денежного агрегата *M1*. Так, в 1987 г. П. Волкер, выступая перед Конгрессом, заявил, что ФРС больше не будет таргетировать денежный агрегат *M1*, но вместо этого будет следить за более широкими денежными агрегатами (*M2* и *M3*) и процентными ставками. Именно по этому поводу П. Самуэльсон остроумно прокомментировал новый подход ФРС: «Бог дал нам два глаза, так, чтобы одним мы следили за денежным предложением, а другим — за процентными ставками» (см. эпиграф к лекции).

Справедливости ради следует отметить, что на практике ФРС придерживалась не столь жесткого монетарного правила, которое предлагал М. Фридмен (3—5%), позволяя денежному предложению колебаться не в очень узком «коридоре» (от 3 до 8% в 1986 г.) и, следовательно, тем самым ограничивая резкие колебания процентной ставки. Тем не менее ставки по различным видам кредита возросли, сделав его более дорогим, и это сыграло положительную роль в борьбе с инфляцией. Но за подобный успех пришлось «заплатить» ростом безработицы. В 1980-е гг. некоторые страны — Великобритания, Канада, США — отказались от политики таргетирования денежной массы.

Самое примечательное, что именно в начале 1980-х гг. скорость обращения денег в США стала демонстрировать крайнюю нестабильность. Так, высокие процентные ставки стимулировали нововведения в финансовой сфере: распространение чековых депозитов нового типа, приносящих процентный доход. Новые альтернативы держанию денег в виде ликвидности сделали спрос на деньги нестабильным. А раз так, то *исчезла и стабильность скорости обращения денег*. В этих условиях жесткий контроль за денежным предложением становится неэффективным, поскольку влияние роста денежной массы на уровень цен оказывается в значительной степени непред-

сказуемым. ФРС вновь вернулась к контролю за процентной ставкой, установив весьма широкий предел, в котором позволено колебаться денежному агрегату  $M2$  (3—7%).

В 1990-е гг. кредитно-денежная политика ФРС, олицетворением которой стал ее глава Алан Гринспен, была направлена на стимулирование экономического роста, и учетная ставка последовательно снижалась вплоть до 1%, как нам уже известно из предыдущего анализа инструментов монетарной политики. Лишь после рецессии 2001 г. в связи с началом экономического роста и опасностью инфляционного повышения цен учетная ставка была поднята в 2004 г. до уровня 2,25%.

В заключение данной лекции еще раз отметим, что по проблемам кредитно-денежной политики во взглядах экономистов разных направлений нет единства. Конкурирующие школы — монетаристы и кейнсианцы — по-разному трактуют возможности ЦБ достичь поставленных целевых ориентиров. Глубинная причина их расхождений лежит в оценке самой сути рыночной системы. Кейнсианцы считают, что она в принципе нестабильна и недостаточно конкурентна, следовательно, государству отводится важнейшая роль в стабилизации экономики путем гибкой кредитно-денежной политики. Монетаристы, напротив, полагают, что современная рыночная экономика достаточно конкурентна и способна «самоастрономиться» без особого государственного вмешательства, которое, по их мнению, и приводит своими действиями в кредитно-денежной сфере к дестабилизации экономики. Отсюда и их вывод о предпочтении «политики по правилам» в сфере кредитно-денежного регулирования.

В реальности *эффективная* кредитно-денежная политика не может быть таковой на все 100%. Есть масса обстоятельств экономического, политического и психологического плана, которые могут видоизменить запланированные ЦБ результаты. На практике монетарная политика большинства стран с развитой рыночной экономикой отличается эклектизмом, точнее, прагматизмом, и содержит элементы регулирования, основанные на теориях как кейнсианцев, так и монетаристов.

## ВЫВОДЫ:

1. Современная кредитно-денежная система в странах с рыночной экономикой состоит из трех звеньев: а) центральный банк; б) банковский сектор — коммерческие банки, сберегательные, ипотечные, инве-

стиционные банки; в) специализированные кредитно-финансовые учреждения небанковского сектора — страховые компании, пенсионные фонды, инвестиционные компании и др.

2. Кредитно-денежная, или монетарная, политика ЦБ представляет собой контроль за денежным предложением с целью достижения неинфляционного роста ВВП и полной занятости.

3. Конечные цели кредитно-денежной политики ЦБ совпадают с основными целями государственной политики:

- экономический рост;
- высокий уровень занятости;
- стабильность уровня цен;
- стабильность на финансовых рынках;
- стабильность валютного рынка.

4. ЦБ не может непосредственно достичь поставленных конечных целей, поэтому он выбирает промежуточные цели:

- денежные агрегаты (денежное предложение);
- ставка процента;
- обменный курс валюты.

5. Главными инструментами ЦБ при достижении промежуточных целей являются операции на открытом рынке, изменение учетной (дисконтной) ставки и нормы обязательных резервов.

6. Дискреционная (гибкая) кредитно-денежная политика направлена на стимулирование или сдерживание деловой активности в зависимости от фаз среднесрочного экономического цикла. Стимулирующая дискреционная политика — это политика «дешевых» денег, которая используется ЦБ при спадах производства. Сдерживающая кредитно-денежная политика, или политика «дорогих» денег, проводится при «перегревах» экономики, сопровождающихся инфляцией.

7. Сторонники монетаризма отдают предпочтение кредитно-денежной «политике по правилам». Цель этой политики — стабилизация денежного предложения на определенном уровне, или таргетирование денежной массы.

8. На практике кредитно-денежная политика большинства стран с развитой рыночной экономикой отличается прагматизмом и содержит в себе элементы регулирования, основанные на теориях как кейнсианцев, так и монетаристов.

### ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ:

кредитно-денежная (монетарная) политика	<i>monetary policy</i> ;
операции на открытом рынке	<i>open market operations</i> ;
учетная ставка (ставка дисконта)	<i>discount rate</i> ;

норма обязательных резервов	<i>required reserve ratio;</i>
дискреционная кредитно-денежная политика	<i>discretionary monetary policy;</i>
политика «дешевых» денег	<i>easy money policy;</i>
политика «дорогих» денег	<i>tight money policy;</i>
монетарное правило	<i>monetary rule;</i>
таргетирование денежного предложения	<i>targeting money supply.</i>

### ТЕСТЫ И ЗАДАЧИ:

1. Государство эмитировало новые банкноты, которые хранятся в сейфах Гознака. Эти банкноты относятся:

- а) к активам ЦБ;
- б) к пассивам ЦБ;
- в) к активам коммерческих банков;
- г) не являются активом или пассивом какого-либо субъекта экономики.

2. Промежуточными целями ЦБ являются:

- а) полная занятость;
- б) процентная ставка;
- в) экономический рост;
- г) денежное предложение;
- д) совокупный спрос;
- е) совокупное предложение.

3. Какой из известных вам трех инструментов кредитно-денежной политики ЦБ наиболее активно использовался в России в период высокой инфляции 1991 – 1999 гг.? Аргументируйте свой ответ.

4. Для стимулирования экономики в период спада ЦБ должен:

- а) повысить ставку рефинансирования;
- б) продать крупный пакет государственных облигаций на открытом рынке;
- в) снизить норму обязательных резервов;
- г) все перечисленные ответы верны.

5. Использование монетарного правила предполагает:

- а) таргетирование денежных агрегатов;
- б) таргетирование процентной ставки;
- в) установление неизменной нормы обязательных резервов  $rr$ ;
- г) строгий контроль коэффициента депонирования  $cr$ .

# Лекция 10

## БЕЗРАБОТИЦА И ИНФЛЯЦИЯ

---

Ортодоксальная теория доказывает, что вынужденной безработицы быть не может, но мы знаем, что фактически она существует.

*Василий Леонтьев*

Если бы я был дьяволом и хотел изобрести налог на бедных, я бы не придумал ничего лучшего, чем инфляция.

*Фернандо Э. Кордозо<sup>1</sup>*

Основные вопросы:

- 10.1. Безработица и ее формы. Естественный уровень безработицы. Закон Оукена
- 10.2. Инфляция, ее измерение и виды. Инфляционные ожидания
- 10.3. Инфляция спроса и инфляция издержек. Социально-экономические последствия инфляции
- 10.4. Взаимосвязь инфляции и безработицы: кривая Филлипса
- 10.5. Антиинфляционная политика государства

### 10.1. Безработица и ее формы. Естественный уровень безработицы. Закон Оукена

Безработица — один из наиболее важных показателей, сопровождающих изменения деловой активности. Как нам уже известно, эта переменная относится к проциклическим показателям. Неполная занятость воспринимается чаще всего как социальное зло, и государство в своей макроэкономической политике стремится к достижению полной занятости. Но прежде чем давать нормативные оценки безработице, определим суть этого понятия.

По определению Международной организации труда (МОТ), **безработным является человек, который не работает, способен рабо-**

---

<sup>1</sup> Фернандо Э. Кордозо — президент Бразилии в 1994—2002 гг.

**тать (готовы приступить к работе) и активно ищут работу в течение последних четырех недель.** Далее необходимо остановиться на таком понятии, как *рабочая сила*, или *экономически активное население*. К нему относятся как занятые, так и безработные. *Занятые* — это лица старше 16 лет, работающие по найму или на себя (так называемая самозанятость), а также находящиеся в отпуске или временно не работающие из-за болезни. Существует и категория *лиц, не включаемых в состав рабочей силы*. В большинстве западных стран к ним относятся учащиеся средних школ и высших учебных заведений, армия (если она комплектуется на основе обязательного призыва), домохозяйки и те, кто не хочет работать. В России студенты и армия включаются в состав рабочей силы.

В сумме лица, относящиеся к занятым ( $E$ ) и безработным ( $U$ ), представляют собой рабочую силу страны ( $L$ ):

$$L = E + U. \quad (10.1)$$

*Уровень безработицы ( $u$ )* рассчитывается как отношение количества безработных ( $U$ ) к количеству лиц, представляющих рабочую силу ( $L$ ), выраженное в процентах:

$$u = (U/L) \times 100\%. \quad (10.2)$$

Например (6 млн человек безработных / 100 млн человек в составе рабочей силы)  $\times 100\% = 6\%$ . В России, по данным Госкомстата, в ноябре 2003 г. численность экономически активного населения составила 71,3 млн человек, или 50% от общей численности населения страны. На тот же период 6,17 млн человек, или 8,6% экономически активного населения, квалифицировались как безработные (в соответствии с методологией МОТ). Однако в органах государственной службы занятости России в качестве безработных было зарегистрировано лишь 1,5 млн человек. Более поздние официальные данные свидетельствуют о некотором снижении уровня безработицы: в марте 2004 г. он составил 7,9%. В США уровень безработицы в феврале 2004 г. составлял 5,6%. Всего же на конец 2003 г. число безработных на нашей планете достигло очередного рекорда — 186 млн человек, или 6,9% всей мировой рабочей силы<sup>1</sup>.

Существует несколько видов безработицы.

<sup>1</sup> «Эксперт». 2004. № 4. С. 5.

**Фрикционная безработица.** В любой стране люди могут менять место работы в силу различных причин, например с целью получения более высокого заработка, более привлекательных условий труда и т. д. Впервые ищущие работу также относятся к этой категории безработных: студент, получивший диплом, может искать более выгодного места для приложения своих знаний. Кроме того, всегда существует несовершенство информации и о наличии подходящих вакантных мест ищущий работу узнает не мгновенно. Фрикционная безработица имеет непродолжительный характер.

Исходя из вышесказанного, можно определить фрикционную безработицу как *добровольную*. Этот вид безработицы по своей сути неустраивает, поскольку рынок труда динамичен и характеризуется постоянным переливом потока людей из категории занятых в категорию безработных и наоборот.

**Структурная безработица.** Этот вид безработицы вызывается несовпадением спроса на рабочую силу и ее предложением. Причинами такого несовпадения могут быть сдвиги в профессиональной структуре рабочей силы и диспропорции между спросом на работников определенных профессий и их предложением. Так, конверсия военного производства может привести к массовому высвобождению работников, занятых в военно-промышленном комплексе. Закрытие угольных шахт в России привело к увеличению безработных, поскольку далеко не все из уволенных шахтеров могут в короткое время переквалифицироваться и найти новое место работы. Безработица среди лиц «устаревших» или просто не востребованных в данный момент профессий также относится к структурной. Переквалификация требует много времени, поэтому структурная безработица имеет более длительные сроки, чем фрикционная. Предложение труда в современной экономике опосредовано вмешательством государства и профсоюзов в процесс формирования заработной платы, законами, регламентирующими продолжительность рабочей недели, уровень социальных выплат и т. п. Таким образом, структурная безработица связана с институциональной структурой экономики и изменяется вместе с ней, и носит преимущественно *вынужденный* характер. Это означает, что безработный может и желает работать при уровне фактически сложившейся заработной платы для работников аналогичной квалификации, но не может найти работу независимо от своих усилий по ее поиску. Дело в том, что в действительности современный рынок труда в промышленно развитых странах отличается от идеальной модели совершен-

ной конкуренции, и на нем устанавливается реальная заработная плата *выше равновесного уровня*.

Заметим, что вопрос о том, является ли безработица добровольной или вынужденной, — предмет дискуссий среди экономистов. Крайняя точка зрения представителей неоклассической школы — любая безработица является добровольной — аргументируется следующим: даже в условиях самой глубокой депрессии всегда можно найти работу — пусть с очень низким заработком и малопривлекательную. И если профессор, доктор экономических наук не желает идти мыть полы в подъездах или продавать газеты в розницу — это его сугубо добровольное решение. Другая точка зрения заключается в том, что если бы безработица в целом была добровольной, это вряд ли вызывало бы чьи-то опасения (профсоюзов или государства), касающиеся социальной стабильности и устойчивости всей экономической системы.

В целом же различия между фрикционной и структурной безработицей во многом весьма условны и на практике сложно отличить, является ли тот или иной безработный однозначно принадлежащим к какому-либо из рассмотренных двух видов безработицы.

Вместе взятые фрикционная и структурная безработица представляют так называемый **естественный уровень безработицы**, или **равновесный уровень безработицы,  $u^*$** . Этот уровень и называют полной занятостью. Таким образом, полная занятость — это не нулевое количество безработных.

Поскольку естественный уровень безработицы определяется структурными и фрикционными факторами, постольку он не может быть произвольно уменьшен в результате действий правительства, особенно в краткосрочном плане. Изменения в структуре рабочей силы (увеличение доли женщин и молодежи в составе рабочей силы, изменения в ее этническом составе) и изменения институционального характера (законы о страховании по безработице, величина и продолжительность выплаты пособий, порядок увольнений, регламентация занятости с неполным рабочим днем) будут влиять и на уровень естественной безработицы. Например, большие суммы выплат в виде пособий по безработице и длительные сроки их предоставления не стимулируют активный поиск работы лицами, оказавшимися безработными. Следовательно, естественный уровень безработицы может увеличиться.

Реальный объем ВВП, который производится при естественном уровне безработицы, определяет производственный потенциал эко-



номики. Таким образом, *потенциальный ВВП* — это ВВП, произведенный в условиях естественного уровня безработицы.

Естественный уровень безработицы не означает, что экономика страны всегда функционирует на этом уровне. Фактическая безработица может быть выше или ниже естественного уровня. Последнее означает так называемую *сверхполную занятость*, например во время войны или в периоды бума в экономике (сверхурочная работа, занятость работников в несколько смен и т. п.). Но сразу оговоримся, что такая ситуация иногда складывается в странах с развитой рыночной экономикой. В России же — своя специфика, и об этом мы скажем чуть позже.

Поскольку безработица, как отмечают многие экономисты, является несомненным социальным злом, словосочетание «естественный уровень безработицы» представляется противоречащим здравому смыслу. Поэтому иногда оно заменяется другим термином — *NAIRU (Non-Accelerating-Inflation Rate of Unemployment)* — **не ускоряющий инфляцию уровень безработицы**. Если правительство будет стремиться снизить уровень безработицы, существующий при уровне потенциального ВВП (полной занятости всех ресурсов), то оно неизбежно столкнется с ускоряющейся инфляцией.

Официальная оценка естественного уровня безработицы в США в 1960-х гг. составляла 4%. Изменения в структуре рабочей силы в начале 1970-х гг. привели к пересмотру этого показателя: он был поднят до 4,9%. Администрация Р. Рейгана в 1983 г. пришла к выводу, что естественный уровень безработицы составляет 6—7%.

Под влиянием новых структурных сдвигов в составе рабочей силы США на протяжении 1980-х гг. более низкий фактический уровень безработицы, чем 6%, не сопровождался ускорением инфляции. В связи с этим администрация Дж. Буша вновь скорректировала показатель естественного уровня безработицы: полная занятость означала 5,5%. Администрация Б. Клинтона также придерживалась этой оценки.

По мнению большинства американских экономистов, в настоящее время естественный уровень безработицы находится в интервале от 4 до 6%. Фактический же уровень безработицы в США в середине 2003 г. достиг 6,4% — это наивысший показатель за последние восемь лет (с 1995 г.). В Западной Европе естественный уровень безработицы существенно выше и в середине 1990-х гг. по различным странам колебался в пределах от 7% (Германия) до 20% (Испания).

В конце III квартала 2003 г. фактический уровень безработицы в странах Еврозоны составил 8,8%.

В России подсчеты естественного уровня безработицы связаны со значительными трудностями. Прежде всего отсутствуют достаточно четкие критерии структурной и фрикционной безработицы, позволяющие государственным статистическим службам вести соответствующие расчеты. Учет безработных вообще чрезвычайно сложен, поскольку официально зарегистрированные безработные, особенно в России, отражают далеко не полную картину безработицы. В связи с этим такой показатель, как естественный уровень безработицы, в настоящее время российскими официальными статистическими службами не публикуется. По некоторым оценкам, естественный уровень безработицы в России на протяжении 1994—1998 гг. оставался на достаточно высоком уровне — 12—12,5%. Примечательно, что фактический уровень безработицы, рассчитываемый Госкомстатом, в указанные годы находился ниже ее естественного уровня 6,5—11%. По мнению российских исследователей, этот феномен можно объяснить сохранением неэффективной структуры занятости: широкая сеть неформальных отношений между работниками и работодателями способствовали массовым задержкам заработной платы, предоставлению отпусков без сохранения содержания и распространению других форм поддержки «на плаву» неэффективных предприятий без фактического увольнения работников<sup>1</sup>.

**Циклическая безработица.** Этот вид безработицы определяется как *разность между фактической и равновесной безработицей*. Циклическая безработица превышает естественный уровень безработицы в связи с циклическими колебаниями деловой активности. Снижение совокупного спроса (*AD*) вызывает сокращение и спроса на труд, в результате чего часть рабочих оказываются уволенными. В фазе рецессии увеличивается количество банкротств, приостанавливается создание новых рабочих мест и вынужденная безработица охватывает значительное количество людей, входящих в состав рабочей силы. Так, в США во время Великой депрессии уровень безработицы достигал 25%.

Безработица, особенно циклическая, сопровождается социальным напряжением в обществе. Помимо этого, общество несет поте-

---

<sup>1</sup> Брагин В., Осаковский В. Оценка естественного уровня безработицы в России в 1994—2003 гг. Вопросы экономики. 2004. № 3; Капелюшников Р. Российский рынок труда: адаптация без реструктуризации. М.: Экзамен, 2003.

ри в результате снижения фактического объема ВВП ниже его потенциального уровня. Отклонение фактического уровня безработицы от ее естественного уровня ( $u - u^*$ ) называется **разрывом безработицы** (вспомните по аналогии о *разрыве ВВП* в лекции 6). В связи с этим рассмотрим закон Оукена.

Американский экономист Артур Оукен (1928—1980) в своих работах 1960-х гг. рассчитал, что **разрыв безработицы на 1% соответствует разрыву ВВП (отклонению фактического ВВП от потенциального) на 3%**. Более поздние оценки дают соотношение этих двух видов «разрывов» не 1 к 3, а 1 к 2,5 или даже 1 к 2.

В формализованном виде закон Оукена можно записать в виде равенства:

$$(Y - Y^*) / Y^* = -\beta (u - u^*), \quad (10.3)$$

где  $Y$  — фактический ВВП;

$Y^*$  — потенциальный ВВП;

$(Y - Y^*) / Y^*$  — разрыв ВВП, выраженный в процентах;

$u$  — фактический уровень безработицы;

$u^*$  — естественный уровень безработицы;

$\beta$  (абсолютное значение) — эмпирический коэффициент чувствительности ВВП к изменениям циклической безработицы (коэффициент Оукена).

Слово «закон» относительно приведенной формулы (10.3) не следует воспринимать как нечто раз и навсегда установленное и неизблемое. Указанные соотношения выведены на основании эмпирических данных по экономике США за определенный отрезок времени, поэтому в долгосрочном периоде и в других странах могут возникнуть иные оценки, о чем говорилось выше.

Поясним закон Оукена на цифровом примере. Предположим, естественный уровень безработицы составляет 5%, фактический — 8%, коэффициент Оукена ( $\beta$ ) равен 2. Тогда отставание фактического ВВП от потенциального составит:  $(8\% - 5\%) \times (-2) = -6\%$ . Это означает, что страна «недополучила» 6% выпуска от потенциального ВВП.

## 10.2. Инфляция, ее измерение и виды. Инфляционные ожидания

Инфляция, так же как и безработица, — проявление макроэкономической нестабильности. Ее последствия носят не менее опасный в социально-экономическом отношении характер, чем безра-

ботица. В макроэкономической теории безработица и инфляция нередко рассматриваются «в связке», и в следующих вопросах данной лекции мы выясним, чем обусловлена и как проявляется эта связь. Вначале же необходимо дать определение инфляции, ее видам и рассмотреть различные способы ее измерения.

Если во времена Великой депрессии рыночная экономика столкнулась с таким ярким проявлением нестабильности, как спад, то во второй половине XX века наиболее ярким проявлением макроэкономической нестабильности стала инфляция. Примечательно, что инфляции оказались подвержены страны как с рыночной, так и с командно-административной экономикой. Но формы ее проявления различны. Как же определить феномен инфляции?

**Инфляция — это устойчивый и продолжительный рост общего уровня цен в стране.** При этом не обязательно растут цены на все виды товаров и услуг: на некоторые группы товаров они могут оставаться неизменными и даже снижаться. Главное, что при инфляции растет *общий*, или средний, уровень цен. Очень важно и то, что рост цен при инфляции неравномерный по разным группам товаров, т. е. относительные цены меняются скачкообразно и неравномерно. В России за период с 1991 г. и по настоящее время относительные цены на товары коренным образом изменились. Так, тарифы на услуги общественного транспорта выросли гораздо сильнее, чем цены на молоко, цены на энергоносители выросли во много раз больше, чем цены на зерно, и т. д. В противоположность инфляции **дефляция — это устойчивое и продолжительное снижение общего уровня цен.**

Рост общего уровня цен сопровождается обесценением денег, или падением покупательной способности денежной единицы. Это означает, что обесцениваются номинальные денежные запасы населения, т. е. снижаются реальные денежные запасы ( $M/P$ ). В периоды инфляции деньги перестают выполнять функцию средства сохранения ценности, особенно когда темпы инфляции достигают очень высоких значений.

Как же измерить инфляцию? Вначале мы дадим определение темпов инфляции: **темп инфляции — это темп изменения общего уровня цен.** Измерение инфляции осуществляется с помощью различных индексов цен.

**Индекс потребительских цен (ИПЦ)** измеряет изменение во времени затрат на покупку стандартной корзины потребительских то-

варов и услуг. Использование этого индекса для расчета темпа инфляции ( $\pi$ ) представлено формулой (10.4):

$$\pi = \frac{\text{ИПЦ}_t - \text{ИПЦ}_{t-1}}{\text{ИПЦ}_{t-1}} \times 100\%. \quad (10.4)$$

Например, ИПЦ в какой-либо стране в 2002 г. составил величину 120, в 2003 г. — величину 140, тогда темп инфляции за 2003 г. составил:

$$(140 - 120) / 120 = (20 / 120) \times 100\% = 16\%.$$

В нашем примере 16% — это годовой темп инфляции за 2003 г.

**Индекс цен производителя (ИЦП)** измеряет уровень цен на стадии производства или оптовой продажи. Если мы хотим рассчитать темп инфляции, используя этот индекс, то в формуле (10.4) проставим значения ИЦП.

**Дефлятор ВВП**, известный нам из лекции 2, измеряет рост не только потребительских, но и цен всех других товаров. Соответственно для расчета темпов инфляции в формулу (10.4) необходимо проставить соответствующие значения дефлятора ВВП.

В макроэкономической теории рассматривается и «правило величины 70». Нам оно известно из лекции 2. Это правило позволяет определить, через сколько лет *удвоится* уровень цен в стране: число 70 делим на ежегодный темп инфляции. Но почему берется именно 70, а не 100? Дело в том, что расчет ведется в сложных процентах. Поэтому удвоение (т. е. рост цен на 100%) произойдет через 14 лет (70/5).

В зависимости от темпов инфляции принято различать следующие виды, или степени, инфляции.

**Умеренная (ползучая) инфляция** — годовой темп инфляции менее 10% в год, т. е. число с одним знаком. Покупательная способность денег практически сохраняется, следовательно, отсутствует риск подписания контрактов в номинальных ценах. Например, заключая авторский договор с издателем, писатель не требует индексации своего будущего гонорара, если годовой темп инфляции равен 2%.

В 1990-е гг. для стран ЕС и США были характерны невысокие темпы инфляции, а Япония столкнулась с дефляцией, т. е. снижением общего уровня цен. Установленный Европейским Центральным банком допустимый уровень инфляции составляет 2,75% в год. В течение 2000—2003 гг. «нарушителей» этого показателя было не-

много: Испания — 3% и Нидерланды — 3,4% в 2003 г. В США уровень инфляции в 2003 г. составил 2%, в России за тот же год — 12%.

**Галопирующая инфляция** — среднегодовые темпы измеряются двух- или трехзначным числом в пределах до 200%. Иногда встречается и термин «**высокая инфляция**», под которым подразумеваются годовые темпы инфляции не менее 100% в год. При таких макроэкономических условиях контракты привязываются к росту цен, т. е. индексируются, а деньги ускоренно материализуются в товары.

**Гиперинфляция** — темп роста цен выше 200% в год. Наиболее известно определение **гиперинфляции по Кейгену**. Американский экономист Ф. Кейген в 1956 г. определил гиперинфляцию как инфляцию, начинающуюся в том месяце, когда рост цен превысил 50%. Если ежемесячный темп инфляции составляет 50%, то, используя сложные проценты, можно определить, что за год цены вырастут более чем на 13 000%. Приведем наиболее известные примеры гиперинфляции в XX веке. Так, в Германии с августа 1922 по ноябрь 1923 гг. цены выросли в  $1,02 (10^{10})$  раз. В России после Гражданской войны с декабря 1921 по январь 1924 гг. рост цен составил  $1,24 (10^5)$  раз. Однако после Второй мировой войны наблюдались и более высокие темпы роста цен: гиперинфляция в Венгрии — уровень цен с августа 1945 по июль 1946 г. вырос в  $3,81 (10^{27})$  раз, в Никарагуа с апреля 1987 по март 1991 гг. — в  $5,53 (10^5)$  раз.

По форме проявления инфляция может быть **открытой** или **подавленной**.

**Открытая инфляция** проявляется в открытом, явном, видимом «невооруженным» взглядом росте цен. Она типична для стран с рыночной экономикой, где государственное регулирование цен сведено к минимуму.

**Подавленная инфляция** характерна для плановой, или командной, системы хозяйства, когда при общих инфляционных тенденциях в экономике осуществляется административный контроль за ценами. Подавленная инфляция может сопровождаться стабильным уровнем цен, но формы ее проявления другие:

- а) дефицит товаров и услуг;
- б) очереди;
- в) ухудшение качества товаров.

Подавленная инфляция сопровождается карточным распределением и формированием *черного рынка*, на котором открыто растут цены. Во всех странах с плановой экономикой в условиях подавленной инфляции рано или поздно начинает образовываться **денежный**

**навес** — превышение количества денег над объемом номинального ВВП. Следовательно, если резко «отпустить» цены, т. е. либерализовать их, то произойдет скачок цен. Этот феномен называют *корректирующей инфляцией*. Поясним ее с помощью известной формулы уравнения обмена:  $MV = PY$ . Если при постоянной величине скорости обращения ( $V$ ) количество денег ( $M$ ) больше, чем номинальный ВВП ( $PY$ ), то для соблюдения равенства в формуле уравнения обмена нужно или сократить  $M$ , или позволить вырасти  $P$ . Сокращение  $M$  на практике — это конфискационная денежная реформа. Например, правительство объявляет, что старые купюры будут обмениваться на новые, причем объем обмениваемых купюр может быть ограничен определенной суммой. Такая реформа, как правило, мало популярна у населения. Поэтому многие правительства, осуществляющие рыночные преобразования, при ликвидации денежного навеса идут другим путем — отменяют контроль над ценами, или «отпускают» их. Так было и в России в начале реформ. Особенно высокой инфляция была в 1992—1995 гг. (табл. 10.1).

Таблица 10.1

Темпы инфляции в России (ИПЦ на конец года по отношению к концу предыдущего года, %)

1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
1260	940	315	131	21,8	11,0	84,5	36,6	20,1	18	14	12	11,7

Источник: [www.imf.org](http://www.imf.org)

Важнейшую роль в развертывании инфляционных процессов играют ожидания субъектов рынка. Независимо от того, идет ли речь об экономике или других сферах человеческой деятельности, ожидания — это представления людей о будущих событиях или их взгляды относительно неопределенных переменных. Они могут быть основаны как на прошлых, так и на настоящих тенденциях, а также на сведениях о намерениях и планах других субъектов. **Инфляционные ожидания** — это представления субъектов рынка о будущем уровне цен или о будущих темпах инфляции.

Они подразделяются на адаптивные и рациональные.

**Адаптивные инфляционные ожидания** выражаются формулой:

$$\pi_{t+1}^e = \pi_t^e + \mu(\pi_t - \pi_t^e), \quad (10.5)$$

где  $\pi_t^e$  — темп инфляции, ожидаемый в текущем периоде (например, в 2002 г.);

$\pi_t$  — темп инфляции, фактически сложившийся (в 2002 г.);

$\pi_{t+1}^e$  — темп инфляции, ожидаемый в будущем периоде (например, в 2003 г.);

$\mu$  — коэффициент адаптации (в некоторых изданиях он называется *степенью коррекции ценовых ожиданий, долей величины ошибки прогноза* и даже *степенью «нервозности»* экономических агентов). Величина этого коэффициента колеблется в пределах  $0 < \mu < 1$ .

Выражение, находящееся в скобках в формуле (10.5), — это *ошибка прогноза*, т. е. разница между фактически сложившимся и ожидаемым в текущем периоде темпом инфляции. В модели адаптивных ожиданий экономические агенты учитывают ошибку своего прогноза и постоянно пересматривают свои инфляционные ожидания (адаптируются к новому уровню цен). Так, если фактически сложившийся темп инфляции окажется выше ожидаемого в текущем периоде, то эта ошибка прогноза будет учтена, и на следующий период игроки рынка скорректируют свои инфляционные ожидания в сторону их повышения. Если же, напротив, фактический темп инфляции окажется ниже ожидаемого, то субъекты рынка скорректируют свои ожидания в сторону понижения темпа инфляции. Например, субъект рынка ожидает, что в 2002 г. темп инфляции составит 15%. Коэффициент адаптации равен 0,5. Фактический темп инфляции в 2002 г. составил 20%. Ошибка прогноза в таком случае равна 5% (20% – 15%), и наш участник рынка будет ожидать, что в 2003 г. темп инфляции составит:  $15 + 0,5(20 - 15) = 17,5\%$  (см. формулу 10.5).

Адаптивные инфляционные ожидания иногда называют *ожиданиями, устремленными в прошлое*. Люди ориентируются лишь на прошлые значения темпа инфляции и только под давлением новых данных экономической конъюнктуры постепенно меняют свои ожидания.

**Рациональные инфляционные ожидания** описываются формулой:

$$\pi_{t+1}^e = \pi_{t+1}^e(x_t), \quad i = 1, \dots, n. \quad (10.6)$$

Это значит, что индивиды используют всю доступную на текущий момент информацию о ценах. Они не только учитывают информацию о прошлом темпе инфляции, но и *прогнозируют* возмож-



ное воздействие всех факторов, способных повлиять на темпы инфляции в будущем периоде. Ожидаемый темп инфляции в формуле (10.6) выступает как функция от всех факторов, воздействующих на этот темп, например, масштабов денежной эмиссии, обменного курса, процентных ставок, намерений президента страны начать войну в каком-либо регионе мира, цен на энергоносители, внесенный изменений в Налоговый кодекс, планов ЦБ относительно целей его политики и т. п..

Поэтому рациональные ожидания часто называют *ожиданиями, устремленными в будущее*. При этом важно подчеркнуть, что и при таком способе формирования ожиданий субъекты рынка могут ошибаться в своих прогнозах, но главное — они не делают *систематических ошибок*. Можно сказать, что ошибка прогноза в модели рациональных ожиданий равна нулю и поэтому фактический темп инфляции равен его ожидаемому уровню:  $\pi_t = \pi_t^e$ .

Мы говорим о том, что люди стремятся предугадать возможное изменение общего уровня цен. И если бы прогноз всегда был бы абсолютно точным, то инфляции можно было бы вообще не бояться. Поэтому принято различать и такие виды инфляции, как прогнозируемая и непрогнозируемая.

**Прогнозируемая (ожидаемая) инфляция** — темп инфляции, который ожидается через определенный период времени.

**Непрогнозируемая (неожидаемая) инфляция** — превышение фактического темпа инфляции над ожидаемым. Если ожидаемый темп инфляции 5% в год, а фактический оказывается равным 10% за тот же год, то непредвиденный темп инфляции составит 5%.

Ожидаемая инфляция, т. е. ее ожидаемый темп, закладывается в контракты, особенно при галопирующей инфляции, о чем мы говорили ранее. Очень важно подчеркнуть, что ожидаемые темпы инфляции встраиваются в институты экономики. И тогда уже мы имеем дело с *инерционными темпами инфляции*. Производители закладывают ожидаемый темп инфляции в цены на свою продукцию. Рабочие в лице профсоюзов учитывают ее в коллективных договорах. Кредиторы учитывают ее при определении номинальной ставки процента, выдавая ссуды. Если вы, например, как кредитор, точно предугадали ежегодный темп инфляции, одалживая кому-либо деньги, то вам инфляция не страшна: на установленную вами номинальную процентную ставку вы еще «накинули» процент, соответствующий ожидаемому темпу инфляции. И ваши одолженные деньги вернуться к вам не обесцененными. Но это произойдет только в том случае, если вы

*точно* предугадали темп инфляции. Скорее всего, такой прогноз вряд ли осуществится, поэтому в условиях инфляции из-за ошибки прогноза всегда будут проигравшие и выигравшие.

Различные способы формирования инфляционных ожиданий, представленные в рассмотренных моделях, непосредственно будут влиять и на результаты макроэкономической политики правительства, стремящегося стабилизировать экономику на уровне полной занятости и низкой инфляции. Об этом речь пойдет далее. Сейчас же отметим, что в условиях постоянного повышения общего уровня цен происходят изменения в психологии людей. Как говорят экономисты, «инфляция — это прежде всего вера в инфляцию». Действительно, если все начинают верить в инфляцию, меняется характер и процессов инвестирования, и процессов сбережения, и, в конце концов, общий уровень цен начнет повышаться. Инфляция предстает как самосбывающийся прогноз!

Каковы же эти психологические изменения? Люди привыкают к мысли о том, что товары и услуги уже не подешевеют, и главное — *верно предугадать*, насколько и когда они подорожают. Стремясь сохранить неизменным свой жизненный уровень, потребители будут наращивать текущий спрос в ущерб сбережениям. А производители будут закладывать в свои цены инфляционные ожидания в связи с предполагаемым подорожанием сырья, комплектующих изделий и т. п. Профсоюзы, в свою очередь, будут требовать от предпринимателей повышения номинальной заработной платы.

Таким образом, с увеличением текущего спроса населения в условиях вышеописанной практики ценообразования возникнет новый виток повышения цен. И каждый раз, когда это происходит, граждане убеждаются в рациональности своих решений: «вот и хорошо, что заранее закупил крупу, ковры, телевизоры и т. п.; вот и хорошо, что наши профсоюзы потребовали заранее повышения заработной платы». И начинается новый этап закупок потребительских товаров, выдвигаются новые требования повышения заработной платы. Следует новый виток повышения цен — реакция на повышенный спрос. И так образуется порочный круг. Получается, что потребители своими руками затягивают у себя на шею «инфляционную удавку», полагая при этом, что поступают разумно.

Возвращаясь к вопросу об инфляционных ожиданиях, зададим себе вопрос: так что же, в инфляции виновато само население? Такой вывод был бы ошибочным.

По мнению многих экономистов (Ф. Хайек, М. Фридмен, Я. Кёрнаи и др.), главный виновник — государство в лице своих правительственных органов и Центрального банка. Почему?

Вспомним, что в условиях современной кредитно-денежной системы предложение денег Центральным банком выступает как естественная государственная монополия. А там, где господствует монополия, могут приниматься неэффективные решения: «вброс» в экономику дополнительной денежной массы в угоду политическим целям, ошибка в оценке допустимых пределов роста денежной массы и другие причины, вызывающие колебания денежного предложения. Поэтому всю ответственность за установление контроля за инфляцией, по мнению многих экономистов, должно взять на себя государство, хотя участников (или «актеров») инфляционной драмы много: домашние хозяйства, бизнес, профсоюзы. Но именно государство — главный «актер» в этой драме и ему отводится главная роль в борьбе с инфляцией.

### Инфляция спроса и инфляция издержек.

## 10.3. Социально-экономические последствия инфляции

Мы говорили о различных формах инфляции с точки зрения различных критериев: ее темпов, государственного вмешательства в процессе установления цен и ценовых ожиданий индивидов. Но каковы причины инфляции? Вообще **инфляция** — это проявление **небалансированности между совокупным спросом ( $AD$ ) и совокупным предложением ( $AS$ )**. В зависимости от того, к какой стороне относятся эти причины — к совокупному спросу или к совокупному предложению, принято различать инфляцию спроса и инфляцию издержек. Но в любом случае инфляция означает превышение совокупного спроса над совокупным предложением:  $AD > AS$ , или превышение совокупных расходов над совокупным доходом на уровне потенциального ВВП (инфляционный разрыв, известный нам из модели «кейнсианский крест»). В российской экономической литературе инфляция спроса нередко трактуется как *монетарное* (денежное) явление, а инфляция издержек — как *немонетарный*, т. е. вызванный причинами неденежного характера, феномен. К немонетарным факторам инфляции относятся все составляющие, помимо увеличения денежного предложения, — повышение тарифов на услуги регули-

руемых естественных монополий, инфляционные ожидания, изменение спроса на деньги (реальные денежные запасы).

**Инфляция спроса** означает, что устойчивый и продолжительный рост уровня цен вызван увеличением совокупного спроса. При этом речь идет не об однократном повышении цен, а именно об устойчивом и продолжительном процессе, как это следует из определения инфляции. Суть инфляции спроса часто выражается известной фразой: «Слишком много денег охотятся за малым количеством товаров». Инфляция спроса связана с факторами, относящимися к денежному предложению. Здесь можно привести известное высказывание М. Фридмана: «Инфляция всегда и везде представляет собой денежное явление». На чем основано это утверждение? Монетаристы подчеркивают, что причины увеличения совокупного спроса связаны с ростом денежной массы. В свою очередь, рост денежной массы обусловлен разными причинами, но чаще всего он связан с политикой «дешевых» денег, проводимой государством. Инфляция спроса очень часто является результатом макроэкономической политики правительства, связанной с превышением расходов над доходами государственного бюджета. Причинами дефицита государственного бюджета могут быть, например, популистская политика правительства, которое устанавливает повышенные размеры зарплат и пенсий, не обеспеченные ростом производительности труда; военные расходы; амбициозные проекты и т. п. Другими словами, бюджетный дефицит и такой способ его финансирования, как «печатание денег» имеют инфляционный импульс (более подробно этот вопрос будет рассмотрен в лекции 12 «Налогово-бюджетная политика»). Конечно, ни одно правительство сознательно не желает ускорения роста уровня цен, и, увеличивая предложение денег, преследует иные цели, например, поддержание высокого уровня занятости. Инфляция спроса выступает как «побочный» результат такой политики.

Графически инфляция спроса выражается правосторонним смещением кривой  $AD$  (рис. 10.1а): сдвиг кривой  $AD$  в положение  $AD'$  вызывает повышение уровня цен до уровня  $P_1$ . Этот сдвиг сопровождается выходом объема ВВП за пределы потенциального уровня, или уровня полной занятости, обозначенного символом  $Y^*$ . Как мы видим, в точке  $Y'$  уровень занятости оказывается выше своего естественного уровня, но платить за это приходится инфляцией.

**Инфляция издержек** представляет собой устойчивый, продолжительный рост уровня цен, вызванный сокращением совокупного

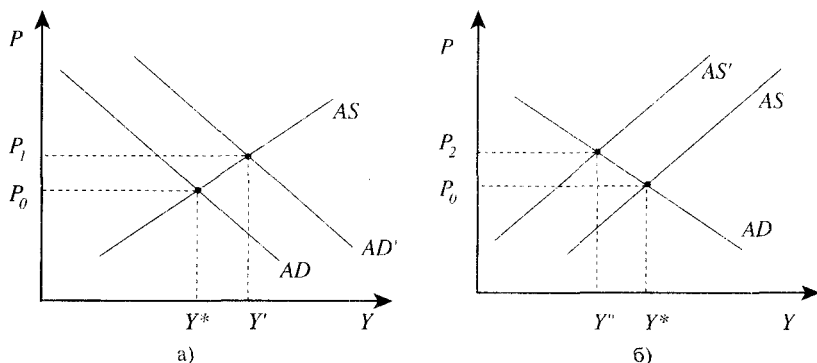


Рис. 10.1. Инфляция спроса и инфляция издержек:

а) инфляция спроса; б) инфляция издержек

предложения. Причиной его являются факторы, увеличивающие издержки производства. Например, повышение заработной платы, вызванное настойчивой борьбой наемных работников, тарифов на услуги компаний электроэнергетики, цен на нефть, импортируемую из-за рубежа (отрицательный шок совокупного предложения), и т. п. Все эти причины вызывают увеличение издержек производства, что графически отражается в левостороннем сдвиге кривой  $AS$ . Сдвиг кривой  $AS$  в положение  $AS'$  сопровождается повышением цен до точки  $P_2$  на оси ординат (рис. 10.1б). Ведь увеличение издержек производства побуждает предпринимателей повышать цены на свою продукцию, чтобы не допустить снижения прибыльности бизнеса. По аналогии с рис. 10.1а кривая  $AS$  на рис. 10.1б сдвигается, но влево по отношению к уровню полной занятости, или потенциального ВВП ( $Y^*$ ): сокращается выпуск продукции до уровня  $Y''$  и увеличивается уровень фактической безработицы выше естественного при одновременном повышении уровня цен.

Инфляция издержек, вызванная ростом заработной платы, позволяет описать известную спираль «заработная плата — цены». Ведь если уж заработная плата и цены начали расти, они взаимно подталкивают друг друга. На повышение цен профсоюзы ответят новым требованием повышения заработной платы, и цены вновь вырастут, что будет сопровождаться борьбой наемных работников за повышение заработной платы и т. д. В этой спирали огромную роль играют инфляционные ожидания экономических субъектов — как наемных работников, так и предпринимателей.

Кто виноват в раскручивании инфляционной спирали — профсоюзы наемных работников или предприниматели — сказать нелегко. Ведь на практике инфляция издержек и инфляция спроса взаимосвязаны. Например, наращивание военных расходов государства вызвало в экономике инфляцию спроса. Здесь «виновник» очевиден — это государство. Растут заработная плата, цены на материальные ресурсы для военно-промышленного комплекса и по технологической цепочке — на другие товары и услуги. В ответ на рост издержек производства фирмы повышают цены. Но, поскольку вырос уровень цен, профсоюзы требуют повышения заработной платы, и начинается запуск механизма инфляции издержек. Таким образом, инфляция спроса и инфляция издержек взаимно усиливают друг друга.

Многочисленные эмпирические исследования, связанные с анализом взаимосвязи между быстрым ростом денежной массы и повышением общего уровня цен, показывают, что во всех странах, переживших галопирующую и гиперинфляцию, значительный рост денежного предложения был главной движущей силой инфляции.

Каковы же социально-экономические последствия инфляции? Отметим сразу, что их много, и они затрагивают широкий спектр экономических, социальных и политических отношений. Укажем важнейшие из них.

1. Инфляция *деформирует рыночный механизм*, поскольку цены перестают отражать реальные потребности субъектов рынка и их динамику. Так, из-за инфляционных ожиданий начинается массовая закупка товаров, но это не означает, что у людей действительно есть потребность в приобретении 3—4 телевизоров, десятках мешков сахара и т. п.

2. Инфляция приводит к возникновению *перераспределительных эффектов* в экономике: одни группы населения страдают от инфляции больше, другие — меньше. Более того, мы можем сказать, что в условиях инфляции могут быть выигравшие и проигравшие. Так, лица, имеющие фиксированные заработки («бюджетники») страдают больше тех, кто может поднять цены на свои товары и на услуги своего труда (предприниматели). Кредиторы, одалживая определенную сумму денег, в условиях инфляции получают ее обесценившимися деньгами, в то время как должники окажутся в выигрыше от этого. Относительные цены на товары в условиях инфляции изменяются неравномерно. При этом многие товары первой необходимости — продовольственные товары, входящие в любой потреби-

тельский набор, — отличаются неэластичным спросом. Это значит, что при повышении цен потребление этих подорожавших товаров сократится незначительно. Рост цен на хлеб и молоко сильнее ударит по бедным, чем по богатым слоям населения.

Не в одинаковой степени инфляция наносит ущерб богатству, которым обладают различные группы населения. Так, в большей степени терпят ущерб те, кто держит сбережения в виде наличных денег и на текущих депозитах. В меньшей степени страдают от инфляции владельцы акций — они надеются хотя и на инфляционное, но все-таки повышение дохода (рост дивидендов, выплачиваемых по акциям). Потери владельцев денежных средств (наличных денег и депозитов) в результате инфляции называются **инфляционным налогом**. Ежегодный темп инфляции выступает как своеобразная налоговая ставка. Например, у вас имеется запас наличных денежных средств в сумме 1000 руб., а годовой темп инфляции составляет 12%. Это означает, что за год вы как бы уплатили 12% от 1000 руб, т. е. ваши сбережения потеряли свою покупательную способность на 120 руб. Если же вы держите свои сбережения на депозите, приносящем проценты, то тем самым ваши сбережения во время инфляции обесцениваются на меньшую величину, чем если бы вы хранили деньги в бумажнике. Ведь по срочным депозитам выплачивается номинальная ставка процента. Например, если годовой темп инфляции составил 12%, а по депозиту вы получаете 10% годовых, то избежать потерь в виде инфляционного налога все-таки не удастся: реальная процентная ставка будет равна  $10\% - 12\% = -2\%$ . Другими словами, если ваш депозит составляет 1000 руб., то вы «уплатили» инфляционный налог в размере 20 руб. Но если бы вы не разместили деньги в банке, то ваши сбережения обесценились бы еще больше, т. е. на всю величину инфляционного налога — 12%, или 120 руб.

Рассчитать сумму инфляционного налога ( $IT$ ) можно по формуле:

$$IT = (C \times \pi) + D \times (\pi - i), \quad (10.7)$$

где  $C$  — наличность,  $D$  — депозиты,  $\pi$  — годовой темп инфляции,  $i$  — номинальная ставка процента.

Перераспределительные эффекты сильнее в условиях неподвижной инфляции. Именно в этом случае выигрывают заемщики, а проигрывают кредиторы. Допустим, если вы дадите в долг 1000 руб. под номинальную ставку 3% годовых, то в конце периода вы получите 1030 руб. Но если неподвижная инфляция составила 10% в

год, то покупательная способность ваших 1030 руб. упадет. Вы получите не 3% в виде процентного дохода, а 7% убытков, или реальная ставка процента составит отрицательную величину (3—10). Если же вы *ожидаете*, что годовой темп инфляции составит 10%, то при установлении ставки процента надо «запросить» еще 10% от 1030 руб., т. е. ставка процента должна быть  $3\% + 10,3\% = 13,3\%$ . В таком случае, получив в конце года 1133 руб., вы сохраните покупательную способность своих денег и получите доход в размере 3% годовых.

Таким образом, при установлении процентной ставки в условиях ожидаемой инфляции мы используем известную формулу, описывающую эффект Фишера:

$$i = r + \pi^e, \quad (10.8)$$

где  $i$  — номинальная ставка процента;

$r$  — реальная ставка процента;

$\pi^e$  — ожидаемый темп инфляции.

3. В условиях инфляции снижаются текущие реальные доходы и благосостояние населения. Номинальные доходы хотя и растут, но отстают от темпа роста цен. Противoinфляционная компенсация доходов никогда не бывает стопроцентной, особенно в периоды галопирующей инфляции. Более того, из-за индексации доходов (зарплата, пенсий, стипендий) инфляция все более становится инерционным процессом. Конечно, любой человек испытывает удовлетворение, когда ему повысили номинальную заработную плату или пенсию в связи с инфляционными процессами. Но инерция инфляции в масштабе всей экономики становится такой, что для сохранения реальных доходов населения на прежнем уровне межиндексационные интервалы должны быть все короче, а размер индексационных надбавок все выше и выше. Цены продолжают расти, и инфляционная спираль закручивается все сильнее.

4. Инфляция *усиливает неопределенность* при принятии инвестиционных решений. Предпринимателю трудно предугадать темпы роста номинальной ставки процента, заработной платы, цен на сырье и комплектующие. Вкладывать деньги в реальный сектор экономики становится нерационально. Выгоднее заниматься спекуляцией — перепродажей товаров, игрой на фондовом рынке и т. п. Таким образом, инфляция ведет к сокращению реального ВВП, а в более долгосрочном периоде и к разрушению национального богатства страны.



5. *Инфляция подрывает всю систему регулирования экономики с помощью экономических, рыночных методов, поскольку в условиях инфляции цены на товары, процентные ставки, номинальная заработная плата не представляют собой объективные ценовые сигналы, а превращаются в некий «информационный шум».* Хозяйство становится все более неуправляемым, и требования введения жестких административных мер становятся все громче — «заморозить цены», «запретить спекуляцию» и даже «расстреливать спекулянтов». Растет угроза перехода к авторитарному и тоталитарному режимам, особенно при гиперинфляции. Например, достаточно вспомнить историческую обстановку, которая привела к власти фашистскую партию в Германии в 1933 г., бесконечные военные перевороты в латиноамериканских странах в 1960-е гг. Недаром экономисты используют выражение «инфляция — экономическая мать фашизма».

Итак, необходимость борьбы с инфляцией очевидна. Но сложность антиинфляционной политики в странах Запада, начиная с 1970-х гг., заключалась в том, что появился новый феномен рыночной экономики, не существовавший во времена Дж. М. Кейнса, — стагфляция. Но прежде чем ее описать, обратимся к одной из самых известных в макроэкономической теории кривых — кривой Филлипса.

### **10.4. Взаимосвязь инфляции и безработицы: кривая Филлипса**

В 1958 г. профессор Лондонской школы экономики Олбан Филлипс (1914—1975) опубликовал свою работу «Соотношение между безработицей и степенью изменения денежной заработной платы в Великобритании, 1862—1957», в которой обосновал существование обратной зависимости между ставками номинальной заработной платы и уровнем безработицы.

В первоначальном виде идея кривой Филлипса связывала безработицу с изменениями денежной (номинальной) заработной платы. Позднее, в 1960 г., П. Самуэльсон и Р. Солоу заменили в модели Филлипса темп прироста номинальной заработной платы на показатель темпа, или нормы, инфляции  $\pi$ , известный нам из предыдущих вопросов лекции.

Ранее, при исследовании кейнсианской модели макроэкономи-

ческого равновесия, мы видели, что в экономике может возникнуть *либо* спад, *либо* инфляция. Одновременно в модели «кейнсианский крест» они сосуществовать не могут. Кривая Филлипса показывает выбор между инфляцией и безработицей — проблема, которую необходимо решать правительству, проводящему стабилизационную политику.

Графически кривая Филлипса, обозначаемая символом  $P_h$ , представлена на рис. 10.2.

Как видно из графика, кривая Филлипса иллюстрирует альтернативную связь между темпом инфляции  $\pi$  и уровнем безработицы  $u$ . При повышении темпа инфляции  $\pi$  сокращается уровень безработицы  $u$ , и наоборот. Например, точке  $A$  соответствуют темп инфляции 7% и уровень безработицы 2%, а в точке  $B$  уровню инфляции 2% соответствует более высокий уровень безработицы 4,5%. Как объяснить отрицательную зависимость между темпами инфляции и уровнем безработицы? Напомним, что полная занятость — это сумма фрикционной и структурной безработицы. На рис. 10.2 ей соответствует уровень  $u^*$ , равный 6%. До тех пор пока безработица выше этого уровня, т. е. существует циклическая безработица, рабочие не требуют повышения номинальной заработной платы. Если на рынке труда много свободных рабочих мест, требования прибавки заработной платы вряд ли будут удовлетворены. Следовательно, издержки предпринимателей на заработную плату не заставляют их повышать цены на свою продукцию. Но, по мере того как экономика

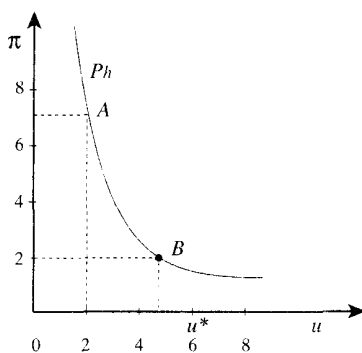


Рис. 10.2. Кривая Филлипса: обратная зависимость между инфляцией и безработицей

приближается к уровню полной занятости и в ней начинают возникать «узкие места», как нам известно из анализа модели « $AD - AS$ », тогда предприниматели вынуждены повышать ставки заработной платы для того, чтобы привлечь на свои предприятия рабочую силу. Рост заработной платы увеличивает издержки производства, следовательно, предприниматели, стремясь сохранить, по крайней мере на прежнем уровне, прибыльность своего бизнеса, будут повышать цены. В экономике начнется рост общего уровня цен. Падение уровня безработицы ниже ее естественного значения будет сопровождаться повышением темпа инфляции.

Обратите внимание на то, что кривая Филлипса и краткосрочная кривая  $AS$  (нормальный кейнсианский случай), известная нам из лекции 5, симметричны относительно вертикальной оси. Кривая  $Ph$  имеет отрицательный наклон, а краткосрочная кривая  $AS$  — положительный. Действительно, чем выше уровень цен, тем больше объем выпуска и соответственно уровень занятости. По мере роста ВВП повышается уровень занятости, т. е. сокращается уровень безработицы. Это и демонстрирует кривая Филлипса — уменьшение уровня безработицы сопровождается повышением темпов инфляции.

Подтверждалась ли обратная связь между темпом инфляции и уровнем безработицы на практике в более поздний период, а не только в те годы, которые были взяты Филлипсом для его эмпирических исследований? Да, до начала 1970-х гг. во многих западных странах (США, Великобритании) такая взаимосвязь показателей  $\pi$  и  $u$  существовала. С ее учетом и составлялись прогнозы национальной макроэкономической политики. Считалось, что обратная связь между инфляцией и безработицей устойчива и предсказуема. Графически это можно интерпретировать так: правительство «перемещается» вдоль кривой Филлипса в поисках компромисса. Требуется выбрать на кривой точку, в которой сочетаются некие социально приемлемые уровни инфляции и безработицы. Но в любом случае ясно, что при такой конфигурации кривой Филлипса, как на рис. 10.2, невозможно снижение уровня безработицы без повышения темпа инфляции, и соответственно снижение темпа инфляции невозможно без роста уровня безработицы. Вот почему мы утверждали, что кейнсианская модель регулирования означает борьбу либо со спадом, либо с инфляцией.

Но с начала 1970-х гг. эта альтернативная связь перестала прослеживаться. Оказалось, что повышение инфляции сопровождается увеличением безработицы. В экономической теории это явление

получило название **стагфляции** — одновременное существование стагнации (спада производства) и инфляции. В условиях стагфляции при любом заданном темпе инфляции повышается уровень безработицы или при любом заданном уровне безработицы повышается темп инфляции.

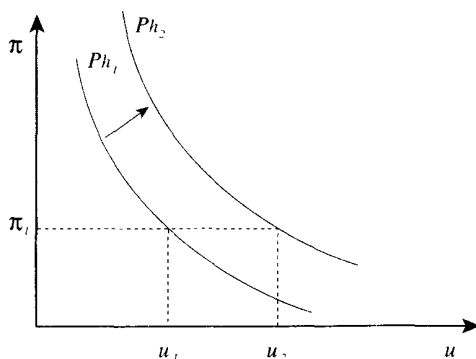
Наглядно стагфляцию можно объяснить сдвигом вправо кривой Филлипса (рис. 10.3).

При смещении кривой Филлипса вправо при одном и том же уровне инфляции  $\pi_1$  фактический уровень безработицы повышается от  $u_1$  до  $u_2$ .

В макроэкономической теории принято говорить о шоках совокупного предложения, которые произошли в 1970-х гг. (резкий рост цен на нефть, вызванный согласованными действиями международного нефтяного картеля ОПЕК). Эти шоки сместили кривую *AS* влево (соответственно кривую Филлипса вправо) и вызвали стагфляцию.

Так что же, кривая Филлипса как модель взаимосвязи инфляции и безработицы оказалась неверной? И нельзя уменьшить уровень безработицы, допустив некоторый рост темпа инфляции, стимулируя совокупный спрос?

Прежде чем ответить на эти вопросы, заметим, что в то время, когда Филлипс проводил свои исследования, в экономической науке еще не существовало понятий естественного уровня безработицы и инфляционных ожиданий. Естественно, что в расчетах Филлипса они не были отражены. Позднее, в 1968 г., когда в работах амери-



*Рис. 10.3. Стагфляция*

канских экономистов М. Фридмена и Э. Фелпса были рассмотрены проблемы адаптивных инфляционных ожиданий, концепция Филлипса была уточнена. Кроме того, потрясения экономики многих промышленно развитых стран в связи с энергетическим кризисом 1973—1975 гг. побудили исследователей учитывать и роль шоков совокупного предложения при интерпретации кривой Филлипса.

Для объяснения одновременного роста уровня безработицы и темпа инфляции М. Фридмен предложил теорию естественного уровня безработицы, уже известную нам. Согласно этой теории, экономике присуща долговременная стабильность при естественном уровне безработицы. Любые попытки правительства снизить ее естественный уровень вызовут только повышение уровня цен и темпа инфляции.

Существуют две разновидности теории естественного уровня применительно к взаимосвязи между уровнями инфляции и безработицы: известные нам теории адаптивных и рациональных ожиданий. Прежде чем объяснить различия этих подходов, выведем формулу кривой Филлипса. Для этого используем закон Оукена, известный нам из предыдущих вопросов лекции.

Заменяем отклонение фактического выпуска от его потенциального значения ( $Y - Y^*$ ) отклонением фактического уровня безработицы от естественного уровня ( $u - u^*$ ), т. е. циклической безработицей. Если фактический темп инфляции будет равен ее ожидаемому темпу ( $\pi_t = \pi_t^e$ ), то безработица будет находиться на своем естественном уровне ( $u = u^*$ ). Учитывая величину отклонения фактического уровня безработицы от естественного уровня ( $u - u^*$ ), а также шоки совокупного предложения ( $\varepsilon$ ), получим формулу кривой Филлипса:  $(\pi_t - \pi_t^e) = -\beta(u - u^*) + \varepsilon$  или чаще приводимую ее запись в виде формулы:

$$\pi_t = \pi_t^e - \beta(u - u^*) + \varepsilon, \quad (10.9)$$

где:  $\pi_t$  — фактическая инфляция в период  $t$ ;

$\pi_t^e$  — ожидаемый темп инфляции;

$u$  — фактический уровень безработицы;

$u^*$  — естественный уровень безработицы;

$\beta$  — реакция инфляции на уровень циклической безработицы;  $\beta > 0$ ;

$\varepsilon$  — шоковые изменения совокупного предложения.

Возвращаясь к вопросу об адекватности кривой Филлипса реальной действительности, особенно в связи с феноменом стагфля-

ции, подчеркнем, что необходимо различать *краткосрочный* и *долгосрочный аспекты* в модели кривой Филлипса.

В краткосрочном периоде кривая Филлипса верна, т. е. существует альтернативная связь между темпом инфляции и уровнем безработицы.

На рис. 10.4 представлены «семейство» краткосрочных кривых и долгосрочная кривая Филлипса.

Наклонные краткосрочные кривые<sup>1</sup> Филлипса ( $Ph$ ) отражают ожидаемый темп инфляции. Например, кривая  $Ph_1$  пересекает ось абсцисс в точке естественного уровня безработицы, при которой темп инфляции равен нулю (отрицательные значения  $\pi$  означают дефляцию). Следовательно, *на всем протяжении этой кривой* инфляционные ожидания  $\pi^e = 0$ . Очень важно обратить внимание на то, что ожидаемый темп инфляции ( $\pi^e$ ) на наклонных кривых Филлипса и фактический темп инфляции ( $\pi$ ), отмечаемый на оси ординат, не совпадают.

Допустим, правительство полагает, что уровень безработицы — 6% (естественный уровень безработицы) социально неприемлем, и

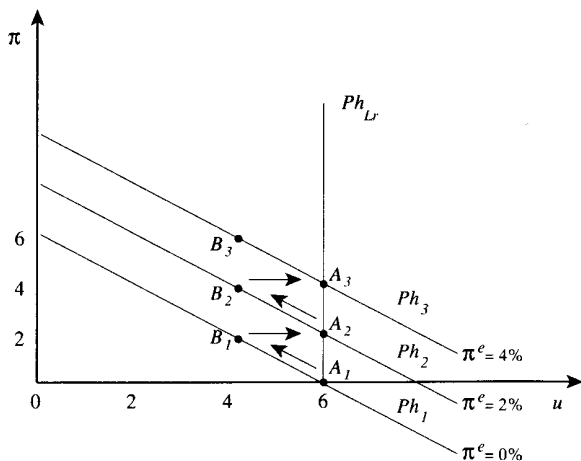


Рис. 10.4. Кривая Филлипса: краткосрочный и долгосрочный периоды

<sup>1</sup> В целях упрощения графического анализа мы предполагаем, что кривые Филлипса имеют линейный вид.

пытается снизить его, осуществляя стимулирующую кредитно-денежную политику. В результате увеличится совокупный спрос и уменьшится уровень безработицы. Экономика переместилась из точки  $A_1$  в точку  $B_1$  на кривой  $Ph_1$ . Действительно, безработица снизилась до уровня 4%.

Что это означает в реальной действительности? В краткосрочном периоде повышение ставок номинальной заработной платы может стимулировать рост предложения труда. Это происходит потому, что рабочие воспринимают повышение своей номинальной зарплаты, обусловленное ростом цен, как повышение реальной заработной платы. В таком случае экономисты говорят о «денежной иллюзии». Инфляционные ожидания экономических субъектов на кривой  $Ph_1$ , напомним, равны нулю. Но долго ли это будет продолжаться?

В долгосрочной перспективе, когда рабочие осознают, что повышение их номинальной заработной платы не сопровождается таким же ростом реальной заработной платы, они потребуют (с учетом адаптивных инфляционных ожиданий) вновь поднять ставки номинальной заработной платы, но при этом упадет спрос на труд со стороны предпринимателей. В свою очередь, когда предприниматели осознают, что повышение спроса на их продукцию — это всего лишь проявление инфляции, они будут сокращать производство и соответственно спрос на труд. «Денежная иллюзия» развеялась.

Итак, цепочку взаимосвязанных макроэкономических явлений можно представить следующим образом: стимулирование совокупного спроса → снижение уровня безработицы ниже естественного уровня → рост темпа инфляции → требования повышения реальной заработной платы → падение прибылей предпринимателей → сокращение спроса на труд → возвращение безработицы к естественному уровню.

Что же произойдет на графике? Точке  $B_1$  соответствует фактический уровень инфляции 2% ( $\pi = 2\%$ ). Кривая  $Ph_1$  «подскочит» вверх, заняв положение  $Ph_2$ . На этой кривой инфляционные ожидания уже равны 2%, поскольку экономические субъекты учли прошлый опыт, связанный с повышением общего уровня цен в стране. Уровень занятости вернулся к точке  $u^*$ , но при более высоких ценах.

Таким образом, мы показали действие механизма адаптивных инфляционных ожиданий. Находясь какое-то время в точке  $B_1$ , рабочие и предприниматели начнут осознавать инфляционные эффекты, адаптируются к инфляции, а инфляционные ожидания «столкнут» экономику в положение кривой Филлипса  $Ph_2$ .

Если правительство вновь постарается сократить уровень безработицы (снизить уровень  $u^*$ ), то на какое-то время удастся переместить экономику в точку  $B_2$  на кривой  $Ph_2$ . Но это положение вновь будет неустойчивым. Ведь рабочие и предприниматели, освободившись от «денежной иллюзии» и адаптировавшись к новому годовому темпу инфляции, равному теперь уже 4%, «столкнут» кривую Филлипса в положение  $Ph_3$ , на которой ожидаемая инфляция равна 4% ( $\pi^e = 4\%$ ).

Итак, теория адаптивных инфляционных ожиданий показывает, что *в долгосрочном периоде нет альтернативной связи между инфляцией и безработицей*. Попытки правительства уменьшить уровень безработицы, допустив повышение темпа инфляции, в долгосрочном периоде будут приводить только к перемещению кривой Филлипса в более неблагоприятное положение — более высокий темп инфляции при том же уровне естественной безработицы. Теперь нам становится яснее, почему уровень безработицы ( $u^*$ ) называется «не ускоряющий инфляцию уровень безработицы» (*NAIRU*) — см. первый вопрос данной лекции. Стремление правительства снизить этот уровень, проводя стимулирующую кредитно-денежную политику, в долгосрочном периоде вызовет лишь повышение темпа инфляции.

Если мы соединим точки  $A_1$ ,  $A_2$ ,  $A_3$ , то получим вертикальную линию. Это — **долгосрочная кривая Филлипса  $Ph_{Lr}$**  (от англ. *long run* — долгосрочный период), на которой фактический и ожидаемый темпы инфляции совпадают. Именно на вертикальной кривой Филлипса мы можем проиллюстрировать подход сторонников **теории рациональных ожиданий (ТРО)**, или «новых классиков», наиболее известным из которых является американский экономист Р. Лукас<sup>1</sup>. Согласно теории рациональных ожиданий люди могут практически мгновенно обработать имеющуюся у них информацию, они не подменяют свои представления об изменении абсолютного уровня цен их относительными изменениями. Иначе говоря, рабочих и предпринимателей нельзя одурачить. Рабочие понимают, что повышение их номинальной заработной платы — это всего лишь инфляция, и поэтому не расширяют предложения своего труда. Предприниматели не воспринимают повышения спроса на их продукцию как из-

<sup>1</sup> *Роберт Лукас* — один из основателей новой классической макроэкономики (теории рациональных ожиданий), лауреат Нобелевской премии по экономике (р. 1937).



менение относительных цен, а отчетливо сознают, что это вызвано повышением общего уровня цен в стране. Агенты рынка лишены каких бы то ни было «денежных» иллюзий.

Теория рациональных ожиданий предполагает, что люди прекрасно понимают, как именно функционирует экономика в целом. И если государство начинает проводить стимулирующую кредитно-денежную политику, население мгновенно рассчитывает последствия этих мероприятий, т. е. предполагает рост темпа инфляции и сокращение реальной заработной платы. Все действия субъектов рынка будут направлены на то, чтобы нейтрализовать неблагоприятные последствия правительственной политики. Следовательно, не будет никакого, даже краткосрочного, улучшения в сфере занятости населения. Кривая Филлипса ( $Ph_1$ ) сразу, скачком переместится в положение  $Ph_2$ . Экономика даже на короткий период не задержится в точках  $B_1, B_2, B_3$ , а будет двигаться по траектории  $A_1, A_2, A_3$ . Другими словами, теория рациональных ожиданий доказывает, что уровень безработицы так и останется на своем естественном уровне, но каждый раз при более высоком годовом темпе инфляции. Графически различие между подходами сторонников теории адаптивных ожиданий и теории рациональных ожиданий заключается в том, что в первом случае экономика возвращается к уровню  $u^*$  «змееобразно», через «семейство» точек  $B_1, B_2, B_3$ , а во втором случае движется вверх сразу по долгосрочной кривой Филлипса.

В целом же и теория адаптивных ожиданий, и теория рациональных ожиданий предполагают, что попытки государства творить добрые дела заканчиваются неудачей. А отсюда и практические выводы: вмешательство государства в экономические процессы носит дестабилизирующий характер. Тем не менее столь радикальный вывод представителей монетаризма и «новых классиков» относительно эффективности стабилизационной политики государства на практике не побудил правительства стран с рыночной экономикой отказаться от гибкой, или дискреционной, политики. Борьба с высоким уровнем циклической безработицы, так же как и антиинфляционная политика, остаются важнейшими ее целями, а кривая Филлипса до сих пор является отправной точкой при разработке проблем регулирования национального хозяйства и важнейшим компонентом понятийного аппарата современной науки.

Как же лечить экономику от инфляции?

## 10.5. Антиинфляционная политика государства

Борьба с инфляцией предполагает набор мероприятий, направленных на снижение годовых темпов инфляции до низких и предсказуемых значений. В идеале можно было бы говорить о нулевом темпе инфляции как целевом ориентире. Однако инфляционный потенциал современной рыночной экономики связан с множеством факторов, не всегда поддающихся прямому контролю со стороны правительства, например шоковые изменения совокупного предложения, вызванные внешними факторами, — неоднократно упоминавшийся скачок цен на энергоносители в 1973—1975 гг.

Очевидно, что если природа инфляции ясна в той или иной конкретной экономической обстановке — инфляция спроса или инфляция издержек, — то и принимаемые меры должны быть адекватны тем причинам, которые вызвали рост цен.

Антиинфляционная политика в ситуации инфляции спроса направлена главным образом на *ограничение темпа прироста денежной массы*. Эта политика применима прежде всего против гиперинфляции. Что касается последней, то здесь никаких теоретических дискуссий между представителями различных школ макроэкономической науки не наблюдается: годовой темп инфляции, выражающийся трехзначными и более цифрами, вызван огромным приростом денежной массы. Большое значение для успешной антиинфляционной политики имеет и *сокращение дефицита государственного бюджета*, особенно его финансирование за счет эмиссии денег. Денежное предложение сокращается при известной нам политике «дорогих» денег, предполагающей повышение учетной ставки и нормы обязательных резервов.

В случае инфляции издержек правительство стремится *стимулировать совокупное предложение* или, обращаясь к графическому анализу, «сдвинуть» вправо кривую совокупного предложения, что будет способствовать как расширению выпуска продукции, так и снижению уровня цен. Все меры, направленные на повышение производительности труда, ограничение монополизма фирм, вздувающих цены на свою продукцию, структурные реформы, направленные на поощрение конкуренции, увеличение мобильности рынка труда, способствуют снижению темпа инфляции.

Важнейшее антиинфляционное мероприятие — макроэкономическая политика, направленная на *снижение инфляционных ожида-*

ний. Ведь именно они придают инфляции инерционный характер. Следовательно, для ликвидации спирали «заработная плата — цены» необходимо воздействовать на ожидания экономических субъектов таким образом, чтобы уровень инфляции в будущем в их представлении от периода к периоду снижался. Для этого необходима сильная политическая воля правительства. Ведь при проведении жесткой политики «дорогих» денег и сдерживании совокупного спроса произойдет спад производства и, соответственно, увеличится безработица. С уменьшением темпа инфляции и высоким уровнем циклической безработицы снизится уровень инфляционных ожиданий. Когда наемные работники и предприниматели полностью приспособятся к более низкому темпу инфляции, они снова станут принимать те же реальные решения, что и раньше: расширять производство и нанимать рабочих. Но в социальном плане такая политика весьма непопулярна: переломить инфляционные ожидания возможно лишь при высоком уровне безработицы. Многие ученые и практики считают это социально опасным. Таким образом, политика сокращения совокупного спроса может снизить темп инфляции, но заплатить за это придется высоким уровнем безработицы.

В России в течение 1991—2003 гг. можно выделить периоды, для которых в большей степени была характерна инфляция спроса, и периоды, более связанные с инфляцией издержек. Так, инфляция 1992—1996 гг. была вызвана монетарными, а не структурными причинами. В многочисленных эмпирических исследованиях российских и зарубежных экономистов прослеживается отчетливая корреляция между ростом денежной массы и темпами инфляции в указанный выше период. Жесткая кредитно-денежная политика, проводимая более последовательно с 1995 по 1997 г., позволила сбить темпы инфляции до уровня около 1% в месяц в 1997 г. (см. табл. 10.1). Всплеск инфляции в 1998 г. был связан с резким падением курса национальной валюты и соответственно с ростом курса доллара. Российским импортерам требовалось большее количество рублей, чтобы купить на них доллары, необходимые для оплаты импортных товаров. А поскольку значительная часть товаров поставляется в Россию по импорту, рост темпов инфляции в 1998 г. вполне объяснимо связывается с внешним (экзогенным) фактором, повлиявшим на совокупное предложение в сторону его снижения.

По расчетам специалистов Института экономики переходного

периода (ИЭПП), вклад монетарных и немонетарных факторов в темпы инфляции 1999—2000 гг. был следующий (табл. 10.2):

*Таблица 10.2*

**Вклад монетарных и немонетарных факторов в темпы прироста ИПЦ  
в 1999—2003 гг. (%)**

Год	Прирост ИПЦ	Монетарные факторы		Прочие (немонетарные) факторы	
		Прирост ИПЦ	Доля	Прирост ИПЦ	Доля
1999	36,6	19,5	53,3	17,1	46,7
2000	20,1	29,2	145,3	−9	−45,3
2001	18,8	12,8	68,1	6,0	31,9
2002	15,1	10,3	68,2	4,8	31,8
2003	12,0	9,8	81,2	2,2	18,3

*Источник:* Российская экономика в 2003 году. Тенденции и перспективы. Вып. 25. М., 2004. С. 29.

Как видно из табл. 10.2, на протяжении всего рассматриваемого периода немонетарные факторы (инфляционные ожидания, спрос на деньги, или реальные денежные запасы, рост тарифов на услуги регулируемых естественных монополий) добавляли в среднем примерно 30% годового прироста цен. В 1999 г. жесткая кредитно-денежная политика была главным фактором сдерживания инфляции в условиях падения спроса на реальные денежные запасы (в рублях) и высоких инфляционных ожиданий после девальвации рубля в 1998 г. Но уже в 2000 г. повышение спроса на деньги и снижение инфляционных ожиданий обеспечили меньшее значение ИПЦ (20,1%) по отношению к значению, рассчитанному на основе роста денежного предложения (29,2%), т. е. монетарных факторов. Как могла сложиться такая ситуация? Причина состоит в «охлаждающем» влиянии немонетарных факторов в 2000 г. — прирост ИПЦ на их основе составил отрицательную величину (−9%), что и привело к «итоговому» показателю ИПЦ, равному 20,1%. Но уже в 2003 г. доля инфляции, объясняемой ростом денежного предложения (монетарными причинами), выросла с 68,1—68,2 до 81,2% по сравнению с 2001—2002 гг.

Еще раз напомним, что в первые годы рыночных преобразований за два-три года у российского населения сформировались устойчивые инфляционные ожидания. Изменить ситуацию, очевид-

но, можно, допустив безработицу. И все-таки нужно одновременно делать все, чтобы сдвинуть вправо кривую совокупного предложения: борьба с монополизмом, развертывание конкурентных сил. Это очень сложно сделать в России, где граждане не привыкли к жесткой конкуренции, к мобильности в смене профессии, места жительства. Поэтому для борьбы с инфляцией в нашей стране необходимо осуществить не только экономические, но также институциональные и политические реформы.

### ВЫВОДЫ:

1. По определению Международной организации труда (МОТ), безработным является человек, который не работает, способен работать (готов приступить к работе) и активно ищет работу в течение последних четырех недель.

2. Занятые ( $E$ ) и безработные ( $U$ ) представляют собой рабочую силу страны ( $L$ ):  $L = E + U$ .

3. Уровень безработицы ( $u$ ) рассчитывается как отношение количества безработных ( $U$ ) к количеству лиц, представляющих рабочую силу ( $L$ ), выраженное в процентах:  $u = (U/L) \times 100\%$ .

4. Безработица может быть трех видов: фрикционная, структурная и циклическая. Уровень фрикционной и структурной безработицы в сумме представляет естественный уровень безработицы, или уровень полной занятости,  $u^*$  (не ускоряющий инфляцию уровень безработицы —  $NAIRU$ ).

5. Отклонение фактического уровня безработицы от ее естественного уровня ( $u - u^*$ ) называется разрывом безработицы. Согласно закону Оукена разрыв безработицы на 1% соответствует разрыву ВВП (отклонению фактического ВВП от потенциального) на 3%. Более поздние оценки дают соотношение этих двух видов разрывов 1 к 2,5 или 1 к 2. В формализованном виде закон Оукена записывается в виде равенства  $(Y - Y^*) / Y^* = -\beta (u - u^*)$ , где  $\beta$  — коэффициент Оукена.

6. Инфляция — это устойчивый и продолжительный рост общего уровня цен в стране. Темп инфляции — это темп изменения общего уровня цен. Инфляция измеряется с помощью различных индексов: индекса потребительских цен (ИПЦ), индекса цен производителей (ИЦП), дефлятора ВВП.

7. В зависимости от темпов инфляции принято различать следующие виды, или степени, инфляции: умеренная (ползучая), галопирующая, гиперинфляция. По форме проявления инфляция может быть открытой или подавленной.

8. Денежный навес представляет собой превышение количества денег ( $M$ ) над объемом номинального ВВП ( $PY$ ).

9. Инфляционные ожидания — это представления субъектов рынка о будущем уровне цен или о будущих темпах инфляции. Инфляционные ожидания подразделяются на адаптивные и рациональные.

10. Прогнозируемая (ожидаемая) инфляция представляет собой темп инфляции, который ожидается через определенный период времени. Непрогнозируемая (неожидаемая) инфляция — это превышение фактического темпа инфляции над ожидаемым.

11. Причиной инфляции является несбалансированность между совокупным спросом  $AD$  и совокупным предложением  $AS$ , при этом  $AD > AS$ . Инфляция спроса означает, что устойчивый и продолжительный рост общего уровня цен вызван увеличением совокупного спроса. Инфляция издержек представляет собой устойчивый и продолжительный рост общего уровня цен, вызванный сокращением совокупного предложения.

12. Инфляция деформирует рыночный механизм, приводит к перераспределительным эффектам в экономике, снижению текущих реальных доходов и благосостояния населения, усиливает рыночную неопределенность.

13. Кривая Филлипса иллюстрирует альтернативную связь между инфляцией и безработицей: чем выше (ниже) темп инфляции, тем ниже (выше) уровень безработицы.

14. Стагфляция — одновременное существование стагнации (спада производства) и инфляции. В условиях стагфляции происходит и рост общего уровня цен, и рост уровня безработицы.

15. Необходимо различать *краткосрочный* и *долгосрочный аспекты* в модели кривой Филлипса. В краткосрочном периоде существует альтернативная связь между темпом инфляции и уровнем безработицы; в долгосрочном периоде такой взаимосвязи нет. Согласно теории естественного уровня безработицы попытки правительства снизить его могут быть успешными лишь в краткосрочном периоде (теория адаптивных ожиданий). В долгосрочном же периоде стимулирование совокупного спроса и соответственно занятости может привести лишь к росту общего уровня цен при неизменном естественном уровне безработицы (теория рациональных ожиданий).

17. В ситуации инфляции спрос антиинфляционная политика направлена на ограничение темпа прироста денежной массы, сокращение дефицита государственного бюджета и в целом на сокращение совокупного спроса. В случае инфляции издержек правительство стремится стимулировать совокупное предложение, т. е. осуществлять мероприятия, направленные на повышение производительности труда, ограничение монополизма фирм, вздувающих цены на свою продукцию, поощрение конкуренции, увеличение мобильности рынка труда. Важную роль в антиинфляционной политике правительства играют меры, направленные на снижение инфляционных ожиданий.

**ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ:**

безработица:

- фрикционная
- структурная
- циклическая
- добровольная
- вынужденная

естественный уровень безработицы

не ускоряющий инфляцию уровень безработицы

закон Оукена

инфляция:

- открытая
- подавленная
- ожидаемая
- неожиданная

инфляционные ожидания

адаптивные ожидания

рациональные ожидания

инфляция спроса

инфляция издержек

стагфляция

кривая Филлипса

*unemployment:*

- *frictional;*
- *structural;*
- *cyclical;*
- *voluntary;*
- *involuntary;*

*Natural rate of unemployment;*

*(NAIRU) Non-Accelerating-Inflation Rate of Unemployment;*

*Okun's law;*

*inflation:*

- *open;*
- *repressed;*
- *expected;*
- *unexpected;*

*inflationary expectation;*

*adaptive expectations;*

*rational expectations;*

*demand-pull inflation;*

*cost-push inflation;*

*stagflation;*

*Phillips curve.*

**ТЕСТЫ И ЗАДАЧИ:**

1. Назовите правильные ответы:

а) понятие *NAIRU* включает в себя фрикционную и структурную безработицу;

б) реальный ВВП равен потенциальному, если уровень безработицы равен *NAIRU*;

в) циклическая безработица имеет добровольный характер;

г) в краткосрочном периоде естественный уровень безработицы относительно стабилен, но изменяется в долгосрочном периоде;

д) полная занятость означает, что все лица, относящиеся к экономически активному населению, имеют работу.

2. Естественный уровень безработицы, или *NAIRU*, составляет 6%, а фактический уровень безработицы равен 10%. Если принять коэффициент Оукена равным 2, то:

а) на сколько процентов фактический объем  $Y$  отклоняется от потенциального  $Y$ ?

б) каковы потери  $Y$  в абсолютном выражении (в трлн руб.), если фактический объем  $Y$  составил в текущем году 6 трлн руб.?

3. Темп инфляции, ожидаемый в текущем периоде ( $\pi_t^e$ ), равен 20%. Фактически сложившийся темп инфляции  $\pi$ , составил 25%. Коэффициент адаптации  $\mu$  равен 0,3.

Каков будет темп инфляции, ожидаемый в будущем периоде?

4. В условиях, когда наемные работники ожидают 6%-ного, а предприниматели — 10%-ного темпа инфляции, был заключен трудовой договор, согласно которому рост ставки денежной заработной платы составит 7%. Это приведет:

- а) к снижению темпа инфляции;
- б) к росту занятости;
- в) к снижению занятости;
- г) не изменит уровень занятости.

Назовите правильный ответ.

5. «Чем короче межиндексационные интервалы, тем меньше население страны страдает от инфляции». Ваш комментарий.

6. Величина денежной массы составляет 4 млрд руб. Объем депозитов ( $D$ ) в 3 раза превышает объем наличности ( $C$ ). Рассчитайте величину инфляционного налога, если темп инфляции составляет 12% в год, а номинальная ставка процента — 10% годовых.

7. Формула кривой Филлипса:

$$\pi_t = \pi_t^e - \beta(u - u^*).$$

Допустим, что коэффициент  $\beta$  равен 1, а внешние шоки совокупного предложения отсутствуют. Естественный уровень безработицы составляет 6%. Инфляционные ожидания ( $\pi_t^e$ ) равны 2%. Постройте кривую Филлипса при заданных условиях.

Каков будет темп инфляции при уровне фактической безработицы, равном 4%?

8. Антиинфляционная политика государства предусматривает следующие меры:

- а) снижение учетной ставки ЦБ;
- б) сокращение государственных расходов;
- в) увеличение предложения денег;
- г) демонополизацию рынков и поддержку конкуренции;
- д) стимулирование производительности труда.



# Лекция 11

## НАЛОГИ И ИХ ФУНКЦИИ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

---

«Я не могу жить при таких налогах!» — воскликнул один из подданных Людовика XVI. На что король ответил: «А вот это совсем и не обязательно!»

### Основные вопросы:

11.1. Налоги и их виды

11.2. Принципы налогообложения

11.3. Прогрессивное, пропорциональное и регрессивное налогообложение

11.4. Кривая Лаффера

## 11.1. Налоги и их виды

Рассматривая роль государства в рыночной экономике, мы выделяли основные направления государственного вмешательства в экономику: предоставление общественных благ, пресечение асимметричной информации, поддержание макроэкономической стабильности и др. Как видим, выполнение любых функций государства требует финансовых средств. Получить же их можно (если не принимать во внимание эмиссию денег) только с помощью налогов. Таким образом, налоги так же стары, как и институт государства.

**Налоги** — это обязательные сборы, взимаемые государством с юридических и физических лиц. Отличительный признак налогов — их *принудительный характер*. Это означает, что физическое или юридическое лицо обязано по закону уплачивать налог независимо от своего желания. Нарушение этой обязанности связано с наказанием, предусмотренным законами той или иной страны. Вы можете заметить, что в реальной жизни многим экономическим агентам приходится уплачивать налоги иного свойства, например платежи различным «крышам», рэкетирам, взяточникам, находящимся на государственной службе, и т. п. Однако перечисленные

виды налогов имеют одно общее свойство — они *незаконны*. Так же, как незаконно и наказание, которому подвергается экономический агент в том случае, если он отказывается платить мафиозным структурам.

Налоги подразделяются на **прямые** и **косвенные**. Прямыми налогами облагаются непосредственно физические и юридические лица, а также их доходы, косвенными — ресурсы, виды деятельности, товары и услуги. В тех случаях, когда речь идет о прямых налогах, сумма налога вносится непосредственно налогоплательщиком в казну. При косвенном налогообложении сумма налога входит в цену реализуемого товара или услуги. Например, купив пачку сигарет, вы тем самым уплатили косвенный налог, поскольку величина акциза заложена в цену товара. *Акцизы* — налоги, взимаемые путем включения их в цены некоторых товаров широкого потребления, прежде всего алкоголя, бензина, табака. *Налог с продаж (НДС)* — тоже косвенный налог, но сфера его действия шире, чем акциза. Классификация основных видов прямых и косвенных налогов приведена в табл. 11.1.

*Таблица 11.1*

**Основные виды прямых и косвенных налогов**

Прямые налоги	Косвенные налоги
<p>Подходные налоги:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Общий подоходный налог с населения</li> <li>• Налоги на отдельные виды доходов, в том числе:                             <ul style="list-style-type: none"> <li>— на заработную плату, на предпринимательскую прибыль и на прибыль корпораций;</li> <li>— на процентные доходы;</li> <li>— на земельную ренту</li> </ul> </li> <li>• Налоги на имущество, в том числе:                             <ul style="list-style-type: none"> <li>— на недвижимое имущество;</li> <li>— с наследования или дарения</li> </ul> </li> <li>• Земельный налог</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Таможенные пошлины</li> <li>• Акцизы</li> <li>• Налог на добавленную стоимость (НДС)</li> <li>• Налог с продаж</li> </ul>

В Российской Федерации действует трехуровневая система налогообложения, т. е. взимаются федеральные, региональные и местные налоги (табл. 11.2).

Система налогов и сборов в Российской Федерации

Федеральные налоги и сборы	Региональные налоги и сборы	Местные налоги и сборы
1. Налог на добавленную стоимость 2. Акцизы на отдельные виды товаров (услуг) и отдельные виды минерального сырья 3. Налог на прибыль (доход) организаций 4. Налог на доходы от капитала 5. Налог на доходы физических лиц 6. Взносы в государственные социальные внебюджетные фонды 7. Государственная пошлина 8. Таможенная пошлина и таможенные сборы 9. Налог на пользование недрами 10. Налог на воспроизводство минерально-сырьевой базы 11. Налог на дополнительный доход от добычи углеводородов 12. Сбор за пользование объектами животного мира и водными биологическими ресурсами 13. Лесной налог 14. Водный налог 15. Экологический налог 16. Федеральные лицензионные сборы	1. Налог на имущество организаций 2. Налог на недвижимость 3. Дорожный налог 4. Транспортный налог 5. Налог с продаж 6. Налог на игорный бизнес 7. Региональные лицензионные сборы	1. Земельный налог 2. Налог на имущество физических лиц 3. Налог на рекламу 4. Налог на наследование или дарение 5. Местные лицензионные сборы

Источник: Налоговый кодекс РФ, статьи 13—15.

Остановимся на некоторых важных определениях, связанных с налогообложением.

**Налоговая база** — стоимостная, физическая или иная характеристика объекта налогообложения. **Налоговая ставка** представляет собой величину налоговых начислений на единицу измерения налоговой базы. В экономической теории и практике бухгалтерского учета налоговая ставка, как правило, выражается в процентах. Например, если в качестве налоговой базы принять личный доход гражданина в сумме 100 тыс. руб., а величина исчисленного налога составляет 10 тыс. руб., то налоговая ставка составит:

$$(10 \text{ тыс. руб.} / 100 \text{ тыс. руб.}) \times 100\% = 10\%.$$

Следует различать **предельную** и **среднюю налоговые ставки**. Предельная налоговая ставка выражает отношение прироста уплачиваемого налога к приросту полученного дохода (в данном случае речь идет о налоге на доходы физического лица). Средняя налоговая ставка — это отношение суммы выплаченного налога к величине налогооблагаемого дохода.

Например, в соответствии со шкалой подоходного налога, установленной в 1998 г., в России предельная ставка налога имела шесть значений (табл. 11.3). В последующие годы, включая 2000 г., градация ставок была сокращена до трех, после чего с 1 января 2001 г. введена так называемая плоская шкала налогообложения: предельная налоговая ставка для всех видов налогов на доходы физических лиц была установлена в размере 13%.

Таблица 11.3

Предельные налоговые ставки в Российской Федерации (1998 г.)

Сумма облагаемого совокупного дохода, полученного в календарном году	Ставка налога
До 20 000 руб.	12%
От 20 001 до 40 000 руб.	2400 руб. + 15% с суммы, превышающей 20 000 руб.
От 40 001 до 60 000 руб.	5400 руб. + 20% с суммы, превышающей 40 000 руб.
От 60 001 до 80 000 руб.	9400 руб. + 25% с суммы, превышающей 60 000 руб.
От 80 001 до 100 000 руб.	14 400 руб. + 30% с суммы, превышающей 80 000 руб.
От 100 001 руб. и выше	20 400 руб. + 35% с суммы, превышающей 100 000 руб.

Таблица 11.3 приведена нами не для того, чтобы читатель запомнил конкретные цифры налоговых ставок, действовавших в

1998 г., а для бóльшей наглядности принципов исчисления уплачиваемых налогов при многоступенчатой шкале предельных ставок налога. Средняя же ставка налога для любой суммы облагаемого дохода рассчитывается следующим образом: при совокупном доходе, например в 75 000 руб., предельная ставка налога составит 25%, а средняя вычисляется по формуле: валовой уплачиваемый налог / валовой полученный доход = средняя налоговая ставка. Следовательно,  $\{9400 + (75\ 000 - 60\ 000) \times 0,25\} / 75\ 000 = 0,175$ , или 17,5%.

Налоги выполняют важнейшие функции в рыночной экономике, среди которых традиционно принято выделять стимулирующую, перераспределительную и фискальную. Рассмотрим каждую из этих функций подробнее.

1. *Стимулирующая функция.* Налог может стимулировать действия экономического субъекта в самых различных сферах: потребления, сбережении, труде, инвестировании и т. д. Чтобы понять это, зададим себе такие, например, вопросы. Изменится ли потребление населением пива при введении нового акциза, удорожающего цену бутылки на 30%? Очевидно, если спрос на пиво по цене отличается высокой эластичностью, то объем потребления сократится. Изменятся ли сбережения, если доходы населения в виде процентов по облигациям не будут более облагаться налогом? Скорее всего, сбережения увеличатся, поскольку (при прочих равных условиях) покупка облигаций станет приносить бóльший доход. Изменится ли стремление предпринимателей к инвестированию в реальный сектор экономики, если налог на прибыль снизится на 5%, а льготы по новым инвестициям будут отменены? В этом случае ответ будет зависеть от суммарного эффекта: если отмена льгот перекроет те выгоды, которые принесет снижение налога на прибыль, то стремление к инвестированию может остаться неизменным или даже сократиться.

Таким образом, изменяя налоговые ставки, государство может воздействовать на объемы капиталовложений и сбережений, уровень потребления и т. д.

Размышления над этими вопросами помогут нам понять важнейшую закономерность: *налоги изменяют, или искажают, экономическое поведение людей.* В этом смысле можно говорить о том, что налоги могут выступать и стимулом со знаком «минус», т. е., например, побуждать уклоняться от предложения трудовых услуг, сокращать инвестирование и т. д. В истории налогообложения множество примеров искажающего эффекта. Так, в результате введенного в

Англии налога на окна появились дома без окон, Петр I вводил налог на бороды, Н.С. Хрущев — на яблоневые деревья в личных подсобных хозяйствах. Поведенческий эффект налогообложения — вот что особенно важно для нас, поскольку, повторим еще раз: налоги изменяют, или искажают, поведение людей. Искажения связаны с попытками налогоплательщиков уменьшить свои налоговые обязательства. В экономической теории принято считать, что налог является неискажающим тогда, когда индивид не может предпринять что-либо для изменения своих налоговых обязательств. В экономической теории неискажающий налог называют *паушальным*. В учебниках по налогообложению и экономике общественного сектора в качестве такового чаще всего называют подушный налог, т. е. налог, который каждый платит независимо от дохода или состояния. Однако заметим, что подушный налог только теоретически является неискажающим. Когда М. Тэтчер, бывший премьер-министр Великобритании, приняла решение о введении подушного налога, то в результате возмущения населения она вынуждена была уйти в отставку. В реальной жизни любой налог в той или иной степени является искажающим. Так, косвенный налог — искажающий, потому что человек может изменить свои налоговые обязательства, просто сократив покупки соответствующего товара. Такова же природа и подоходного налога — его можно сократить, меньше работая или меньше сберегая.

В связи со стремлением индивидов сократить свои налоговые обязательства важно разобраться в различиях таких понятий, как *избежание налогов* (*налоговая оптимизация*) и *уклонение от уплаты налогов* физических и юридических лиц. Обратим внимание на то, что в обоих случаях речь идет о *налоговой минимизации*, т. е. о целенаправленных действиях налогоплательщика, которые позволяют ему избежать налоговых обязательств перед государством или уменьшить их. В зависимости от того, происходит ли налоговая минимизация в рамках действующего законодательства или с нарушением его, в теории и практике различаются указанные выше понятия.

*Уклонение от уплаты налогов* представляет собой форму уменьшения налоговых и других платежей, при которой налогоплательщик умышленно избегает уплаты налога или уменьшает размер своих налоговых обязательств с нарушением действующего законодательства.

*Налоговая оптимизация* (*легальное уменьшение налогов*) — это уменьшение размера налоговых обязательств посредством целена-

правленных действий налогоплательщика, включающих в себя полное использование всех предоставленных законодательством льгот, налоговых освобождений и других законных способов и приемов.

Высокое налоговое бремя, сложность и запутанность налоговых законов и их нестабильность, большое количество подзаконных налоговых актов и т. п. способствуют стремлению экономических агентов «уйти в тень» и разрастанию теневого сектора экономики в целом. Классификацию различных способов уклонения от уплаты налогов в современной России можно представить следующим образом<sup>1</sup> (рис. 11.1).

Поясим некоторые способы уклонения от уплаты налогов, отраженные на рис. 11.1.

*Фиктивные операции* — финансовые документы отражают несуществующее движение продуктов и услуг между предприятием и посредником или подставной фирмой.

*Неэквивалентные обмены* — заключение невыгодных контрактов в пользу сторонних аффилированных структур, заведомое искажение стоимостных пропорций<sup>2</sup>.



Рис. 11.1. Стратегии ухода от налогов

<sup>1</sup> Радаев В. Деформализация правил и уход от налогов в российской хозяйственной деятельности. Вопросы экономики. 2001. № 6. С. 70.

<sup>2</sup> Там же. С. 72.

*Преднамеренные санкции* — наложение крупных штрафных санкций по договорам с заведомо невыполнимыми условиями; присвоение переданного в залог имущества в результате намеренного неисполнения контракта.

Рассматривая проблему уменьшения налоговых обязательств, следует подчеркнуть, что легальных и законных способов уклонения от уплаты налогов (а не налоговой оптимизации) не существует.

2. *Перераспределительная функция.* При анализе перераспределительной функции налогов важно понять взаимосвязь двух проблем: справедливости и эффективности, хотя более подробно о них пойдет речь в следующих вопросах. Изымая в виде налогов доходы у одной группы населения и передавая их в виде различных социальных выплат (трансфертов) другим группам, государство в идеале стремится сгладить слишком сильное неравенство в распределении доходов, которое может сложиться под воздействием «невидимой руки» рынка. Но подобное перераспределение может так изменить стимулы экономического поведения людей, что общество столкнется с неэффективным размещением ограниченных ресурсов в ходе этого перераспределения.

Для измерения неравенства в распределении доходов и выработки политики их выравнивания правительство должно располагать определенными количественными показателями. В экономической теории для измерения неравенства в распределении доходов чаще всего используются такие инструменты, как кривая Лоренца, коэффициент Джини и децильный коэффициент.

**Кривая Лоренца** строится следующим образом. Если разделить все население страны на пять частей (*квинтилей*), т. е. по 20%, и совокупные доходы общества также по 20%, то можно увидеть, что линия, исходящая из начала осей координат (биссектриса), дает нам представление о равном распределении доходов (рис. 11.2).

Кривая Лоренца основана на расчете *кумулятивных* (накопленных) *долей* и соответственно на построении *кумулятивной кривой*. На оси абсцисс мы откладываем первые 20% населения; затем, добавив вторую группу, получаем 40% населения, затем 60% и т. д. На оси ординат откладываем кумулятивные значения доходов: первые 20%, затем 40%, далее 60% и т. д. Если бы 20% населения получали бы 20% совокупных личных доходов, 40% населения — 40% доходов, и т. д., то мы построили бы биссектрису, называемую *линией абсолютного равенства*. Но в реальности распределение не бывает абсолютно равным. Например, первые 20% населения получают 5%



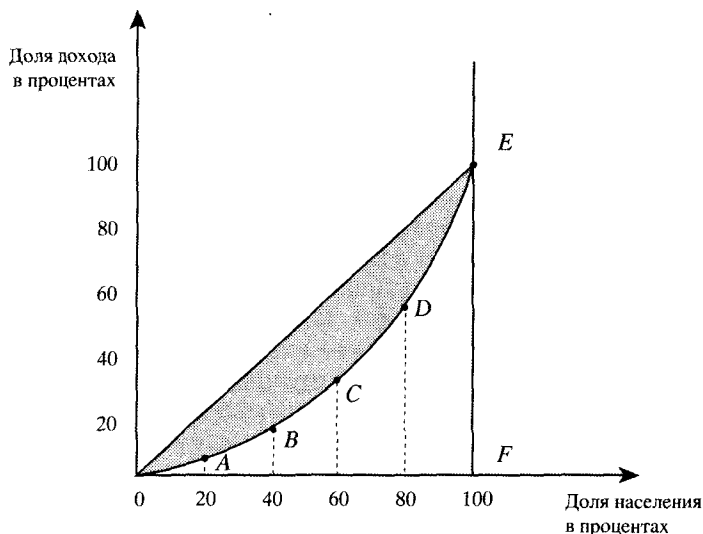


Рис. 11.2. Кривая Лоренца

всех личных доходов (до уплаты налогов и получения трансфертов), 40% населения — 15% доходов, 60% населения — 35% доходов, 80% населения — 60% доходов, и, наконец, 100% населения — 100% всех личных доходов общества. В соответствии с этими значениями мы и строим кривую Лоренца, которая отклоняется от линии абсолютного равенства. Кривая Лоренца (на нашем графике кривая *OABCDE*) будет тем более вогнутой по отношению к биссектрисе, чем большей неравномерностью отличается распределение доходов. На рис. 11.2 мы можем увидеть и *линию абсолютного неравенства*, идущую под прямым углом (*OFE*). Кривая Лоренца, построенная на основании данных о располагаемом доходе (после уплаты налогов и получения трансфертов), окажется менее вогнутой, так как в результате перераспределительных процессов уменьшилось первоначальное неравенство в уровне доходов. Очевидно, чем больше отклоняется кривая Лоренца от биссектрисы, тем сильнее неравенство в распределении доходов, и чем активнее социальная политика государства по выравниванию доходов, тем менее вогнута данная кривая.

Есть и другие способы измерения неравенства в распределении доходов, в частности, **децильный коэффициент**: все население разби-

вается на 10 групп по 10% и сравниваются доходы 10% населения высшей группы с доходом 10% населения низшей группы. В России в 2003 г. по официальным данным децильный коэффициент составлял величину 14, т. е. доходы верхних 10% самых богатых слоев населения в 14 раз превосходили доходы 10% низшей по доходам группы. По альтернативным оценкам децильный коэффициент в России намного выше — в 30 и более раз. О высокой концентрации доходов в России свидетельствуют и данные журнала «Forbes», который с апреля 2004 г. начал выходить и в России. Так, согласно расчетам журнала «Forbes» капитал 36 богатейших людей России (110 млрд долл.) равен 24% ВВП страны. Интересно, что по данным того же списка Forbes, совокупное состояние американских капиталистов (651 млрд долл.) едва дотягивает до 6% ВВП США<sup>1</sup>.

Еще одним показателем, используемым для определения степени дифференциации доходов и выработки политики перераспределения доходов, является коэффициент Джини ( $G$ ). Этот коэффициент тесно связан с кривой Лоренца. Используя рис. 11.2, его можно рассчитать как отношение затененной площади фигуры, находящейся между линией абсолютного равенства и кривой Лоренца (обозначим ее буквой  $T$ ), к площади треугольника  $OFE$ , образуемого между линиями абсолютного равенства и абсолютного неравенства:

$$G = T / OFE,$$

где величина  $G$  изменяется в пределах от нуля до единицы, т. е.

$$0 < G < 1.$$

Как правило, в странах с развитой рыночной экономикой и активной социальной политикой государства более низкий коэффициент Джини, колеблющийся в пределах 0,3—0,35, чем в бедных странах, в которых особенно сильно социальное расслоение (коэффициент  $G$  — 0,5 и выше). Примечательна динамика коэффициента Джини в России. Так, в СССР в 1991 г. он составлял 0,260, а в 1993 г., после одного года радикальных экономических преобразований, уже 0,496. В конце 2003 — начале 2004 гг. согласно официальным данным в России коэффициент Джини составлял 0,4.

3. *Фискальная функция* налогов отражается в стремлении соответствующих властных органов пополнить доходную часть государ-

<sup>1</sup> Forbes. Специальный выпуск. Золотая сотня. 2004. № 2. С. 47.

ственного бюджета, поскольку именно налоги являются основной составляющей бюджетных доходов.

Обратим внимание на то, что все три рассмотренные выше функции налогов могут приходиться в противоречие друг с другом. Так, например, фискальная функция может войти в противоречие со стимулирующей функцией: снижение ставки подоходного налога, призванное стимулировать деловую активность экономических агентов, противоречит (по крайней мере, в краткосрочной перспективе) фискальной функции. Увеличение ставки подоходного налога для наиболее обеспеченных субъектов и уменьшение ее для бедных слоев населения может способствовать более равномерному распределению доходов, но вместе с тем подрывать стимулы к предпринимательской деятельности наиболее активных, предприимчивых, склонных к риску экономических агентов.

В связи с этими проблемами возникает вопрос о том, каким общим принципам должно соответствовать налогообложение. Можем ли мы описать некий идеал налоговой системы? Об этом пойдет речь в следующем вопросе данной лекции.

### 11.2. Принципы налогообложения

Рассмотрим характеристики так называемой идеальной налоговой системы. **Система налогообложения** — это совокупность норм, правил и институтов, занимающихся их реализацией, которые обеспечивают взимание налогов в стране.

В некоторых изданиях можно встретить названия «желательная налоговая система», «налоговая система гуманистического общества» и т. п. Речь идет о том, что в экономической теории принято относить к нормативному анализу (*что должно быть*) в отличие от позитивного (*что есть*). Перечисленные ниже шесть принципов и отвечают на вопрос, *как должно быть*, однако это не означает, что существующие в мире налоговые системы в действительности в полной мере соответствуют этим принципам.

1. **Принцип эффективности, или нейтральности**, означает, что налоги должны как можно меньше исказить сложившиеся на рынке отношения, соответствующие условиям свободной конкуренции (за исключением внешних эффектов, когда государственное вмешательство считается обоснованным).

2. **Принцип гибкости** связан с реакцией системы налогообложе-

ния на изменения экономической конъюнктуры. Например, в ситуации инфляции, когда повышается общий уровень цен, налоги также повышаются.

**3. Принцип административной простоты** означает, что налоговая система в целом характеризуется низкими административными издержками, прозрачностью и трудностью уклонения от уплаты налогов.

**4. Принцип приоритета личности** связан с тем, что налоговая система должна быть направлена на формирование равных возможностей, а не на создание равных условий для каждого гражданина. Налоговая система не должна строиться в соответствии с некими «государственными потребностями», которые подменяют собой потребности индивидов и изменяют свободный выбор гражданина.

**5. Принцип политической ответственности** означает, что налогоплательщики отчетливо сознают, за что именно они платят налоги. Следовательно, соответствие этому принципу позволяет более адекватно отражать предпочтения населения в отношении финансирования тех или иных общественных благ.

**6. Принцип справедливости** означает, что налоговое бремя не должно быть чрезмерно тяжелым для одних групп налогоплательщиков и весьма легким — для других. В связи с этим в экономической теории принято говорить о *горизонтальном и вертикальном равенстве*. Горизонтальное равенство означает, что люди, одинаковые во всех отношениях, одинаково облагаются налогом. Таким образом, система, построенная на основе горизонтального равенства, соответствует *принципу недискриминации* в налогообложении. Вертикальное равенство означает, что некоторые люди по своему положению должны платить более высокие налоги, чем другие. Например, лица, имеющие более высокий доход, должны уплачивать по более высоким предельным ставкам.

В связи с проблемой справедливости рассмотрим два наиболее известных принципа налогообложения, используемые на практике: принцип платежеспособности и принцип получаемых выгод.

**Принцип получаемых выгод.** Согласно этому подходу физические и юридические лица должны уплачивать налог пропорционально тем выгодам, которые они получают от государства. Например, тот, кто пользуется хорошими дорогами, должен платить налоги на поддержание дорог. Если так, то налоги должны платить автомобилисты. Но это редкий случай, когда можно более или менее точно определить конкретных лиц и размер получаемых ими

выгод. А как быть с владельцем маленького кафе недалеко от дороги? Мимо его заведения проезжает множество автомобилистов, которые оставляют в кафе деньги за выпитое и съеденное. Должен ли владелец этого кафе облагаться налогом по более высокой ставке, поскольку он получает выгоду от автомобильной дороги? А как быть в случае неполных семей? Должна ли мать-одиночка, получающая социальные пособия на детей, платить более высокие налоги? Очевидно, в таком случае сама идея помощи неполным семьям была бы искажена до неузнаваемости.

**Принцип платежеспособности.** Этот принцип означает, что налоги должны зависеть от размера получаемого дохода. Кто больше получает, тот и больше платит. На первый взгляд, это вполне справедливо, но и здесь возникают сомнения. Получается, что чем в большей степени индивиду свойственны инициатива, риск, предприимчивость, приносящие ему более высокие доходы, тем больше налогов он должен платить. Но эти сомнения могут быть отчасти развеяны встречным примером: сын миллионера, получивший огромное наследство в силу только своего родственного отношения и проводящий жизнь в праздности, должен уплатить налог на наследство, а также платить подоходный налог по более высоким ставкам. Принцип платежеспособности означает, что более богатые люди платят и абсолютно, и относительно более высокие налоги, чем бедные. В целом в большинстве стран с рыночной экономикой преобладает именно принцип платежеспособности, хотя на практике используется и принцип получаемых выгод.

Итак, рассмотренные выше принципы идеальной системы налогообложения подсказывают нам, в каком направлении должны совершенствоваться и реформироваться существующие налоговые системы.

### **11.3. Прогрессивное, пропорциональное и регрессивное налогообложение**

В зависимости от того, какую долю дохода уплачивает налогоплательщик в связи с изменением своего дохода, налогообложение может быть прогрессивным, пропорциональным или регрессивным.

**Прогрессивный** налог означает, что ставки растут по мере роста дохода. Тот, кто получает больший доход, уплачивает не только

большую сумму налога в абсолютном выражении, но и большую часть своего дохода (см. табл. 11.3).

**Регрессивный** налог означает, что у налогоплательщиков налог составляет большую часть низких доходов и меньшую часть высоких доходов. Сразу следует отметить, что регрессивные налоги чаще всего представлены косвенными налогами. Так, для богатых семей покупка телевизора, в цене которого заложен налог с продаж, представляет уплату меньшей суммы налога по сравнению с бедными семьями, покупающими такие же телевизоры.

Прямые налоги также могут быть регрессивными. С введением в действие части второй Налогового кодекса Российской Федерации (2000 г.) единый социальный налог взимается по регрессивной шкале, т. е. чем больше декларируемый работодателем объем фонда заработной платы, тем меньше в процентном отношении отчисления в социальные фонды.

**Пропорциональный** налог означает, что налоговая ставка остается неизменной независимо от размера дохода. Например, предельная налоговая ставка равна 20%. Следовательно, и тот, кто зарабатывает 3000 руб., и 30 000 руб. в месяц, 1/5 своего дохода уплачивает в виде налога. В России с 1 января 2001 г. введена 13%-ная ставка налога на доходы физических лиц, следовательно, подоходный налог в России является пропорциональным. Согласно статье 224 Налогового кодекса по ставкам 30 и 35% уплачиваются налоги по некоторым отдельным видам доходов.

Возвращаясь к вопросу о принципах налогообложения, заметим, что вопрос о том, какой налог — прогрессивный, пропорциональный или регрессивный — является наиболее справедливым, остается дискуссионным. В большинстве стран с рыночной экономикой подоходное налогообложение является прогрессивным. Многим людям это кажется справедливым. Но среди экономистов-теоретиков и политиков такого единодушия не существует. Например, Рональд Рейган, проводя налоговые реформы в США в 1981 и 1986 гг., полагал, что необходимо снижение ставок налога на богатых, поскольку свое состояние они получили благодаря большей предприимчивости, стремлению идти на риск и т. п. Налоговая реформа в современной России также связана со снижением налогового бремени на юридических и физических лиц. В течение 2001—2004 гг. были снижены ставки подоходного налога (введено пропорциональное налогообложение), налога на прибыль, налога на добавленную стоимость, отменен налог с продаж и осуществле-

ны другие мероприятия, призванные стимулировать деловую активность, расширить базу налогообложения и повысить собираемость налогов.

В связи с этим возникает вопрос об уровне оптимальной налоговой ставки. Об этом и пойдет речь в последнем вопросе данной лекции.

### 11.4. Кривая Лаффера

Каков оптимальный уровень налоговой ставки? И существует ли он вообще? А если существует, то может ли налоговая ставка быть одинаковой для всех стран независимо от их национальных особенностей, включающих многие компоненты экономического поведения людей (мотивация к труду, готовность платить налоги и т. д.)? Эти важные вопросы рассматриваются в связи с одной из наиболее известных в экономической теории кривых — **кривой Лаффера**<sup>1</sup>, которая описывает связь между ставками налогов и налоговыми поступлениями в государственный бюджет. Согласно концепции Лаффера стремление правительства пополнить казну, увеличивая налоговый пресс, может привести к противоположным результатам. Это и продемонстрировал американский ученый при помощи своей известной кривой (рис. 11.3).

На рис. 11.3 графически представлена интерпретация основной идеи Лаффера. Поступление налогов в госбюджет ( $T$ ), или налоговая выручка государства, откладывается на оси абсцисс, на оси ординат — предельная налоговая ставка ( $t$ ). В данном случае предполагается, что речь идет о ставке подоходного налога. По мере роста ставок налога от 0 до 100% доходы государственного бюджета будут вначале расти от 0 до некоего максимального уровня (точки  $M$ , соответствующей, допустим, 50% ставке налога), а затем снижаться опять до 0. Как видим, при 100%-ной ставке налога объем поступлений в госбюджет такой же, как и при нулевой ставке: доходы от налогов, поступающих в госбюджет, просто отсутствуют. Ставка налога, изымающая весь доход, является ничем иным, как конфискационной мерой, в ответ на которую легальная деятельность будет просто сворачиваться или «уходить в тень».

А. Лаффер считал, что если экономика находится, например, в точке  $K$ , то при снижении налоговых ставок налоговая выручка бу-

---

<sup>1</sup> Артур Лаффер — американский экономист (р. 1940).

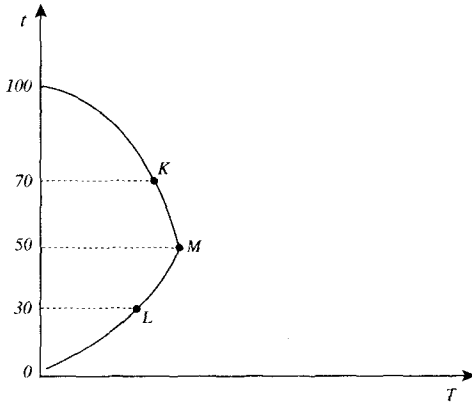


Рис. 11.3. Кривая Лаффера:

$t$  — ставка налогообложения;  $T$  — доходы государственного бюджета.

дет приближаться к точке  $M$ , т. е. к максимальному уровню доходов, поступающих в государственный бюджет. Этот результат, по Лафферу, связан с тем, что более низкие налоговые ставки могут повысить стимулы к труду, сбережениям и инвестициям и в целом приведут к расширению налоговой базы. Снижение налоговых ставок, вызывая стимулы к увеличению производства и занятости, уменьшит необходимость трансфертных выплат, например пособий по безработице, тем самым уменьшится социальная нагрузка на бюджет. Таким образом, если экономика находится в той области кривой Лаффера, которая выше точки  $M$ , мероприятия по снижению налоговых ставок приведут к увеличению доходов, поступающих в госбюджет. Повышение же налоговых ставок целесообразно лишь в той области, которая находится ниже точки  $M$ , например в точке  $L$ .

Критики идей Лаффера выдвинули ряд возражений. Во-первых, так ли эластично предложение труда, чтобы его реакция на снижение налоговых ставок вызвала значительный рост деловой активности? Эмпирические исследования показали, что нет однозначной зависимости между снижением налоговых ставок и увеличением предложения труда. Одни группы людей при ослаблении налогового бремени действительно готовы больше трудиться, в то время как другие, почувствовав себя богаче (увеличился располагаемый доход,  $Y - T$ ), предпочитают больше времени отдавать досугу.



Во-вторых, снижение налоговых ставок — это мероприятие, имеющее длительный лаг воздействия. Увеличение совокупного предложения возможно лишь в отдаленной перспективе, а не сразу же после снижения ставок. Следовательно, на краткосрочных временных интервалах возникает опасность сокращения доходов, поступающих в казну. В-третьих, кто может со стопроцентной уверенностью сказать, что существующая налоговая система соответствует тому отрезку кривой Лаффера, который находится выше точки *M*? А если в действительности налоговая система соответствует тому участку кривой, который расположен ниже точки *M*? Ведь тогда снижение налоговых ставок неизбежно вызовет уменьшение налоговых поступлений в бюджет.

Поскольку А. Лаффер был одним из весьма влиятельных консультантов администрации Р. Рейгана, его идеи в значительной мере были воплощены в налоговых реформах, проведенных США в 1981 и 1986 г.

Каков же результат применения на практике идеи снижения налоговых ставок для стимулирования совокупного предложения? Он оказался не совсем таким, как предполагалось в теоретических построениях А. Лаффера. Накопленный за первые шесть лет правления администрации Рейгана дефицит госбюджета оказался больше, чем суммарный государственный долг за 200 лет существования США, включая государственный долг, необходимый для финансирования двух мировых войн (к 1987 г. государственный долг США составил 2,4 трлн долл.).

Эмпирические исследования, посвященные влиянию снижения налоговых ставок на поступления в государственный бюджет, показали, что для экономики США 1980-х гг. налоговая система находилась ниже точки *M*. Таким образом, снижение ставок не привело к росту налоговой выручки государства. Очевидно, снижение налогового бремени не дает краткосрочного эффекта (в смысле быстрого наполнения доходов государственного бюджета) и проявляется в полной мере (при прочих равных условиях) лишь в долгосрочном аспекте.

В 2002—2003 гг. администрация Дж. Буша осуществляла политику снижения налоговых ставок для стимулирования экономической активности. Однако поступления в государственный бюджет не смогли превысить расходы, увеличившиеся в связи с ростом затрат на оборону, расходами на борьбу с терроризмом и др. Дефи-

цит федерального бюджета США к 1 октября 2004 г. составлял около 413 млрд долл.

Что же, гипотеза Лаффера совсем неверна? Нет, такой вывод был бы не вполне корректным. Ведь, действительно, государственные доходы могут быть максимизированы только при некотором оптимальном уровне ставки налога. *Не обязательно максимальная налоговая ставка ведет к максимизации доходов государства.* Это бесспорно, и кривая Лаффера наглядно свидетельствует о правоте этого утверждения. Главная трудность — найти ту точку, в которой действительно находится экономика (точнее, налоговая система страны), и соответственно определить оптимальный уровень налоговой ставки.

## ВЫВОДЫ:

1. Налоги — это обязательные сборы, взимаемые государством с юридических и физических лиц. Отличительный признак налогов — их принудительный характер. Налоги подразделяются на прямые и косвенные.

2. Налоговая база — стоимостная, физическая или иная характеристика объекта налогообложения. Налоговая ставка представляет собой величину налоговых начислений на единицу измерения налоговой базы.

3. Предельная налоговая ставка подоходного налогообложения отражает отношение прироста уплачиваемого налога к приросту полученного дохода. Средняя налоговая ставка — это отношение выплаченного налога к величине налогооблагаемого дохода.

4. Основные функции налогов — стимулирующая, перераспределительная и фискальная. Налоги, как правило, изменяют (искажают) экономическое поведение людей.

5. Налоговая минимизация — это целенаправленные действия налогоплательщика, позволяющие ему уменьшить свои налоговые обязательства перед государством. Избежание налогов (налоговая оптимизация) происходит в рамках закона; уклонение от уплаты налогов означает уменьшение налоговых обязательств в обход действующего законодательства.

6. Для измерения неравенства в распределении доходов и выработки политики их выравнивания используются такие показатели, как кривая Лоренца, коэффициент Джини и децильный коэффициент.

7. Идеальная налоговая система должна соответствовать шести основным принципам:

- эффективности, или нейтральности;
- гибкости;

- административной простоте;
- приоритету личности;
- политической ответственности;
- справедливости (в связи с которым рассматриваются принципы получаемой выгоды и принцип платежеспособности).

8. Налогообложение может быть прогрессивным, пропорциональным или регрессивным в зависимости от того, какую долю дохода уплачивает налогоплательщик в связи с изменением своего дохода.

9. Кривая Лаффера описывает связь между ставками налогов и налоговыми поступлениями в государственный бюджет. Оптимальная налоговая ставка максимизирует налоговую выручку государства.

### ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ:

налоги:

- прямые
- косвенные

налогообложение:

- прогрессивное
- пропорциональное
- регрессивное

налоговая ставка:

- предельная
- средняя

кривая Лоренца

коэффициент Джини

децильный коэффициент

принцип получаемых благ

принцип платежеспособности

кривая Лаффера

*taxes:*

- *direct tax*;
- *indirect taxes*;

*taxation:*

- *progressive*;
- *proportional*;
- *regressive*;

*tax rate:*

- *marginal*;
- *average*;

*Lorenz curve*;

*Gini coefficient*;

*decile coefficient*;

*benefits, principle of taxation*;

*ability-to-pay, principle of taxation*;

*Laffer curve*.

### ТЕСТЫ И ЗАДАЧИ:

1. К каким видам налогов — прямым или косвенным — вы отнесете следующие налоги:

- а) налог на добавленную стоимость;
- б) налог на доход от операций с ценными бумагами;
- в) налог на наследство;
- г) налог на владельцев транспортных средств?

2. Дайте свой комментарий следующему высказыванию знаменитого в XIX веке во Франции производителя шоколада Эмиля Ж. Менье: «Налог должен взиматься с вещи, но с человека — никогда».

3. Какие из перечисленных ниже схем вы отнесете к уклонению от уплаты налогов или к налоговой оптимизации:

- а) предприниматель не в полном объеме показывает в отчетности размер фонда заработной платы на своем предприятии;
- б) взрослый сын прописывается в квартире престарелой матери в ожидании получения по наследству этой жилой площади после ее смерти;
- в) импортер занижает стоимость ввозимых им товаров при заполнении необходимых документов на таможне;
- г) бизнесмен жертвует значительную часть своей прибыли в фонд благотворительности, отчисления в который не подлежат налогообложению.

4. Какой из известных вам принципов налогообложения (принцип получаемых благ или принцип платежеспособности) вы считаете целесообразным использовать при финансировании производства следующих благ и услуг:

- а) помещение для консержки при входе в подъезд многоквартирного дома;
- б) выплаты по временной нетрудоспособности;
- в) пособия инвалидам с детства;
- г) национальная оборона.

5. Постройте две кривых Лоренца на основании следующих данных:

а) распределение доходов до уплаты налогов и получения трансфертов:

- первые 20% населения получают 2% всего национального дохода;
- вторые — 10%;
- третьи — 15%;
- четвертые — 20%;
- пятые — 53%;

б) распределение доходов после уплаты налогов и получения трансфертов:

- первые 20% населения получают 5% национального дохода;
- вторые — 14%;
- третьи — 21%;
- четвертые — 25%;
- пятые — 35%.

Какая из кривых, на ваш взгляд, в большей степени отражает принцип справедливости при построении системы налогообложения?

6. «Чем выше ставки налогов, тем больше поступления в государственный бюджет». Дайте комментарий этому высказыванию, используя идею кривой Лаффера.

## Лекция 12

# НАЛОГОВО-БЮДЖЕТНАЯ ПОЛИТИКА

---

Маркиз... предлагал отменить все налоги на землевладение и сельскохозяйственные продукты, а также ввести обратно пропорциональный подоходный налог, который сильнее всего ударил бы по бедным и тем самым вынудил бы их более энергично развивать свою экономическую активность.

*Патрик Зюскинд<sup>1</sup>*

**Основные вопросы:**

- 12.1. Государственный бюджет и его структура
- 12.2. Бюджетный дефицит и способы его финансирования
- 12.3. Дискреционная и недискреционная налогово-бюджетная политика. Автоматические, или встроенные, стабилизаторы
- 12.4. Государственный долг и его социально-экономические последствия

## 12.1. Государственный бюджет и его структура

Важнейшим инструментом макроэкономического регулирования наряду с кредитно-денежной политикой является налогово-бюджетная политика государства<sup>2</sup>.

**Налогово-бюджетная политика** — это воздействие государства на уровень деловой активности посредством изменения государственных расходов и налогообложения. Налогово-бюджетная политика влияет на объем национального дохода и, следовательно, на объем производства и занятости, а также на уровень цен и направлена против нежелательных изменений экономической конъюнктуры, связанных как с безработицей, так и с инфляцией.

---

<sup>1</sup> Патрик Зюскинд — современный немецкий драматург и прозаик, автор знаменитого романа «Парфюмер» (р. 1949).

<sup>2</sup> Английский термин *fiscal policy* переводится на русский язык по-разному. В одних случаях — как *фискальная политика*, в других — как *налогово-бюджетная политика*. В настоящем издании мы будем использовать термин *налогово-бюджетная политика* как более точный по смыслу.

Если мы хотим определить содержание налогово-бюджетной политики, нужно прежде всего рассмотреть, что представляет собой государственный бюджет. Согласно определению ФСГС **государственный бюджет** — это форма образования и расходования фонда денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства и местного самоуправления. Годовой бюджет составляется на один финансовый год, который соответствует календарному году и длится с 1 января по 31 декабря.

Государственный бюджет можно рассматривать на стадии его окончательного утверждения законодательной властью как сумму *ожидаемых* налоговых поступлений и *предполагаемых* государственных расходов. Особый интерес представляет собой анализ *исполнения* государственного бюджета, в котором может наглядно проявиться расхождение между намерениями правительства и фактическими потоками расходов и доходов.

В ряде стран, помимо государственного бюджета, существуют и **внебюджетные фонды** социальной сферы. Таковые есть и в Российской Федерации.

В странах с федеративным государственным устройством, таких как США, Россия, Германия и др., принято различать федеральный бюджет и бюджеты штатов (республик), а также местные бюджеты (например, городские, муниципальные и т. п.). Разделение полномочий в области налогообложения и расходов между бюджетами разных уровней называется **налогово-бюджетным федерализмом**.

В российской статистике используется и понятие *консолидированный бюджет*, т. е. бюджет, складывающийся из федерального, регионального и местных бюджетов.

Через государственный бюджет перераспределяется значительная часть (от 30 до 55%) национального дохода стран с рыночной экономикой; в России — 31,1% (консолидированный бюджет, в 2003 г.). Примечательно, что данные о государственных расходах, а также о налоговых изъятиях могут многое сказать о степени вмешательства государства в экономику. Но однозначной зависимости долей государственных доходов или расходов в процентном отношении к ВВП от эффективности экономического развития страны не существует. Так, например, в СССР уровень государственной нагрузки на экономику был очень высоким и составлял приблизительно ту же величину, что и в странах с развитой рыночной экономикой, — более 50% ВВП (доходы государственного бюджета в

процентном отношении к ВВП). Однако уровень ВВП на душу населения и само «качество жизни» граждан капиталистических и социалистических стран различались не в пользу последних.

Рассмотрим, что представляет собой структура доходной и расходной статей *федерального бюджета* (без бюджетов субъектов федерации и местных бюджетов) на примере России (табл. 12.1).

Таблица 12.1

**Федеральный бюджет Российской Федерации в 2003 г.  
(в % к ВВП, по кассовому исполнению\*)**

<b>ДОХОДЫ</b>	
Налог на прибыль	1,3
Подоходный налог	0,0**
Единый социальный налог (ЕСН)	2,7
Косвенные налоги	8,5
НДС	6,6
Акцизы	1,9
Налог на внешнюю торговлю	13,7
Налог на внешнеэкономические операции	3,4
Прочие налоги, сборы и платежи	2,0
<b>ИТОГО налогов и платежей***</b>	<b>18,0</b>
Неналоговые доходы	1,3
<b>ВСЕГО ДОХОДОВ</b>	<b>19,4</b>
<b>РАСХОДЫ</b>	
Государственное управление	0,5
Национальная оборона	2,7
Международная деятельность	0,2
Судебная власть	0,2
Правоохранительная деятельность и обеспечение безопасности	1,9 0,3
Фундаментальные исследования	1,1
Услуги народному хозяйству	2,3
Социальные услуги	1,7
Обслуживание госдолга	6,9
Прочие расходы	17,7
<b>ВСЕГО РАСХОДОВ</b>	<b>1,7</b>
<b>ПРОФИЦИТ (+) / ДЕФИЦИТ (-)</b>	<b>- 2,2</b>
Внешнее финансирование	0,5
Внутреннее финансирование	- 1,7
Общее финансирование	

\*Кассовое исполнение бюджета равно сумме *израсходованных* распорядителями бюджетных средств, т. е. без учета средств, оставшихся на их счетах.

\*\*Эта цифра объясняется низкой долей налога на доходы физических лиц в федеральном бюджете. В абсолютных цифрах этот вид налога в 2003 г. составил 8974 тыс.

руб. По отношению к ВВП, составившему почти 13,3 трлн руб., это составит такую долю процента, которая не отражается даже тысячными его долями.

\*\*\*ЕСН включен в налоговые доходы.

Источник: [www.iet.ru](http://www.iet.ru) (Институт экономики переходного периода); [www.budgetrf.ru](http://www.budgetrf.ru)

*Дефицит (профицит) государственного бюджета* определяется как разница между доходами и расходами. Обычно дефицит (профицит) государственного бюджета измеряется в процентном отношении к ВВП. Положительная величина, которая получается при этом вычитании, называется профицитом, т. е. доходы превышают расходы государственного бюджета; отрицательная величина означает дефицит бюджета. Строка «Общее финансирование» показывает величину, равную по абсолютному значению дефициту или профициту, но взятую с обратным знаком. В свою очередь, общее финансирование можно разложить на внутреннее финансирование и внешнее финансирование. В России с 2000 г. наблюдается профицит государственного бюджета. Подробнее о дефиците или профиците бюджета речь пойдет в следующем вопросе лекции.

В странах с федеративным устройством доходы и расходы местных органов власти имеют несколько иную структуру, чем федеральный бюджет. В них отсутствуют расходы на национальную оборону, поддержку исследований космоса и т. п., но относительно большую долю занимают расходы на образование, медицинское обслуживание; местные республиканские налоги также отличаются от федеральных.

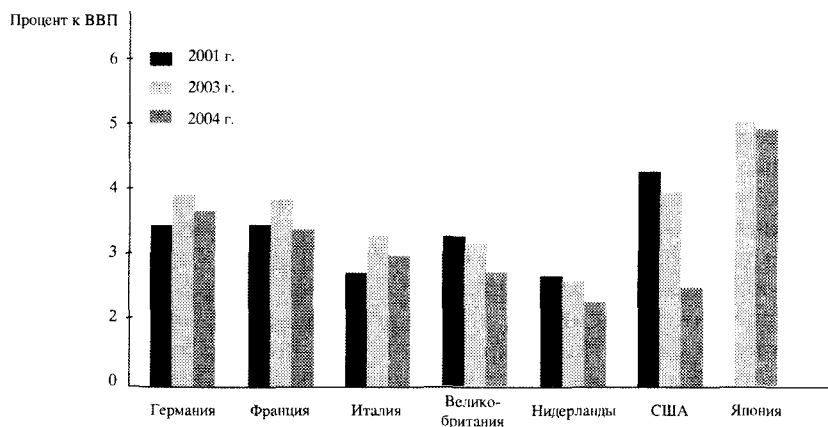
В заключение данного вопроса важно отметить, что *бюджет* — это всегда компромисс между различными социальными группами, которые представлены в законодательном органе избранными политиками. Ведь утверждение конкретных цифр бюджета — это не абстрактные математические упражнения. За утвержденными параметрами расходов стоят такие «бюджетополучатели», как работники здравоохранения, образования, регионы, рассчитывающие на дотации, военнослужащие и т. д. При неизменных объемах расходов увеличение бюджетных выплат одним группам населения может осуществляться лишь за счет урезания других статей расходов. Как нам уже известно из теории общественного выбора, утверждение парламентом объема и структуры расходов и доходов подвергается мощному давлению различных лоббистских групп, что нередко становится причиной принятия неэффективных с общественной точки зрения решений (см. лекцию 4).



## 12.2. Бюджетный дефицит и способы его финансирования

Расходы и доходы государственного бюджета не всегда совпадают. Если расходы больше доходов, то правительство сталкивается с **бюджетным дефицитом**. Противоположная ситуация, т. е. превышение доходов над расходами, называется **бюджетным профицитом**, или **излишком**. Принято различать первичный и общий дефицит государственного бюджета. **Первичный** дефицит — это общий дефицит государственного бюджета, уменьшенный на сумму процентных выплат по государственному долгу. По аналогии определяется и первичный профицит.

Следует заметить, что страны с рыночной экономикой чаще всего сталкиваются с дефицитом, а не профицитом государственного бюджета (рис. 12.1). Это характерно и для стран с развивающимися рынками, а также с экономикой переходного периода. Не случайно во всех известных учебниках по макроэкономике в разделах, посвященных государственному бюджету, рассматриваются проблемы, связанные именно с дефицитом государственного бюджета. В новейшей истории США государственный бюджет сводился к профициту лишь в 1998—2000 гг.



Источник: Вопросы экономики. 2003. № 12. С. 29

Рис. 12.1. Размер бюджетного дефицита в ряде стран, (% к ВВП) (2004 г. — прогноз)

В России после начала рыночных реформ бюджет сводился с дефицитом вплоть до 2000 г. И лишь с 2000 г. разница между доходами и расходами консолидированного бюджета стала положительной, т. е. бюджет начал сводиться с профицитом (табл. 12.2).

*Таблица 12.2*

**Дефицит и профицит консолидированного, федерального и территориальных бюджетов Российской Федерации (% к ВВП)**

Год	1998	1999	2000	2001	2002	2003
<b>Федеральный бюджет</b>						
Дефицит (-)	-3,2	-1,1	2,4	2,9	1,4	1,7
Профицит (+)						
<b>Территориальные бюджеты</b>						
Дефицит (-)	-0,3	0,0	0,5	0,0	-0,4	-0,4
Профицит (+)						
<b>Консолидированный бюджет</b>						
Дефицит (-)	-3,6	-1,1	2,8	2,9	1,0	1,4
Профицит (+)						

*Источник:* Российская экономика в 2003 году. Тенденции и перспективы. Вып. 25. М.: ИЭПП. С. 64.

В макроэкономической теории рассматриваются три вида дефицита государственного бюджета

**Фактический дефицит** — это отрицательная разница между фактическими (действительными) доходами и расходами государственного бюджета.

**Структурный дефицит** — это разность между доходами и расходами государственного бюджета, рассчитанная для уровня ВВП, соответствующего полной занятости. Другими словами, это та разница, которая *существовала бы*, если бы при действующей системе налогообложения и принятых законодательной властью государственных расходах в экономике наблюдалась бы полная занятость.

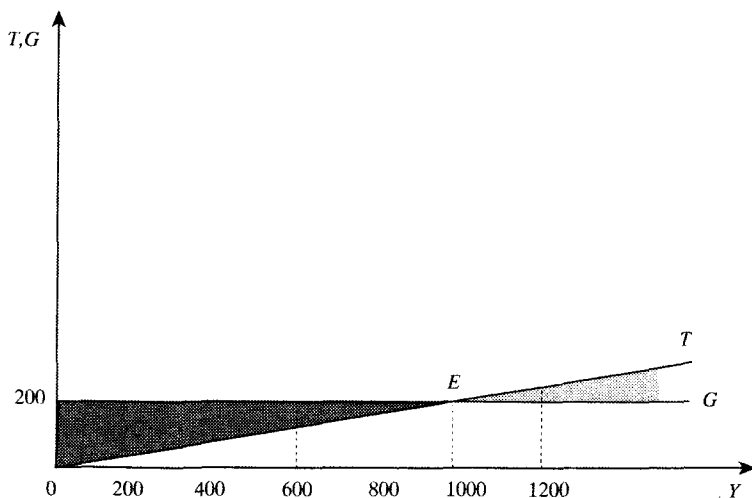
**Циклический дефицит** — это разница между фактическим и структурным дефицитом государственного бюджета. Циклический дефицит представляет собой следствие колебаний экономической активности в ходе делового цикла.

Графическое изображение бюджетного дефицита и бюджетного профицита дано на рис. 12.2.

В точке  $E$  наблюдается сбалансированный бюджет, т. е. налоговые поступления равны государственным расходам ( $T = G$ ). Более затененная область, находящаяся слева от точки  $E$ , показывает ситуацию бюджетного дефицита, а менее затененная — справа от точки  $E$  — ситуацию бюджетного профицита.

Различия между указанными ранее видами бюджетного дефицита легко представить графически (см. рис. 12.2). Допустим, что в стране действует пропорциональная система налогообложения. Предельная ставка подоходного налога ( $t$ ) составляет 20%, или 0,2. Уровень дохода, соответствующий полной занятости, составляет 1200 млрд руб. Если  $Y = 0$ , то  $T = 0$ ; при  $Y$ , равном 1000 млрд руб., налоговые поступления, т. е.  $T$ , составят:  $Y \times 0,2 = 1000 \text{ млрд руб.} \times 0,2 = 200 \text{ млрд руб.}$  Если доход составляет 1500 млрд руб., то налоговые поступления будут  $1500 \text{ млрд руб.} \times 0,2 = 300 \text{ млрд руб.}$  и т. д.

Предположим, что фактический  $Y$  равен 600 млрд руб., тогда  $T = 600 \text{ млрд руб.} \times 0,2 = 120 \text{ млрд руб.}$ ; при  $G = 200 \text{ млрд руб.}$ , **факти-**



*Рис. 12.2. Дефицит и профицит государственного бюджета:*

$G$  — государственные расходы;  $T$  — налоговые поступления;  $Y$  — доход (реальный ВВП)

ческий бюджетный дефицит составит  $(T - G) = 120$  млрд руб. — 200 млрд руб. = — 80 млрд руб.).

Но если бы при той же налоговой ставке и уровне  $G$  доход был бы 1200 млрд руб., т. е. соответствовал бы полной занятости, то не было бы и дефицита госбюджета:  $T = 1200 \times 0,2 = 240$  млрд руб.;  $G = 200$ ;  $T - G = 240 - 200 = 40$  млрд руб. (бюджетный профицит).

Каков же при этом циклический дефицит? Напомним, что он представляет собой разницу между фактическим и структурным дефицитом. В нашем примере он составит: — 80 — (+ 40) = — 120. Действительно, за счет чего фактический дефицит достигает величины — 80, если в условиях полной занятости государственный бюджет *сводился бы* с профицитом? Очевидно, за счет факторов экономической конъюнктуры (циклического дефицита), когда уменьшение дохода, вызванное снижением деловой активности, приводит и к снижению налоговых поступлений.

Как же финансируется бюджетный дефицит? Здесь можно провести аналогию с бюджетом отдельной семьи, или домашнего хозяйства. Если за какой-то период времени, например за год, расходы домашнего хозяйства превысили его доходы, то налицо дефицит бюджета. Как его покрыть? Можно продать часть имущества или занять деньги, т. е. прибегнуть к кредиту. Субъект домашнего хозяйства не может печатать деньги без риска угодить за решетку или облагать налогом своих соседей по дому для финансирования персонального дефицита. Но на макроэкономическом уровне правительство, столкнувшееся с проблемой бюджетного дефицита, имеет иные возможности для его покрытия.

Экономическая теория рассматривает два основных способа финансирования бюджетного дефицита:

1) выпуск новых денег, или эмиссионный способ финансирования;

2) займы (внутренние и/или внешние), что принято называть неэмиссионным способом финансирования бюджетного дефицита.

В определенном смысле можно сказать, что бюджетный дефицит покрывается *только за счет займов*, потому что и в первом из указанных способов мы видим заимствования Министерства финансов у Центрального банка страны. Ведь прибегать к печатанию новых денег, или «нажимать на печатный станок», для правительств многих стран оказывается невозможным. Так, в США по закону запрещено финансировать дефицит государственного бюджета печатанием новых банкнот, т. е. использовать так называемый *сеньо-*

раж<sup>1</sup>. Поэтому увеличение денежной массы в случае заимствований у ЦБ происходит иным путем. Рассмотрим его подробнее.

Итак, Министерство финансов берет в долг некоторую сумму у ЦБ, продав ему государственные ценные бумаги. Взамен этого ЦБ увеличивает сумму на текущем счете Министерства финансов. Последнее тратит эти средства, следовательно, они поступают на счета коммерческих банков. Таким образом, увеличиваются их резервы, и банки расширяют выдачу ссуд. Следовательно, растет денежная масса, в частности денежный агрегат *M1*. Денежная масса увеличивается за счет роста чекового обращения. Финансирование дефицита бюджета за счет роста денежной массы называется **эффектом монетизации**. В условиях, приближающихся к полной занятости, это может вызвать инфляционный рост цен. Вот почему первый способ финансирования дефицита государственного бюджета часто называют инфляционным.

Но как покрыть дефицит, не прибегая к эмиссии? Возможен ли неинфляционный способ финансирования дефицита? Для этого нужно занять на кредитном рынке средства не у ЦБ, а у коммерческих банков и населения. Государство, размещая свои облигации на кредитном рынке, вступает в конкуренцию с частным сектором. Теперь к спросу на кредит со стороны частных инвесторов добавится еще и спрос государства. Следовательно, при условии неизменного предложения денег процентные ставки возрастут. А если ставки увеличились, то частные инвестиции уменьшатся: мы знаем, что инвестиции и процентные ставки связаны обратно пропорциональной зависимостью. Сократятся и те потребительские расходы, которые относятся к покупкам товаров длительного пользования — ведь потребительский кредит станет дороже. В результате государство вытеснит с кредитного рынка частных заемщиков. Расходы государства при таком способе финансирования дефицита вырастут, но на некоторую величину сократятся частные инвестиции.

В этом суть **эффекта вытеснения**: *налогово-бюджетная политика, направленная на стимулирование деловой активности посредством увеличения государственных расходов, приводит к росту процентной ставки и вытеснению частных инвестиционных расходов (или других компонентов совокупного спроса)*.

---

<sup>1</sup> *Сеньораж* — доход, получаемый государством вследствие его монопольного права на эмиссию денег.

Долгосрочные последствия внутренних заимствований для покрытия дефицита госбюджета могут оказаться более серьезными, чем может показаться на первый взгляд. Главное, что они чреватые такими же инфляционными последствиями, как и монетизация, о которой говорилось выше. Во-первых, сокращение совокупного предложения (перелив частных инвестиций из реального сектора в финансовый вследствие высоких ставок процента по государственным ценным бумагам) при неизменном, а тем более растущем совокупном спросе вызывает давление на общий уровень цен в сторону его повышения. Во-вторых, наращивание новых займов может привести к тому, что львиная доля расходов госбюджета будет направлена на выплату процентов по государственным облигациям. На другие же статьи расходов — социальные выплаты, здравоохранение, просвещение — средств будет все меньше и меньше, и тогда государству придется включать печатный станок, чтобы избежать социальных конфликтов. А эмиссия всегда несет в себе инфляционную заразу, сколько бы ни говорилось о «точечной», «контролируемой» эмиссии и прочих видах денежной накачки. В-третьих, способность государства справиться с обслуживанием внутреннего и внешнего долга может привести к снижению стоимости национальной валюты. В условиях, когда значительная доля потребительского рынка представлена импортными товарами, снижение стоимости отечественной валюты может сопровождаться повышением общего уровня цен в стране (российский опыт лета—осени 1998 г. наглядно подтверждает это).

Таким образом, можно сделать вывод о *тесной связи между налогово-бюджетной и кредитно-денежной политикой*. Бюджетный дефицит и способы его покрытия влекут за собой необходимость продуманной координации налогово-бюджетных и кредитно-денежных мероприятий.

### **Дискреционная и недискреционная налогово-бюджетная политика.**

## **12.3. Автоматические, или встроенные, стабилизаторы**

По аналогии с кредитно-денежной политикой налогово-бюджетную политику также можно подразделить на два типа: дискреционную (гибкую) и недискреционную.

**Дискреционная** налогово-бюджетная политика — это *сознательное* манипулирование со стороны законодательной власти налогом-обложением и государственными расходами с целью воздействия на уровень экономической активности. Речь идет о воздействии, оказывающем влияние на изменения объема производства, занятости, уровня цен и ускорение экономического роста. В этом определении важно обратить внимание на то, что законодательные органы действуют целенаправленно, принимая соответствующие законы, касающиеся объема государственных расходов, ставок налогообложения, введения новых налогов и т. п.

Все эти меры оказывают воздействие как на совокупный спрос, так и на совокупное предложение. В рамках кейнсианского подхода дискреционная налогово-бюджетная политика предусматривает непосредственное воздействие на совокупные расходы. При изменении любого из компонентов совокупного спроса, будь то потребительские расходы, капиталовложения, государственные расходы, чистый экспорт, возникают мультипликативные эффекты, приводящие к соответствующему изменению дохода.

Рассмотрим дискреционную стимулирующую налогово-бюджетную политику. Допустим, что правительство в условиях спада экономики приняло решение увеличить на 20 млрд руб. государственные закупки (а это делается за счет средств бюджета), т. е.  $\Delta G = 20$  млрд руб.; предположим, что предельная склонность к потреблению ( $MPC$ ) равна 0,8; соответственно предельная склонность к сбережению ( $MPS$ ) составит 0,2; при этих условиях мультипликатор ( $k$ ) равен 5 ( $1 / MPS = 1/0,2$ ). Прирост дохода составит:

$$\Delta Y = \Delta G \times k (20 \times 5) = 100 \text{ млрд руб.}$$

Здесь очень важно подчеркнуть, *что увеличение правительственных расходов финансируется не за счет притока налоговых поступлений*. В нашем примере источником государственных расходов является бюджетный дефицит. Власти сознательно идут на этот шаг, стремясь добиться увеличения совокупного спроса и достижения уровня полной занятости.

Если же экономика «перегрета», то правительство может снизить уровень государственных расходов. Тогда это приведет к соответствующему уменьшению дохода — в нашем примере на 100 млрд руб. ( $20 \times 5 = 100$ ).

Стабилизировать совокупный спрос на уровне, соответствующем полной занятости, можно и другим способом. Речь идет о ма-

нипулировании налогообложением. Например, государство вводит *аккордный налог*, т. е. налог постоянной величины, который дает одну и ту же сумму налоговых поступлений при любых размерах национального дохода. Это известное упрощение, так как в реальности в большинстве стран используется прогрессивная система налогообложения, т. е. с ростом дохода увеличивается предельная налоговая ставка.

Что произойдет с расходами на потребление и сбережение после введения аккордного налога? Естественно, если уменьшится располагаемый доход ( $Y - T$ ), то сократятся и потребление, и сбережение. Потребление уменьшится, но не ровно на 20 млрд руб. Почему? Следует вспомнить о *MPC* и *MPS*. Если  $MPC = 0,8$ , то потребление сократится:  $20 \times 0,8 = 16$  млрд руб. Сбережения также уменьшатся:  $20 \times 0,2 = 4$  млрд руб. В итоге доход уменьшится:

$$\Delta T \times MPC \times k = 20 \times 0,8 \times 5 = 80.$$

Повышение налогов на 20 млрд руб. привело к уменьшению дохода на 80 млрд руб. Мы могли бы прийти к этой же цифре, используя формулу налогового мультипликатора ( $m_T$ ).

Его можно рассчитать по формуле:

$$m_T = -(MPC / MPS). \quad (12.1)$$

В нашем примере  $m_T$  составляет  $-(0,8 / 0,2) = -4$ . Таким образом, умножив 20 млрд руб. на  $-4$ , мы получим уменьшение дохода на 80 млрд руб.

Итак, при борьбе со спадами в экономике правительство может как увеличивать государственные расходы, так и снижать налоги.

Что же сильнее влияет на экономику? Как показывает наш пример, более стимулирующий эффект оказывает политика государственных расходов (доходы уменьшились на 100 млрд руб.) При этих мерах происходит *непосредственное* воздействие на совокупные расходы. А изменение налогов *косвенно* влияет на уровень национального дохода, так как затрагивает величину располагаемого дохода ( $Y - T$ ).

Итак, **дискреционная стимулирующая** налогово-бюджетная политика предполагает рост государственных расходов и (или) снижение налоговых ставок. Напротив, **дискреционная сдерживающая** налогово-бюджетная политика предусматривает снижение государственных расходов и (или) повышение налоговых ставок.



Как отмечалось выше, стимулирующая политика может сопровождаться дефицитом бюджета, т. е. превышением текущих государственных расходов над доходами. Главная цель этой политики — борьба со спадами и соответственно с циклической безработицей. Но не будем забывать о лагах регулирования. Принимая решение о проведении дискреционной налогово-бюджетной политики (т. е. сознательно изменяя величину государственных расходов или ставок налогов), правительство должно ясно представлять, на каком из отрезков траектории циклического развития находится экономика. Действительно ли в экономике наблюдается спад и такое нежелательное изменение совокупного спроса нужно блокировать стимулирующей налогово-бюджетной политикой?

Итак, мы подходим к сложнейшей проблеме в проведении налогово-бюджетной политики: *проблеме выбора времени*. «Дорого яичко к Христову дню!» — гласит русская поговорка. Так и стимулирующая налогово-бюджетная политика хороша именно в период спада. Но о том, что происходит с ВВП *в текущем* квартале, мы узнаем из отчета статистических служб лишь *в конце* квартала. Проведем аналогию: о том, что заболел гриппом, человек узнает не в тот момент, когда в его организм проник вирус, а лишь тогда, когда начали проявляться симптомы болезни. Политика экономической стабилизации должна основываться на прогнозах, а краткосрочные экономические прогнозы, по ироничному выражению американского экономиста П. Хейне, не только точной наукой, но и уважаемым ремеслом трудно назвать. Предположим, резко упали цены на акции. Что это — спад? Нужно немедленно начинать проводить в жизнь стимулирующую налогово-бюджетную политику? А если это падение цен вызвано не экономическими, а политическими причинами? И вот государство начинает наращивать государственные расходы, но тем самым оно только стимулирует инфляционные процессы, потому что на самом деле никакого спада не было. Но даже если государство точно определило, что в экономике начался спад (вспомним об известном нам из лекции 7 индексе опережающих показателей экономической конъюнктуры), нужно еще время, чтобы продумать, какие конкретные налогово-бюджетные мероприятия осуществить, и просчитать последствия введения новых законов. Налоговые законопроекты и программы государственных расходов нужно провести через парламент. Другими словами, мы имеем большой лаг между осознанием проблемы и принятием конкретного решения (известный нам лаг принятия решения — см. лекцию 3). Таким образом, нужный момент будет упущен. Ре-

ально снижение налогов может начаться тогда, когда в экономике и без всяких правительственных решений начался подъем, а такая стимулирующая политика только спровоцирует инфляцию.

Фактор времени важен и при сборе налогов: в период высокой инфляции поступления в бюджет от прямых налогов успевают обесцениться в промежуток времени между получением дохода и уплатой налога — налицо так называемый **эффект Танзи—Оливеры**.

Итак, фактор времени осложняет дискреционную налогово-бюджетную политику. Но этого недостатка лишен другой тип макроэкономической политики, а именно недискреционная, или автоматическая, налогово-бюджетная политика: здесь отсутствует лаг принятия решений.

**Недискреционная налогово-бюджетная политика** — это **автоматические изменения в уровне налоговых поступлений, независимые от принятия решений правительством**. Ведь законодательный орган определяет только *ставки налогов, а не размер налоговых поступлений*. Недискреционная налогово-бюджетная политика является результатом действия **автоматических, или встроенных, стабилизаторов**, т. е. таких механизмов в экономике, которые уменьшают влияние реального ВВП на изменения совокупного спроса. Главные из них — пособия по безработице и прогрессивное налогообложение.

На рис. 12.3 представлен механизм действия такого встроенного стабилизатора, как прогрессивное налогообложение.

Как видно из рис. 12.3, наклон ломаной кривой ( $T$ ) на каждом из ее участков зависит от ставки налога ( $t$ ). Равенство расходов и доходов государственного бюджета наблюдается в точке  $E$ . Налоговые поступления при каждом уровне дохода определяются по формуле:  $Y \times t = T$ . Например, если доход ( $Y$ ) составляет 500 млрд руб., то при налоговой ставке 0,2 (20%) налоговые поступления составят 100 млрд руб. При более высоком уровне дохода повышается и налоговая ставка, и кривая  $T$  становится более крутой; и наоборот, при снижении дохода величина  $t$  уменьшается и кривая  $T$  принимает более пологий вид.

По мере спада производства уменьшается реальный выпуск, налоговые поступления автоматически также уменьшаются. Ведь с меньших доходов уплачивается и меньше налогов. При этом налоговые поступления сокращаются автоматически (так как налоговые ставки уже установлены законодательной властью на определенный период). Вспомним, что подоходный налог и налог на прибыль корпораций в странах с рыночной экономикой — основная часть дохо-

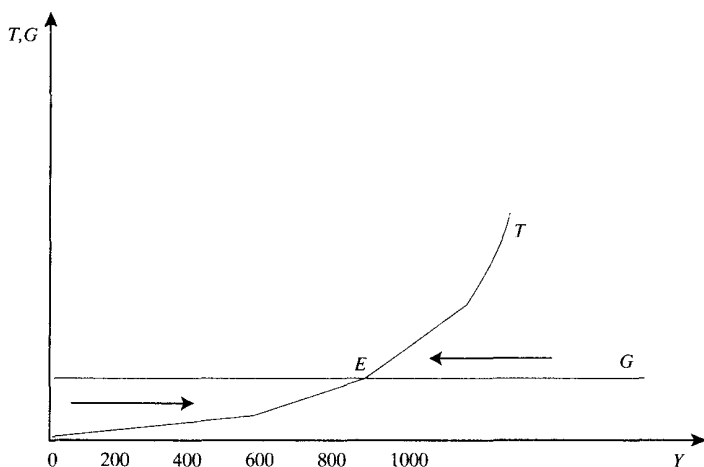


Рис. 12.3. Налоговое бремя и встроенные стабилизаторы

дов, поступающих в бюджет. Эти налоги взимаются по прогрессивной шкале. И если в период спада доходы уменьшаются, то одновременно уменьшается и налоговое бремя. Иначе говоря, в период спада более легким становится налоговый пресс и тем самым смягчается экономический спад. Кроме того, во время спада и сопровождающей его циклической безработицы увеличившийся бюджетный дефицит означает, что автоматически увеличивается общая сумма пособий безработным и другие социальные выплаты. Таким образом, благодаря встроенным стабилизаторам во время спадов наблюдается определенный прирост доходов (меньшее налоговое бремя, больше пособий), экономика сама стремится к уровню точки  $E$ , и колебания совокупного спроса оказываются не столь сильными.

Противоположная ситуация наблюдается во время подъема экономики. В этом случае налоговые поступления *автоматически возрастают* в связи с той же прогрессивной системой налогообложения. Налоговый пресс усиливается и тем самым сдерживается экономический рост. Автоматически уменьшаются и пособия по безработице. Следовательно, размах колебаний совокупного спроса, как и в случае со спадом, оказывается меньшим. Следовательно, *бюджетные дефициты оказывают стимулирующее, а бюджетные профициты (излишки) — сдерживающее воздействие* на экономику. Бюд-

жетный дефицит помогает бороться со спадом (безработицей), а бюджетные профициты — с «перегревом» экономики, с инфляцией.

Экономисты-теоретики положительно оценивают роль недискреционной, или автоматической, налогово-бюджетной политики, полагая, что в послевоенный период она играла роль стабилизатора и способствовала более плавному развитию экономики западных стран.

И все-таки надо подчеркнуть, что встроенные стабилизаторы вообще не могут на 100% предотвратить нежелательные колебания совокупного спроса (в сторону и уменьшения, и повышения). Но они способны *уменьшить размах колебаний*, по некоторым оценкам, приблизительно на 1/3.

В одном из ранних изданий своего известного учебника «Экономика»<sup>1</sup> П. Самуэльсон привел поучительную аналогию между автоматической налогово-бюджетной политикой и действием автопилота: «В настоящее время автопилот может держать самолет почти стабильно, пока пилот дремлет. Но если произошло что-то необычное, пилот должен снова взять руль. Еще никто не нашел приспособления, обладающего всей гибкостью человека. Точно так же и в социальной сфере: ни одна нация еще не достигла той стадии, чтобы создать для себя набор конституционных процедур, которые исключили бы необходимость проведения дискреционной политики».

Правительства промышленно развитых стран проводят комбинированную налогово-бюджетную политику, сочетающую дискреционные и недискреционные методы.

До сих пор мы говорили о налогово-бюджетной политике, направленной на стабилизацию совокупного спроса. Однако в середине 1970-х гг. в экономической теории получило развитие другое теоретическое направление, альтернативное кейнсианскому. Речь идет об **экономической теории предложения**, или экономике предложения. Одним из наиболее видных представителей этого направления является уже известный нам американский экономист А. Лаффер. Странники экономики предложения полагают, что главную роль в экономических процессах играет не динамика совокупного

---

<sup>1</sup> Имеется в виду пятое издание этого учебника, переведенное на русский язык и вышедшее в издательстве «Прогресс» еще в 1964 г., откуда и приводится цитата (см. с. 384 указанного издания). Тогда этот учебник был издан с грифом «для научных библиотек» и в книжных магазинах отсутствовал. Качество его перевода оставляло желать много лучшего. Например, в приведенной цитате, очевидно, речь идет не о «руле», а о «штурвале» самолета.

спроса, а изменения совокупного предложения. Государство должно больше внимания уделять именно ему, а для этого необходимо снизить налоговое бремя, стимулировать конкуренцию и вообще провести широкое дерегулирование экономики. Все эти меры, по мнению сторонников экономики предложения, будут оказывать *стимулирующее влияние* на сбережения, инвестиции, способствовать увеличению предложения труда и расширению налоговой базы в целом. В результате налоговые поступления в государственный бюджет при снижении налоговых ставок не снизятся, а наоборот, увеличатся (см. предыдущую лекцию — вопрос о кривой Лаффера). Эти доводы однозначно эмпирически не были подтверждены, тем не менее теоретические модели и практические рекомендации сторонников экономики предложения остаются предметом оживленных дискуссий в современной макроэкономике.

## **12.4. Государственный долг и его социально-экономические последствия**

**Государственный долг** — это сумма накопленных в стране за определенный период бюджетных дефицитов за вычетом накопленных бюджетных профицитов, или излишков. Таким образом, с понятием государственного долга тесно связан рассмотренный выше дефицит государственного бюджета.

Различают внутренний и внешний долг государства.

**Внутренний долг** — это то, что государство взяло займы для финансирования дефицита государственного бюджета *внутри страны*. Другими словами, внутренний государственный долг — это долг перед резидентами.

**Внешний долг** — это займы государства у граждан и организаций за рубежом, т. е. внешний государственный долг — это долг перед нерезидентами.

Причины образования государственного долга в разных странах имеют свою историю. Например, в США государственная задолженность, накопившаяся к концу 1980-х — началу 1990-х гг. (около 5,5 трлн долл.), вызвана следующими причинами. Во-первых, войнами, требовавшими огромных государственных расходов и приводившими к дефициту государственного бюджета. Финансирование же его осуществлялось за счет выпуска государственных облигаций. Во-вторых, периодическими спадами, при которых налоговые поступления уменьшались и при прочих равных условиях увеличивал-

ся дефицит бюджета. Особо неблагоприятными в этом отношении были Великая депрессия 1929—1933 гг., кризисы 1974—1975 и 1980—1982 гг., увеличение расходов на оборону и борьбу с терроризмом в 2001—2003 гг. В-третьих, результатами действия правительства в русле макроэкономической политики, называемой «рейганомикой». Одной из наиболее характерных ее черт было масштабное сокращение ставок налогов в 1980-е гг. (налоговые реформы 1981 и 1986 гг.), аналогичные по духу налоговым реформам Дж. Буша в 2001—2003 гг. На начало 2004 г. общая сумма внешнего долга США составила более 6 трлн долл., а дефицит федерального бюджета в 2004 финансовом году, как отмечалось ранее, составил 413 млрд долл.

Образование государственного долга в России (на начало 2004 г. сумма внутреннего и внешнего долга составляла около 140 млрд долл.) имеет свою специфическую историю. Прежде всего отметим ту часть внешнего долга бывшего СССР, которую Российская Федерация приняла на себя — 102 млрд долл. Остальная задолженность сформировалась вследствие заимствований российского правительства в 1992—1998 гг. на внешнем (около 25 млрд долл.) и на внутреннем рынках (более 70 млрд долл.). Здесь имеются в виду займы у международных финансовых организаций — Международного валютного фонда (МВФ) и Всемирного банка, а также займы у российских инвесторов.

Как отмечалось выше, государство может использовать продажу своих облигаций для финансирования дефицита госбюджета. Поскольку российскому правительству так и не удалось ни за один год из семи лет рыночных преобразований принять сбалансированный бюджет, начиная с 1995 г. дефицит покрывался за счет внутренних и внешних займов. Напомним, что до 1995 г. Минфин покрывал дефицит за счет прямых заимствований у Центрального банка, т. е. осуществлял монетизацию государственного долга. Эта практика была прекращена в 1995 г. Выпуская государственные краткосрочные облигации (ГКО) и облигации федерального займа (ОФЗ), правительство стремилось финансировать свои расходы неинфляционным путем. Однако мобилизованные средства использовались неэффективно, т. е. направлялись на поддержку нерентабельных предприятий, убыточных отраслей (например угольную промышленность), субсидии депрессивным регионам, чеченскую войну, содержание непомерно разросшегося бюрократического аппарата и т. п. Структурной же перестройке экономики, поддержке малого и

среднего предпринимательства, продуманной промышленной политике не уделялось должного внимания. Таким образом, расширения налогооблагаемой базы не происходило и соответственно собираемость налогов в госбюджет оставляла желать много лучшего. Тяжелое фискальное бремя, вообще отсутствие налоговой реформы способствовали уклонению от налогообложения многих предприятий, а значит, сокращался объем налоговых поступлений. При этом финансовые структуры (коммерческие банки, страховые компании, пенсионные фонды, инвестиционные фонды) приобретали ГКО в расчете на их чрезвычайно высокую (по меркам стран с развитой рыночной экономикой) доходность, составлявшую в отдельные периоды до 200% годовых. Нерезиденты (на рынке ГКО к середине 1998 г. их доля составляла около 30%) также приобретали ГКО, привлеченные их высокой доходностью. Когда приходило время выплаты процентов и погашения по ГКО, в бюджете на это средств не было, и государственный долг рефинансировался.

**Рефинансирование долга** — это выпуск новых серий государственных ценных бумаг, выручка от которых идет на выплату процентов по предыдущим сериям. Таким образом, правительство России выстраивало «финансовую пирамиду»<sup>1</sup>, которая рухнула 17 августа 1998 г., когда было объявлено о замораживании выплат по внутренним долгам и 90-дневном моратории на выплату долгов коммерческими банками своим внешним кредиторам.

Каковы же социально-экономические последствия задолженности? По мнению некоторых экономистов-теоретиков, проблемы государственного долга во многом мнимые и надуманные: государство не может обанкротиться. Как отмечается во многих стандартных курсах по макроэкономике, опасения, связанные с возможностью банкротства государства, несостоятельны в силу целого ряда причин.

Во-первых, государство не может обанкротиться, поскольку оно имеет возможность рефинансировать свой долг (это уже было рассмотрено выше на примере России). Такая схема финансирования бюджетного дефицита в экономической теории называется **схемой Понзи**.

---

<sup>1</sup> Выражение «финансовая пирамида» используется здесь лишь как широко известная метафора. Строго говоря, рефинансирование как таковое — явление нормальное для налогово-бюджетной политики государства, особенно если удастся достичь оптимального сочетания долгосрочных и краткосрочных государственных облигаций.

Американский бизнесмен Чарльз Понзи летом 1920 г. собрал 9,5 млн долл. с 10 000 инвесторов, продавая им долговые обязательства с обещанием выплатить 50% прибыли через 45 дней. Эти обязательства подкреплялись им за счет собственного предприятия, выпускающего почтовые купоны в Бостоне. Понзи оплатил долговые обязательства первым инвесторам, после чего весть о сверхвысоких доходах распространилась в обществе, захватив воображение легковверных вкладчиков. Но надежды на быстрое обогащение не оправдались, так как долговые обязательства первых вкладчиков были оплачены за счет доходов от продажи новых обязательств инвесторам, позднее включившимся в эту «финансовую пирамиду». Чем заканчиваются подобные игры, хорошо известно многим российским гражданам: достаточно вспомнить историю с «МММ», банком «Чара» и т. п.

Во-вторых, согласно Конституции только государство может облагать население и бизнес налогами, для того чтобы иметь источник выплат по долгу, чего не может позволить себя частная фирма.

В-третьих, только государство обладает монопольным правом на эмиссию, поэтому трудно представить себе банкротство того экономического субъекта, который в случае необходимости всегда может включить печатный станок<sup>1</sup>.

Что можно ответить по существу данной аргументации? Действительно, для обслуживания внутреннего и внешнего долга можно прибегнуть к рефинансированию. Но обращаться к этому способу государство может (без боязни стать банкротом) лишь до известных пределов. Если все новые и новые выпуски государственных облигаций направляются не на структурные преобразования экономики, стимулирование научно-технического прогресса, создание новых рабочих мест, т. е. на то, что расширяет базу налогообложения и является источником выплат процентов по госзаймам, то рано или поздно «финансовая пирамида» рухнет. Из каких источников выплачивать проценты? Если налоги собираются плохо, если экономика «уходит в тень», то приходится все большую часть расходов госбюджета тратить на выплаты процентов, а не на социальные программы, поддержку реального сектора и т. п. Это касается не только внутреннего, но и внешнего долга.

---

<sup>1</sup> См. подробнее эти доводы: *Макконнелл К., Брю С.* Экономикс. М.: ИНФРА-М., 2002. С. 419. Говоря об опасениях банкротства нации, авторы известного учебника прямо пишут: «Все это надуманные проблемы».



Заметим, что важно знать не просто абсолютную величину долга, а его соотношение с ВВП. По этому показателю к началу 1998 г. Россия находилась не в самом худшем положении (около 50% ВВП). Критерий Маастрихтского договора 1992 г., или Маастрихтский стандарт<sup>1</sup>, устанавливал показатель совокупного государственного долга (внутреннего и внешнего) на уровне 60% ВВП, а дефицит госбюджета не должен превышать 3% ВВП. Проблемы правительства России в 1998 г. вызваны неблагоприятной структурой нашего долга: он был «короткий» (займы на непродолжительный период времени) и «горячий», т. е. по нему должны выплачиваться очень высокие проценты. Интересно, что обслуживание внешнего долга обходилось нам дешевле: так, например, по договоренности с Мировым банком нам предоставлялся кредит в сумме 1,5 млрд долл. с условием выплаты всего 5,9% годовых, в то время как ставка процента по ГКО в середине 1998 г. доходила до 200%. Когда же бюджетных средств уже не хватает, **государство может объявить об отказе выплачивать проценты и погашать свои обязательства перед внутренними или внешними инвесторами, т. е. объявить суверенный дефолт.** А это и есть банкротство государства.

Повышать же налоги для финансирования выплат по долгу можно скорее теоретически. Речь идет о верхней границе налоговых изъятий в государственный бюджет. В современных промышленно развитых странах она составляет около 50% ВВП. Что касается России, то сокращение налогооблагаемой базы привело к тому, что собранные налоги в июле 1998 г. не достигали даже 15% от ВВП. И наконец, финансирование государственного долга с помощью печатного станка — это прямой путь к гиперинфляции, сам факт которой свидетельствует о банкротстве правительства, допустившего ее.

Еще один довод в пользу того, что государственный долг не столь опасное явление, каким его нередко представляют, формулируется следующим образом: наш внутренний долг — это то, что мы должны сами себе. Поэтому нет нужды опасаться, что бремя долга ляжет на плечи будущего поколения. Аналогия между частными и государственными долгами, утверждают сторонники этого подхода, неуместна (например, отец, отойдя в мир иной, оставил в наследст-

---

<sup>1</sup> Перечень макроэкономических показателей, соответствие которым позволяло европейской стране в 1999 г. участвовать в реализации Маастрихтского соглашения (1992 г.) о единой евровалюте. Позднее, по настоянию правительства ФРГ, был заключен «Пакт стабильности и роста» (1997 г.), который должен был обеспечить гарантии исполнения маастрихтских критериев.

во сыну долг, который он по законам страны обязан уплатить). С государственным долгом дело обстоит по-иному. С одной стороны, государственная облигация — это пассив государства, т. е. его обязанность платить. С другой стороны, облигация в руках инвестора, ее приобретшего, — это актив, по которому он будет получать доход и в конце концов она будет ему погашена. Иными словами, государственный долг можно рассматривать как элемент богатства частного сектора. Так что будущее поколение не стоит оплакивать — ведь именно оно получит выплаты по государственным облигациям, которые приобрели их родители.

По поводу этого аргумента можно заметить, что несмотря на смутное ощущение, что государственный долг — это наша задолженность самим себе, проблема бремени для будущих поколений является вполне реальной. Не будем забывать об эффекте вытеснения. Действительно, вытеснение частных инвестиций в результате государственных займов в долгосрочной перспективе приведет к сокращению производственного потенциала нации. В России за период 1992—1998 гг. частные инвестиции из реального сектора перетекали в финансовый, так как гораздо прибыльнее было вкладывать деньги в ГКО с доходностью 100 — 200% годовых, чем в реальный сектор экономики, в котором норма прибыли, как правило, не превышала 15—20%. По сути, происходило «вымывание» капитала из реального сектора экономики.

Итак, очевидно, что к концу 1990-х гг. в связи с государственной задолженностью многих стран (как развитых, так и с развивающимися рынками) возникло такое количество проблем, что серьезно говорить о *надуманной* опасности банкротства государства не приходится.

Следует отметить, что, по крайней мере, две важнейшие проблемы государственного долга всегда признавались большинством экономистов как действительно серьезные: эффект вытеснения, о котором речь шла выше, и проблема погашения и обслуживания внешнего долга. В последнем случае уже нельзя утверждать, что «нация должна самой себе». Внешний долг означает, что происходит утечка ресурсов из страны-должника. Необходимо наращивать экспорт и сокращать импорт, чтобы иметь источник выплаты процентов по обслуживанию внешнего долга. Абсолютная величина внешней задолженности сама по себе еще не дает оснований говорить об угрозе внутреннему потреблению, «тисках зависимости» от иностранного государства-кредитора, утечке ресурсов, подрывающих производственный потенциал страны и т. п. Важно знать

относительные показатели внешнего долга, т. е. принятые в международных сопоставлениях *коэффициенты долговой нагрузки*:

- долг по отношению к ВВП;
- долг по отношению к экспорту;
- обслуживание долга (выплата процентов) по отношению к экспорту.

*Критическими*, или *пороговыми*, для внешних займов являются следующие показатели:

- отношение долга к ВВП не выше 80% (по Маастрихтским критериям не выше 60%, как отмечалось ранее);
- долг по отношению к экспорту — не более 200%;
- отношение стоимости обслуживания внешнего долга к экспорту — не более 15—20%.

Таким образом, проблемы государственного долга затрагивают широкий спектр социально-экономических последствий внутренних и внешних заимствований как в краткосрочной, так и долгосрочной перспективе. Не случайно во многих странах приняты *правила налогово-бюджетной политики*, в той или иной форме регламентирующие способы внутренних и внешних заимствований, устанавливающие предельные значения для размеров дефицита государственного бюджета или правило сбалансированного бюджета (равенство доходов и расходов бюджета в течение финансового года или в рамках одного цикла).

Вообще заимствования на внутреннем или международном кредитном рынке как государством, так и субъектами частного сектора — вполне нормальное явление для рыночной экономики. Кредит расширяет наши возможности, позволяя реализовать сегодня те планы, для которых в настоящем периоде не хватает финансовых средств. Если государственные заимствования на внутреннем и внешнем рынках сопровождаются ростом экономики, то тогда, действительно, острые экономические и социальные проблемы не возникают. Они появляются тогда, когда тот или иной субъект рынка (в нашем случае — государство) не может вернуть долг или обслуживать его в соответствии с определенными договоренностями. Одной из множества реальных проблем государственной задолженности является и *проблема доверия к правительству* как со стороны иностранных государств, так и со стороны граждан своей страны. Доверие, репутация выступают не просто как нравственные категории, а являются своеобразным «капиталом», потерю которого очень сложно вернуть.

**ВЫВОДЫ:**

1. Налогово-бюджетная политика — это воздействие государства на уровень деловой активности посредством изменения государственных расходов и налогообложения.

2. Государственный бюджет представляет собой форму образования и расходования фонда денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства и местного самоуправления. Разделение полномочий в области налогообложения и расходов между бюджетами разных уровней называется налогово-бюджетным федерализмом.

3. Дефицит (профицит) государственного бюджета определяется как разница (отрицательная или положительная) между его доходами и расходами. Обычно дефицит государственного бюджета измеряется в процентном отношении к ВВП.

4. В макроэкономической теории рассматриваются три вида дефицита государственного бюджета: фактический, структурный и циклический.

5. Основные способы финансирования бюджетного дефицита: выпуск новых денег и займы (внутренние и/или внешние). Выпуск новых денег приводит к эффекту монетизации; внутренние заимствования правительства на кредитном рынке — к эффекту вытеснения.

6. Дискреционная (гибкая) налогово-бюджетная политика — это сознательное манипулирование законодательной властью налогообложением и государственными расходами с целью воздействия на уровень экономической активности. Дискреционная стимулирующая налогово-бюджетная политика предполагает рост государственных расходов и/или снижение налоговых ставок. Дискреционная сдерживающая налогово-бюджетная политика, напротив, предполагает снижение государственных расходов и/или рост ставок налогов.

7. Недискреционная налогово-бюджетная политика — это автоматические изменения в уровне налоговых поступлений, не зависящие от принятия решений органами власти. Недискреционная налогово-бюджетная политика является результатом действия автоматических, или встроенных, стабилизаторов, т. е. механизмов в экономике, которые уменьшают реакцию реального ВВП на изменения совокупного спроса.

8. Государственный долг — это сумма накопленных в стране за определенный период бюджетных дефицитов за вычетом накопленных бюджетных профицитов, или излишков. Внутренний долг — это долг государства перед резидентами. Внешний долг — займы государства у граждан и организаций за рубежом, т. е. долг перед нерезидентами.

9. Рефинансирование долга представляет собой выпуск новых серий государственных ценных бумаг, выручка от которых идет на выплату процентов по предыдущим сериям.

10. Если государственные заимствования не сопровождаются экономическим ростом, то возникают трудности с обслуживанием государственного долга. Непрерывно возрастающие займы и выплата процентов по ним могут привести к невозможности очередного рефинансирования. Отказ государства обслуживать и погашать свои обязательства означает суверенный дефолт. В долгосрочном периоде из-за эффекта вытеснения долговое финансирование может привести к снижению объема капитала в стране и уменьшению производственных возможностей экономики.

### **ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ:**

налогово-бюджетная политика	<i>fiscal policy;</i>
государственный бюджет	<i>government budget;</i>
налогово-бюджетный (фискальный) федерализм	<i>fiscal federalism;</i>
бюджетный дефицит:	<i>budget deficit:</i>
— первичный	— <i>primary;</i>
— структурный	— <i>structural;</i>
— циклический	— <i>cyclical;</i>
— фактический	— <i>actual;</i>
бюджетный профицит (излишек)	<i>budget surplus;</i>
монетизация дефицита	<i>monetization of deficit;</i>
эффект вытеснения	<i>crowding out effect;</i>
дискреционная налогово-бюджетная политика	<i>discretionary fiscal policy;</i>
экономика предложения	<i>supply-side economics;</i>
автоматическая (недискреционная) налогово-бюджетная политика	<i>automatic fiscal policy;</i>
автоматические стабилизаторы	<i>automatic stabilizers;</i>
государственный долг:	<i>national debt:</i>
— внешний	— <i>external;</i>
— внутренний	— <i>internal;</i>
рефинансирование государственного долга	<i>refinancing the national debt;</i>
дефолт	<i>default.</i>

**ТЕСТЫ И ЗАДАЧИ:**

1. Налоговая ставка ( $t$ ) при пропорциональной системе налогообложения составляет 20%. Сбалансированный бюджет (отсутствие дефицита или профицита) соответствует уровню дохода ( $Y$ ), равному 500 млрд ден. ед. Какова при этих условиях величина государственных расходов? Проиллюстрируйте свой ответ на графике.

2. Какие компоненты совокупного спроса могут оказаться вытесненными в результате финансирования дефицита государственного бюджета за счет займов (выпуска облигаций)? Опишите механизм их вытеснения.

3. Автоматические, или встроенные, стабилизаторы:

а) не требуют для их «включения» действий со стороны законодательной власти;

б) гарантируют отсутствие циклической безработицы в экономике;

в) в значительной степени состоят из пособий по безработице в странах с развитой рыночной экономикой;

г) могут способствовать усилению амплитуды циклических колебаний экономики.

4. Государство вводит аккордный налог — 40 млрд руб. Предельная склонность к потреблению составляет 0,75. Рассчитайте, на какую величину изменится национальный доход.

5. «Заимствования государства на внешнем рынке всегда приводят к утрате самостоятельной экономической политики и подчинению интересам кредиторов». Ваш комментарий.

# Лекция 13

## ТЕОРИЯ СРАВНИТЕЛЬНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ И МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ

---

Аргументы в пользу тарифов — это маскарадный костюм, прикрывающий желание достичь собственных интересов за счет других.

Стенли Фишер<sup>1</sup>

Основные вопросы:

- 13.1. Понятие открытой экономики. Большая и малая открытая экономика
- 13.2. Теория сравнительных преимуществ Д. Рикардо
- 13.3. Модификации теории сравнительных преимуществ: теория Хекшера — Олина, парадокс Леонтьева, теорема Рыбчинского, «голландская болезнь»
- 13.4. Теория тарифов и проблемы протекционизма в международной торговле
  - 13.4.1. Тарифные ограничения: анализ выгод и потерь
  - 13.4.2. Нетарифные ограничения
  - 13.4.3. Протекционизм: доводы «за» и «против»

### 13.1. Понятие открытой экономики. Большая и малая открытая экономика

Эта лекция, как и следующая, посвящена основным проблемам, рассматриваемым в курсе международной экономики (*international economics*). Заметим, что **международная экономика** — это часть экономической теории, изучающая операции между странами в области купли-продажи товаров и услуг, финансовых потоков и перемещения факторов производства. Как правило, международная экономика подразделяется на две предметные области — так называемую *чистую теорию* и *денежную теорию*. Первая исследует ре-

---

<sup>1</sup> Стенли Фишер — современный американский экономист (р.1943).

альные величины — структуру торговли, выгоды от торговли, условия торговли, а вторая изучает проблемы, связанные с анализом обменного курса валют и платежного баланса. Некоторые авторы подразделяют предмет международной экономики на исследование внешней торговли и международных финансов. Но четкой разделительной линии между торговой и финансовой сферами не существует. В этом мы убедимся уже в настоящей лекции.

На протяжении нашего курса мы рассматривали преимущественно закрытую экономику. Но, строго говоря, совершенно закрытая экономика — это теоретическая абстракция. В действительности подавляющее большинство стран современного мира — это страны с открытой экономикой.

Как же определить, что такое открытая экономика? **Открытой** является экономика, в которой правительство страны не препятствует свободному перемещению товаров, услуг, валюты и факторов производства. Иначе говоря, открытая экономика — это страна, все граждане которой могут без ограничений совершать операции на международном рынке товаров и капитала.

В экономической теории различают **большую** и **малую** открытую экономику. Большая экономика в отличие от малой характеризуется тем, что происходящие в ней изменения экономической конъюнктуры влияют на экономику других стран, вовлеченных в мировую торговлю. Эти изменения могут влиять и на уровень мировых цен какого-либо товара, и на мировую процентную ставку и т. п.

Малая открытая экономика принимает мировую процентную ставку<sup>1</sup>, уровень мировых цен как данность и не в состоянии повлиять на них. Напрашивается аналогия положения большой и малой открытой экономики с положением, занимаемым фирмой-«ценоискателем» и фирмой-«ценополучателем», известными из курса микроэкономики. Фирма-«ценополучатель» принимает сложившуюся рыночную цену как данную, в отличие от фирмы-«ценоискателя», которая обладает определенной властью над рыночной ценой (монополия, олигополия).

Как же измерить открытость экономики? Обычно она *измеряется отношением суммы экспорта и импорта стран (внешнеторговым оборотом) к ВВП (в процентах)*. Чем больше эта величина, тем более

---

<sup>1</sup> *Мировая процентная ставка* — это ставка, при которой мировые инвестиции равны мировым сбережениям. Подробнее речь об этом пойдет при анализе статей платежного баланса и их взаимосвязи.



открытой является экономика. Показатель открытости экономики разных стран может значительно отличаться: от 18—20% в США до 70% в Швейцарии. В России внешнеторговый оборот за 2003 г. составил 211 млрд долл., т. е. открытость экономики составила 44%.

После определения понятий, характеризующих открытость экономики, остановимся на основном вопросе данной лекции: каковы причины, побуждающие страны вступать в торговые отношения? Для этого обратимся к одной из наиболее известных теорий — теории сравнительных преимуществ Д. Рикардо.

### 13.2. Теория сравнительных преимуществ Д. Рикардо

Почему вообще существует международный обмен, т. е. мировая торговля товарами и услугами? Это равнозначно вопросу: почему вообще люди торгуют между собой? В принципе ответ мы знали и раньше, изучая микроэкономику: каждый субъект хозяйства обладает **сравнительными преимуществами** в производстве того или иного блага. Это значит, что **альтернативные издержки у субъекта А в производстве какого-либо товара оказываются ниже, чем у субъекта В**. В свою очередь, субъект В имеет более низкие альтернативные издержки в производстве другого товара. Это и подталкивает их к обмену, поскольку обмен взаимовыгоден обоим контрагентам.

Если мы перенесем наши знания о сравнительных преимуществах в область международных экономических отношений, то должны искать ответ на вопрос, почему страны торгуют, опираясь именно на эту категорию.

Классики экономической теории А. Смит<sup>1</sup> и Д. Рикардо<sup>2</sup> еще в XVIII—XIX вв. обратились к проблеме преимуществ в издержках производства. А. Смит рассматривал **теорию абсолютных преимуществ (абсолютных издержек)**.

Так, если в стране А издержки на производство зерна меньше, чем в стране В, то страна В будет импортировать зерно, в производстве которого она обладает большими издержками, а экспортиро-

---

<sup>1</sup> *Адам Смит* (1723—1790) — шотландский экономист, философ, выдающийся представитель классической школы в экономической теории.

<sup>2</sup> *Давид Рикардо* (1772—1823) — английский экономист, выдающийся представитель классического направления в экономической теории.

вать, например, текстиль, в производстве которого она обладает меньшими издержками по сравнению со страной А.

Д. Рикардо является основоположником теории **сравнительных издержек, или сравнительных преимуществ**.

Главное, по мысли Рикардо, не абсолютные, а относительные издержки в производстве товаров. В его примерах рассматриваются две страны — Португалия и Англия, в которых производится два товара — вино и сукно. Помимо этого, в модели Рикардо существует лишь один фактор производства — труд, поэтому издержки производства товаров измеряются трудовыми затратами (человеко-часами). Рассмотрим на условном цифровом примере принцип сравнительных преимуществ (табл. 13.1).

*Таблица 13.1*

**Сравнительные преимущества в производстве товаров,  
(издержки производства — в человеко-часах труда)**

Страна	Вино	Сукно
Португалия	80	90
Англия	120	100

Как видно из табл. 13.1, Португалия по сравнению с Англией обладает абсолютными преимуществами в производстве обоих товаров — трудовые затраты оказываются меньше и в производстве единицы вина, и в производстве единицы сукна. И если исходить из принципа абсолютных преимуществ, казалось бы, Португалия не должна торговать с Англией. Но по сравнительным издержкам в этих странах складывается иная картина. В Португалии сравнительные издержки по вину составляют 80 / 90 (производство вина в этой стране относительно дешевле производства сукна), а в Англии сравнительные издержки по этому же товару 120 / 100. Сопоставим эти соотношения:  $80 / 90 < 120 / 100$ , следовательно, в Португалии относительно дешевле вино, а в Англии относительно дешевле сукно.

Поэтому и возникает **специализация, или международное разделение труда**: страна специализируется на производстве товаров, по которым имеет относительно меньшие альтернативные издержки. Португалия полностью отказывается от производства сукна, и все человеко-часы затрачиваются на производство вина. Англия, в свою очередь, полностью специализируется на производстве сукна, а вино будет импортировать из Португалии.

Взаимовыгодность обмена в открытой экономике

Страна	Закрытые рынки			Открытые рынки		
	Вино	Сукно	Всего	Вино	Сукно	Всего
Португалия	80	90	170	160	—	160
Англия	120	100	220	—	200	200
Итого	200	190	390	160	200	360

Как видно из табл. 13.2, специализация и вступление двух стран в международный обмен выгодно обеим странам. Португалия теперь производит две единицы вина, сукно же она получает по импорту. Англия же производит две единицы сукна, импортируя вино из Португалии. В целом это сокращает издержки производства в условиях открытой экономики: 360 человеко-часов, затрачиваемых в открытой экономике после специализации, меньше, чем 390.

Д. Рикардо исходил из следующих предпосылок, или допущений, которые мы должны отметить при рассмотрении этой достаточно абстрактной модели:

- 1) наличие лишь двух стран и двух товаров;
- 2) совершенная мобильность такого фактора, как труд внутри страны и отсутствие его мобильности между странами;
- 3) наличие свободной торговли, т. е. отсутствие импортных или экспортных пошлин и других ограничений во внешней торговле;
- 4) постоянные альтернативные издержки в производстве двух товаров (графически это означает, что кривые производственных возможностей имеют линейный вид);
- 5) отсутствие транспортных затрат;
- 6) неизменность технологии в производстве товаров;
- 7) полная взаимозаменяемость ресурсов.

Поясним некоторые из этих предпосылок. Прежде всего коснемся допущения об отсутствии транспортных затрат. Транспортные затраты — один из важнейших факторов, определяющих торгуемость товаров. Чем меньше доля транспортных расходов в объеме издержек производства того или иного товара, тем вероятнее, что товар окажется торгуемым. В действительности эти затраты весьма различны в общем объеме издержек производства разных товарных групп.

Учет транспортных затрат позволяет обратиться к новым для нас категориям благ — **торгуемым** и **неторгуемым товарам**. Неторгуемые товары могут потребляться лишь в рамках той страны, в кото-

рой они произведены, и не могут быть экспортированы или импортированы. В свою очередь, торгуемые товары подразделяются на *экспортируемые* и *импортируемые*. Как правило, к неторгуемым товарам относятся различные виды услуг. Допустим, сеанс точечного массажа в Китае стоит намного дешевле, чем в Германии. Но немецкий гражданин вряд ли пожелает воспользоваться более дешевой услугой из-за наличия больших транспортных затрат на перелет в Китай. Многие услуги вообще «неперемещаемы». Например, услуги гостиничного бизнеса также являются неторгуемым товаром. Гостиница, из номеров которой открывается вид на Кремль, не может быть перемещена за пределы страны. Таким же образом многие виды услуг общественного транспорта, связи, финансовой сферы являются неторгуемыми.

Используя стандартную промышленную классификацию ООН, к торгуемым и неторгуемым товарам можно отнести следующие (табл. 13.3):

*Таблица 13.3*

**Торгуемые и неторгуемые товары по отраслям**

<b>Торгуемые</b>	<b>Неторгуемые</b>
Сельское хозяйство, лесоводство, рыболовство	Электроэнергия, водоснабжение
Добыча минерального сырья и угле-добыча	Строительство
Перерабатывающая промышленность	Торговля, рестораны, гостиницы
	Транспорт, складирование, связь
	Финансовая сфера, страхование, недви- жимость
	Коммунальные, общественные и лич- ные виды услуг

Представленная в данной таблице классификация во многом условна, и товары и услуги, производящиеся и оказываемые в указанных отраслях, нельзя раз и навсегда определить как торгуемые или неторгуемые. Так, с развитием новых технологий многие виды услуг связи, страхового бизнеса, финансового сектора становятся торгуемыми.

Теперь рассмотрим пункты 4 и 7, отмеченные в предпосылках модели Рикардо.

В реальной действительности расширение производства во многих отраслях связано с ростом альтернативных издержек, поэтому выпуск, например, дополнительной единицы вина требует *возрастающего* отказа от производства сукна. Возрастающие альтернатив-

ные издержки ставят определенные пределы специализации в производстве того или иного товара. Поэтому на практике полная специализация на товаре, в производстве которого есть сравнительные преимущества, чаще всего отсутствует. Известно, что, например, США, производят и собственные автомобили, и компьютеры, а не ввозят только японские.

При рассмотрении пункта 7 допущений модели Рикардо следует иметь в виду, что далеко не всегда производственные ресурсы полностью взаимозаменяемы. Так, специалисты в области программного обеспечения не могут без определенных издержек переквалифицироваться в операторов машинного доения и, наоборот, доярка вряд ли с легкостью переквалифицируется в программиста. Подобные перемещения рабочей силы из одной сферы производства в другую будут сопровождаться для общества возрастающими альтернативными издержками, следовательно, как отмечалось в комментариях к пункту 4, задача специализации и открытия рынков становится более сложной, чем в абстрактной модели сравнительных преимуществ.

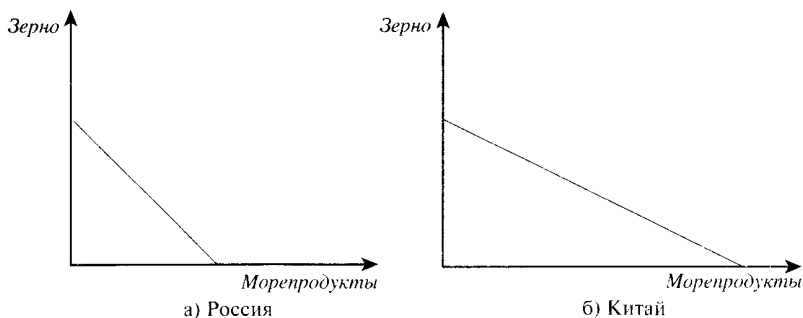
И все же при всех допущениях модель сравнительных преимуществ Рикардо и по сей день остается одним из важнейших достижений классической экономической теории, вошедшей в ее золотой фонд. Многочисленные эмпирические проверки модели Рикардо показали, что мировая торговля действительно основана на сравнительных (а не абсолютных) преимуществах в производительности труда при создании того или иного товара.

Принцип сравнительных преимуществ можно проиллюстрировать на основании графика кривой производственных возможностей, известного из курса микроэкономики. Для этого используем простейшую модель: «две страны — два товара», а именно Россия и Китай. Предположим, что за 1000 человеко-часов эти две страны могут производить в различных комбинациях два товара: зерно и морепродукты. В России соотношение издержек на производство этих товаров таково: 1 тонна зерна = 1 тонне морепродуктов, т. е. для производства 1 дополнительной тонны зерна нужно отказаться от 1 тонны морепродуктов. В Китае это соотношение следующее: 1 тонна зерна = 2 тоннам морепродуктов, т. е. для производства 1 дополнительной тонны зерна требуется отказаться от 2 тонн морепродуктов. Таким образом, относительная цена зерна, выраженная в морепродуктах, оказывается в Китае выше, чем в России. Очевидно, что Россия обладает сравнительными преимуществами в произ-

водстве зерна, а Китай — в производстве морепродуктов. В этом случае Россия будет специализироваться на производстве зерна, а морепродукты импортировать из Китая. В свою очередь, Китаю выгодно специализироваться на производстве морепродуктов, а зерно импортировать из России.

На рис. 13.1 показаны соотношения по зерну и морепродуктам в двух странах. Максимальное количество зерна и максимальное количество морепродуктов, которые может произвести Россия (рис. 13.1а), представлено как 1 тонна зерна = 1 тонне морепродуктов; в Китае (см. рис. 13.1б) данное соотношение следующее: 1 тонна зерна = 2 тоннам морепродуктов.

На данном графике кривые производственных возможностей имеют линейный вид, поскольку мы исходим из допущения о постоянстве альтернативных издержек. За отказ от производства 1 тонны зерна Россия платит 1 тонну морепродуктов, и это соотношение неизменно в любой точке кривой производственных возможностей России. Наклон кривой определяется относительной ценой, или соотношением альтернативных издержек, на рис. 13.1а он равен  $-1$ . Наклон кривой производственных возможностей Китая равен  $-\frac{1}{2}$ , поскольку, отказываясь от производства 1 тонны зерна, Китай может получить 2 тонны морепродуктов. Как видно из графиков, разный наклон кривых производственных возможностей России и Китая определяется различиями в относительных ценах двух продуктов.



*Рис. 13.1. Кривые производственных возможностей до специализации и международной торговли*

Итак, специализация каждой из стран на производстве одного из товаров позволит им производить и потреблять больше и зерна, и морепродуктов. Но вопрос заключается в том, по каким мировым ценам этим странам будет выгодно обмениваться? Иначе говоря, нас интересуют условия торговли, или соотношение экспортных и импортных цен. Речь идет о пропорциях обмена одного товара на другой на мировом рынке. Напомним еще раз, что цены в нашем примере выступают не в виде денежных единиц, а в количестве одного товара, от производства которого страна должна отказаться для получения 1 дополнительной единицы другого товара. Таким образом, внутренняя цена зерна в России равна 1 единице, а в Китае 2 единицам. Для России международная торговля имеет смысл, если на мировом рынке она сможет *получить* за 1 тонну зерна *больше*, чем за 1 тонну морепродуктов, т. е. соотношения  $1 з = 1,2 м$  или  $1 з = 1,5 м$  для России выгодны. Самое большее, что Россия может получить на мировом рынке, — это  $1 з = 2 м$ , т. е. максимальная цена, которая определяется альтернативными издержками производства зерна в Китае.

Китаю, в свою очередь, выгодно за 1 тонну зерна *отдавать меньше*, чем 2 тонны морепродуктов, например  $1 з = 1,8 м$  или  $1 з = 1,5 м$  и т. д. Наименьшее значение относительной цены составит  $1 з = 1 м$ .

Как же сложатся цены на мировом рынке? Это зависит от спроса и предложения на зерно и морепродукты в условиях международной торговли. Допустим, что мировая цена представляет собой соотношение  $1 з = 1,5 м$ , т. е. за 1 тонну зерна Россия может получить на мировом рынке 1,5 тонны морепродуктов. Это соотношение выгодно и Китаю, поскольку за 1 тонну зерна он будет отдавать не 2 тонны, как в условиях закрытой экономики, а лишь 1,5 тонны морепродуктов.

Теперь можно графически представить выгоды от международной торговли, когда каждая из стран выходит на новый уровень потребления в результате специализации и международного обмена. На рис. 13.2 мы видим те же кривые производственных возможностей и у России, и у Китая, что и на рис. 13.1. Но **линия торговых возможностей** каждой страны расположена выше ее кривой производственных возможностей. Наклон их одинаков и у России, и у Китая, поскольку он определяется уровнем мировых цен на зерно и морепродукты и отражает условия торговли:  $1 з = 1,5 м$ , т. е. наклон линии торговых возможностей равен:  $-1,5 = -\frac{2}{3}$ .

На оси ординат (рис. 13.2а) показано количество товара, в производстве которого будет специализироваться Россия (зерно), а на оси абсцисс — количество товара, полученного по импорту (море-

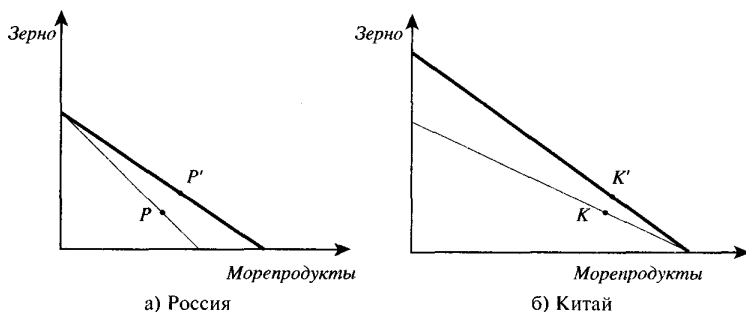


Рис. 13.2. Линии торговых возможностей

продукты). На рис. 13.2б, наоборот, на оси ординат показан объем импортируемого Китаем зерна из России, а на оси абсцисс — количество морепродуктов, в производстве которых будет специализироваться Китай. Можно выбрать две любые точки на кривых производственных возможностей России и Китая, например  $P$  и  $K$ . Переход на более высокую линию торговых возможностей для каждой страны, соответственно в точках  $P'$  и  $K'$  показывает, что каждая из стран в результате внешней торговли может потреблять больше и зерна, и морепродуктов, т. е. произошло Парето-улучшение и благосостояние каждой из стран увеличилось. Выигрыш от торговли получили обе страны.

Из чего же проистекает выигрыш от обмена? Графическая его интерпретация такова: мы сталкиваемся с *неодинаковым наклоном* кривых производственных возможностей двух стран (см. рис. 13.1), т. е. с различиями в сравнительных преимуществах. Если бы их не было, то не было бы и смысла торговать. Линии же торговых возможностей имеют одинаковый наклон, что объясняется одной и той же мировой ценой, по которой продаются на мировом рынке зерно и морепродукты.

В нашей упрощенной модели сравнительных преимуществ мы исходили лишь из различий в производительности одного фактора — труда. Но почему труд в разных странах так отличается своей производительностью? Вспомним, что в действительности для производства различных товаров используются и другие ресурсы, причем в самых разных комбинациях. Исследования экономистов более позднего времени позволили развить теорию сравнительных преимуществ Д. Рикардо при уточнении и расширении ее предпосылок.



### 13.3. Модификации теории сравнительных преимуществ: теория Хекшера — Олина, парадокс Леонтьева, теорема Рыбчинского, «голландская болезнь»

Как различия в обеспеченности стран теми или иными ресурсами будут сказываться на внешнеторговых потоках и распределении доходов? Исследования шведских экономистов Э. Хекшера<sup>1</sup> (1919 г.) и Б. Олина<sup>2</sup> (1933 г.) и были посвящены *факторной теории внешней торговли*. Проблема заключается в том, что, во-первых, страны по-разному наделены факторами производства — не только трудом, но капиталом и землей, и, во-вторых, в производстве разных товаров используется *относительно больше* того или иного фактора. Из этих факторов выделим следующие:

- *трудоемкие* (например ковры ручной работы, сигары);
- *капиталоемкие* (автомобили, морские суда, самолеты);
- *землеемкие, или природоемкие* (зерновые культуры, древесина).

Соответственно можно говорить о трудоизбыточных (трудонасыщенных) странах, а также капиталозыбыточных (капиталонасыщенных) и землеизбыточных (земленасыщенных). Так, США относительно других стран в большей степени наделены таким фактором, как капитал, Россия и Бразилия — лесными ресурсами, Китай — рабочей силой.

Если страны обеспечены разными факторами производства относительно неравномерно, то будут наблюдаться и различия в относительных ценах на факторы производства. Например, в стране *A*, где существует относительно большая наделенность таким фактором, как труд, заработная плата (цена этого фактора производства) оказывается относительно ниже. В стране *B*, которая относительно больше наделена капиталом, окажется ниже процент (цена капитала). Страны будут специализироваться на тех отраслях, в структуре издержек которых относительно больше дешевого фактора и относительно меньше дорогого. Таким образом, различная обеспеченность факторами производства вызывает и различия в сравнительных преимуществах, а *направление торговых потоков* зависит от

---

<sup>1</sup> Эли Хекшер (1879—1952) — шведский экономист.

<sup>2</sup> Бертиль Олин (1899—1979) — шведский экономист, лауреат Нобелевской премии по экономике.

обеспеченности факторами производства разных стран — в этом суть теории Хекшера — Олина.

Согласно формулировке Б. Олина **международный обмен — это обмен изобильных факторов на редкие**. Страна экспортирует товары, производство которых требует большего количества факторов, имеющихся в избытке, и импортирует товары, в производстве которых участвуют дефицитные для данной страны ресурсы. Но обмен факторами производства происходит не непосредственно, путем их перемещения, а в *косвенной форме* — через обмен экспортируемых и импортируемых товаров, в производстве которых использовались те или иные ресурсы.

Теория Хекшера — Олина неоднократно подвергалась многочисленным эмпирическим проверкам, в результате которых она претерпела ряд изменений. Наиболее известной ее модификацией является **парадокс Леонтьева**. Американский ученый российского происхождения В. Леонтьев<sup>1</sup> на основе разработанного им метода межотраслевых балансов исследовал структуру экспорта и импорта США в конце 1940-х гг. и пришел к парадоксальному выводу: **США экспортировали относительно более трудоемкие, а импортировали относительно капиталоемкие товары**. Это и есть парадокс Леонтьева, так как традиционно считалось, что в США в указанный период относительно избыточным фактором являлся капитал, а не труд.

Как же разрешился этот парадокс?

Дело в том, что капитал и труд представляют собой высокоагрегированные факторы производства. При анализе структуры производства целесообразнее было бы их дезагрегировать, т. е. разукрупнить, на что обращал внимание и сам В. Леонтьев. В таком случае мы будем иметь дело с большим количеством специфических факторов. Такими факторами могут быть высококвалифицированный труд, впитавший в себя затраты «человеческого капитала», менеджмент и др. При новом подходе к трактовке факторов производства оказывается, что США экспортировали наукоемкую продукцию, т. е. товары, в производстве которых требовалась более квалифицированная рабочая сила. В этом случае США и в самом деле — *трудо-*

---

<sup>1</sup> *Василий Леонтьев* (1906—1999) — американский экономист (родился в Петербурге), автор знаменитой таблицы «затраты-выпуск», используемой в макроэкономическом прогнозировании, лауреат Нобелевской премии по экономике.

избыточная страна, если под трудом мы понимаем высококвалифицированный труд американских работников, которым США наделены относительно больше, чем другие страны.

Дальнейшим развитием факторной теории внешней торговли является **теорема Рыбчинского**. Английский экономист польского происхождения Т.М. Рыбчинский в середине прошлого века (1955 г.) исследовал влияние экономического роста на внешнюю торговлю и обратил внимание на то, что быстрое развитие одних отраслей промышленности нередко угнетающе влияет на другие.

Согласно теореме Рыбчинского *увеличивающееся предложение одного из факторов производства приводит к непропорционально большему процентному увеличению производства и доходов в той отрасли, для которой этот фактор используется относительно более интенсивно, и к сокращению производства и доходов в отрасли, в которой этот фактор используется менее интенсивно*. Таким образом, активное расширение производства и экспорта в одних отраслях может привести к застою или даже падению производства в других. В отдельных случаях такое падение производства может быть разоряющим (превышать выгоды от расширения производства и роста в экспортных отраслях) и привести к деиндустриализации.

Особого упоминания заслуживает частный случай теоремы Рыбчинского — «**голландская болезнь**». В академической среде зарубежных экономистов нередко подчеркивается, что сам термин вошел в экономическую науку с легкой руки журналистов и экономических обозревателей, специализирующихся на проблемах международной торговли. Этим термином называется ситуация, когда происходит *существенное изменение богатства страны из-за сдвигов в цене природных ресурсов, которыми она наделена*. Свое название — «голландская болезнь» — описываемая ситуация получила из-за открытия в 1960-х гг. в Голландии больших запасов природного газа в Северном море. Разработка газовых месторождений и резко выросший экспорт этого вида энергоносителей сопровождался падением производства других экспортных товаров промышленности. Таким образом, рост газодобывающей отрасли сопровождался застоем и упадком в других секторах промышленности.

Объяснение «голландской болезни» непосредственно связано с теоремой Рыбчинского. Ведь разработка новых месторождений и рост экспорта природного газа происходили при *неизменности объема других факторов производства*. Отвлечение рабочей силы и капитала из других отраслей промышленности приводило их к упадку и

падению доходов занятых в них работников. Однако есть еще одно последствие резко возросшего предложения продукции добывающих отраслей — изменение обменного курса национальной валюты. Подробнее мы остановимся на этом феномене в следующей лекции — при анализе платежного баланса и обменного курса валюты. Но на интуитивном уровне ясно, что резкое возрастание экспорта сырьевых ресурсов (газа, нефти и т. п.) ведет к большим поступлениям иностранной валюты и при прочих равных условиях к росту обменного курса национальной валюты. А это, в свою очередь, вызывает снижение эффективности экспорта других видов товаров, особенно промышленных. «Голландской болезнью» переболели многие страны, например Колумбия, Бразилия, Мексика, Великобритания.

По мнению некоторых российских экономистов, «голландская болезнь» прогрессирует и в России в связи с ростом мировых цен на нефть (с 2001 г. по настоящее время). Высокий же обменный курс рубля становится преградой даже для сырьевых экспортеров, не говоря уже о продукции машиностроения. В связи с влиянием сдвигов в предложении ресурсов на обменный курс валюты «голландская болезнь» определяется как *завышенный в странах-экспортерах сырья обменный курс, подрывающий возможности несырьевого экспорта и экономического роста*. Нам это важно иметь в виду, для того чтобы лучше понять проблемы реального и номинального обменного курса и их влияние на экспорт и импорт (см. лекцию 14).

## **13.4. Теория тарифов и проблемы протекционизма в международной торговле**

В начале этого вопроса отметим любопытный факт: по поводу протекционизма и его негативного влияния на благосостояние граждан страны экономисты-теоретики удивительно единодушны. Здесь не подойдет известная шутка, которая упоминалась в лекции 5, — «от двух экономистов вы услышите три мнения», и, как отмечает известный специалист в области международной экономики П. Линдерт, это большая редкость в данной профессии.

Рассматривая базовую теорию тарифов, прежде всего определим некоторые важные для нас понятия.

**Фритредерство** (от англ. *free trade* — свободная торговля) — государственная политика свободной торговли, ликвидация всех барьеров на пути иностранных товаров, услуг и иностранной валюты.

**Протекционизм** — политика защиты отечественных производителей от иностранной конкуренции. Для этого существуют как **тарифные**, так и **нетарифные** (импортные квоты, добровольные ограничения экспорта и др.) ограничения. Если страна намерена оградить свою промышленность от иностранной конкуренции, она облагает ввозимые товары пошлиной (импортным тарифом). Следовательно, цена импортного товара повышается и какая-то часть его конкурентоспособности теряется.

Прежде чем перейти к анализу теории тарифов, примем одну важную предпосылку нашего исследования внешнеторговой политики, а именно утверждение о *равноценности денег*: любая денежная единица (доллар, евро, рубль, иена и т. д.) независимо от того, представляет она выигрыш или убыток в руках производителя или потребителя, обладает одинаковой ценностью. Иначе говоря, мы опираемся на принцип «один доллар (рубль, евро и т. д.) — один голос».

Каково же влияние тарифов на распределение доходов и благосостояние граждан страны?

#### **13.4.1. Тарифные ограничения: анализ выгод и потерь**

В условиях открытой экономики товары свободно перемещаются через государственные границы. При этом спрос и предложение внутри страны, определяющие равновесную цену на какой-либо товар, например автомобили, могут существенно отличаться от мирового спроса и предложения и мировой равновесной цены на тот же товар.

Поясним наши рассуждения на графиках (рис. 13.3).

На рис. 13.3а показаны кривые внутреннего спроса на автомобили для страны Альфа, а на рис. 13.3б — аналогичные кривые внутреннего спроса и предложения на автомобили в стране Бета. Уровень мировой цены  $P_w$  устанавливается в точке пересечения кривых мирового спроса  $D_w$  и мирового предложения  $S_w$  на автомобили. В данном случае мировая цена оказывается ниже, чем равновесная цена  $P_A$ , определяемая внутренним спросом и предложением в стране Альфа. Очевидно, что этой стране выгодно импортировать автомобили, покупая их по более низким мировым ценам. Напротив, в стране Бета равновесная внутренняя цена  $P_B$  оказывается выше. В таком случае стране Бета выгоднее экспортировать товары по более высокой, чем внутренняя, мировой цене.

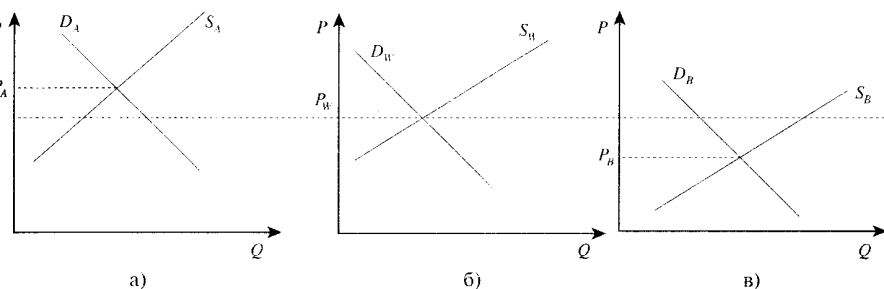


Рис. 13.3. Внутренняя цена на товар страны-импортера (а), страны-экспортера (в) и мировая цена (б)

Рассмотрим теорию тарифов на примере страны-импортера (рис. 13.4).

Итак, страна Альфа в условиях свободной торговли будет импортировать автомобили по мировой цене  $P_w$ . При такой цене отечественные производители произведут  $Q_s$  автомобилей, а потребители приобретут их в количестве  $Q_d$ . Разрыв между спросом и предложением в стране Альфа будет покрыт импортом в размере  $Q_d - Q_s$ . Если в силу каких-либо причин (аргументы в защиту введения тарифов мы рассмотрим далее) на автомобили вводится импортный тариф, то ситуация изменится.

**Тариф — это таможенная пошлина**<sup>1</sup>. **Тарифная ставка** представляет собой определенный процент от цены товара. Например, если цена товара составляет 6000 долл., а ставка тарифа равна 10%, то таможенная пошлина составит:  $6000 \times 0,1 = 600$  долл. Цена импортного товара с учетом таможенной пошлины будет равна  $6000 + 600 = 6600$  долл.

Обратимся к импортным тарифам (рис. 13.4). Внутренняя цена на автомобили ( $P_d$ ) после введения тарифа будет складываться из мировой цены ( $P_w$ ) и таможенной пошлины ( $T$ ):  $P_d = P_w + T$ .

<sup>1</sup> В широком смысле слова таможенный тариф — это систематизированный перечень таможенных пошлин, взимаемых с грузовладельцев при прохождении товаров через таможенную государственную границу. Обычно таможенный тариф содержит детализированные названия товаров, облагаемых таможенными пошлинами; ставки пошлин с указанием их метода исчисления; перечень товаров, пропускаемых беспошлинно. В учебниках по международной экономике термин «таможенный тариф» часто используется как синоним понятия «таможенная пошлина».

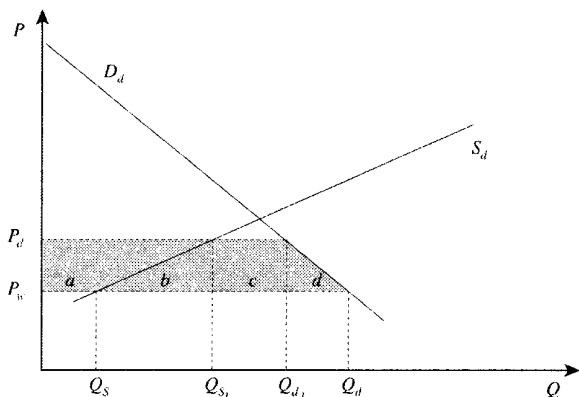


Рис. 13.4. Последствия введения импортного тарифа для благосостояния страны

Что же произошло после введения импортной пошлины? По цене  $P_d$  потребители готовы приобрести автомобили лишь в количестве  $Q_{d1}$ , а отечественные производители намерены расширить производство и произвести автомобили в количестве  $Q_{s1}$ .

Оценим выигрыши и потери от введения тарифа для различных групп экономических агентов. Прежде всего мы видим затененную область, состоящую из суммы площадей  $a + b + c + d$ , показывающую, насколько уменьшился излишек потребителя для общества. Напомним, что излишек потребителя представляет собой разницу между ценой, по которой потребитель готов приобрести товар, нежели отказаться от него, и той ценой, которую он в действительности платит за приобретение товара. Графически излишек потребителя представляет собой площадь, ограниченную осью ординат, кривой спроса и линией равновесной цены, по которой товар приобретают все потребители.

При рассмотрении отдельных составляющих площади  $a + b + c + d$  мы увидим и выигрыш, и проигрыш для отдельных субъектов экономики или их групп. Так, площадь  $a$  показывает увеличение излишка производителей. Они расширили производство отечественных автомобилей на величину  $Q_{s1} - Q_s$ . Но после введения импортной пошлины отечественные автомобилестроители производят свою продукцию с предельными издержками, превышающими мировую цену. Иначе говоря, они теперь могут работать с меньшей

эффективностью. Кто же оплачивает площадь  $a$ ? Ответ очевиден — отечественные потребители.

Площадь прямоугольника  $c$  представляет собой доход, или выигрыш, государства от введения тарифа. Он равен произведению объема импорта на тарифную ставку. Можно ли пополнение доходной части государственного бюджета рассматривать как потери общества? Дело в том, что возможных путей расходования полученных государством средств достаточно много. Они могут быть направлены на реализацию социальных программ, способствовать снижению подоходных налогов (замещение подоходных налогов импортными пошлинами в определенном размере), на оборонные расходы, на увеличение окладов государственным чиновникам. Таким образом, в зависимости от направления расходования полученных государством средств можно говорить о перемещении доходов из частного сектора в государственный. Но в любом случае и площадь  $c$  — доход государства — оплачивается потребителями страны.

Площадь  $b$  графически отражает избыточные издержки отечественного производства, или *производственный эффект* от введения тарифа. Площадь  $b$  можно интерпретировать как суммарный избыток отечественных предельных издержек над мировой ценой. Это — социальные издержки тарифа, или чистые потери для общества, которые также оплачивают потребители.

И наконец, площадь  $d$  иллюстрирует сокращение, или потерю, излишка потребителя, т. е. *потребительский эффект* от введения тарифа. Мы видим ущерб, нанесенный потребителям в результате вынужденного снижения покупок автомобилей из-за повышения цен на них. Это — чистый убыток для общества, или потери от неэффективности.

Подведем итог: введение тарифа вызывает уменьшение излишка потребителей в размере области  $a + b + c + d$  (площадь, на которую уменьшается излишек потребителей);  $a + c$  — это выигрыш производителей и государства, но он оплачивается потребителями;  $b + d$  — представляет чистые потери общества.

### 13.4.2. Нетарифные ограничения

Рассмотрим наиболее известные нетарифные ограничения.

1. **Квоты.** Импортные квоты — это *количественное ограничение объема иностранных товаров*, разрешенных к ввозу в течение единицы времени, например года. Ограничение импорта приводит к со-



крашению предложения товаров, в результате внутренние цены поднимаются выше мировых цен. В этом смысле квоты аналогичны импортным пошлинам.

2. **Добровольное ограничение экспорта.** Этот вид нетарифных ограничений представляет собой разновидность квоты с той лишь разницей, что она вводится иностранным государством на экспорт своих товаров. Наиболее известным примером добровольного ограничения экспорта является соглашение между США и Японией, достигнутое в 1970-х гг. Тогда Япония под давлением правительства США пошла на добровольное ограничение экспорта, но слово «добровольное» в данном случае носит весьма условный характер. При отказе от этой формы ограничения экспорта своих автомобилей Япония могла столкнуться с другими, более серьезными ограничениями своего экспорта.

3. **Административное регулирование.** Эта форма нетарифных ограничений связана с установлением различных стандартов (нормы выбросов вредных веществ в атмосферу разными видами импортируемой техники); санитарных норм, например на импортное продовольствие, сельскохозяйственную продукцию и т. п., и создает благоприятные условия для отечественных производителей, поскольку ограничение импорта товаров, не преодолевших нетарифные барьеры, дает возможность отечественным производителям повышать цены на свою продукцию.

После рассмотрения экономических эффектов, которые вызываются введением тарифов и нетарифных ограничений, мы можем с большим пониманием разобраться в доводах сторонников и противников протекционизма.

### **13.4.3. Протекционизм: доводы «за» и «против»**

Протекционизм как теоретическая концепция и разновидность внешнейторговой политики основан на доводах о существовании убытков общественного благосостояния в результате открытия рынков и развития свободной торговли. Следует заметить, что при ближайшем рассмотрении доводы в защиту стратегии протекционизма чаще всего оказываются доводами в защиту отечественных производителей, а не общества в целом.

Рассмотрим наиболее известные (но далеко не все!) аргументы сторонников протекционизма и приведем контраргументы.

*Аргумент № 1.* Введение импортного тарифа необходимо для за-

щиты молодых, лишь начинающих развиваться отечественных отраслей. Без такой защиты хотя бы на первых порах наплыв дешевых иностранных товаров погубит отечественную промышленность или отдельную отрасль, конкурирующую с импортом. А вот когда молодая отрасль станет на ноги, снизятся издержки производства, тогда импортные пошлины можно и отменить.

*Контраргументы.* Во-первых, трудно точно определить, достигла ли защищенная отрасль зрелости, чтобы снять тариф. На практике лоббистские организации всегда будут настаивать на сохранении тарифа. Во-вторых, сложно определить те конкретные отрасли, которые под защитой тарифа смогут развиваться настолько, чтобы стать конкурентоспособными на мировом рынке. Достаточно вспомнить, как ведут себя российские автомобилестроительные заводы под защитой импортного тарифа: сколько бы правительство ни повышало пошлины на ввоз иностранных автомобилей в течение последних 10 лет, конкурентоспособности нашим автомобилям это ни прибавило, и население (при определенном уровне доходов) по-прежнему предпочитает иномарки, хотя и подержанные. В настоящее время отечественные лоббисты автопрома продолжают настаивать на дальнейшем повышении импортных пошлин на иностранные автомобили. При такой ситуации (ставка тарифа 70—80%) наши автомобилестроители добьются того, что за «Ладами» и «Газелями» выстроится очередь, как во времена социализма. Хотя представить себе, что человек, 10 лет эксплуатировавший иномарку и не знающий, что такое бесконечное лежание под капотом неисправного автомобиля, купит с горя родную «железку», достаточно трудно. Последствием реализации подобных мер может быть только разрастание контрабанды и коррупция в органах таможенного контроля. В-третьих, существуют иные методы стимулирования отечественного производства, например предоставление субсидий производителям. В отличие от тарифов они не оказывают искажающего влияния на относительные цены товаров и на объем внутреннего потребления. Недостаток субсидий заключается в том, что в отличие от тарифов они не пополняют государственный бюджет, а напротив, требуют дополнительных расходов государственного бюджета.

*Аргумент № 2.* Импорт более дешевых товаров свидетельствует о том, что иностранные государства используют относительно дешевый труд своих рабочих и разоряют тем самым отечественных производителей. Например, низкая заработная плата китайских рабочих, занятых в текстильной промышленности, по сравнению с аме-

риканскими является причиной низких цен на экспортируемые в США текстильные товары и подрывает аналогичную отрасль американской экономики. Американские производители в отрасли, конкурирующей с импортом, несут убытки, рабочие места сокращаются.

*Контраргумент.* Дешевый иностранный труд — это не происки иностранцев, а следствие относительного преимущества. Если ввести протекционистские меры, то мы должны признать, что отказываемся от преимуществ специализации и международного разделения труда. Конечно, в таком случае некоторая доля отечественного труда может использоваться в производстве товаров, которые, следуя теории сравнительных преимуществ, следовало бы производить за границей. Крайние взгляды сторонников свободной торговли сводятся к утверждению о том, что если отечественная отрасль потеряла сравнительное преимущество, то она должна быть свернута.

*Аргумент № 3.* Тариф — это средство поддержки отечественного производства. В отсутствие тарифов страна потеряет рабочие места в результате сокращения производства в отечественных отраслях, конкурирующих с импортом (см. аргумент № 2). Защита отечественных рабочих мест — едва ли не самый распространенный довод защитников политики протекционизма и на первый взгляд он достаточно убедителен.

*Контраргумент.* Не будем забывать о том, что введение протекционистских тарифов может привести к тому, что другие страны осуществят «симметричный ответ», т. е. также введут импортные тарифы. Например, если США устанавливают импортный тариф на ввозимую из России сталь, то Россия отвечает введением тарифа на импортируемое из США мясо птицы. И тогда американский экспорт будет затруднен, т. е. произойдет сокращение рабочих мест в птицеводстве. «Не рой яму другому — сам в нее попадешь!» — эта русская поговорка хорошо показывает опасность введения протекционистских мер, затрудняющих импорт. Если же продолжать настаивать на цели протекционизма — сохранение рабочих мест, — то почему бы не довести эту идею до логического конца и вообще отказаться от принципа сравнительного преимущества Рикардо и производить все самим? Например, каждая страна будет производить у себя весь набор благ, необходимых людям. В России начнется строительство парников для выращивания бананов, авокадо, кофе и прочей тропической растительности. И почему бы нам самим не производить мобильные телефоны? США будут наращивать тек-

стильное производство, создавать плантации какао-бобов для удовлетворения всего объема внутреннего спроса на эти товары и т. д. Сколько рабочих мест можно создать!

В связи с этим аргументом — защита рабочих мест — нельзя не вспомнить знаменитое произведение французского экономиста Фредерика Бастиа (1801—1850), решительного противника протекционизма. В 1845 г. он написал памфлет «Прощение фабрикантов сальных и стеариновых свечей...»<sup>1</sup>, обращенное к Палате депутатов, где в сатирической форме изобразил доводы защитников протекционизма: конкуренция со стороны солнца уничтожает рабочие места!

«Мы терпим от нестерпимой конкуренции со стороны иностранного соперника, который поставлен, кажется, настолько благоприятнее нас в производстве света, что наводняет им наш национальный рынок по ценам, баснословно низким: как только он появляется на рынке, наша продажа прекращается, потому что все потребители бросают нас и обращаются к нему... Этот соперник не кто иной как солнце... Мы покорнейше просим вас издать закон, который предписал бы запереть все окна, слуховые окна, абажуры, ставни, затворы, створы, форточки — словом, заткнуть все отверстия, дыры, щели и трещины, через которые солнечный свет обыкновенно проникает в дома в ущерб тем прекрасным продуктам промышленности, которыми мы гордимся, что наделили ими страну»<sup>2</sup>.

Еще раз обращаясь к доводам сторонников протекционизма, подчеркнем, что его приверженцы пренебрегают *перераспределительным* эффектом любого тарифа. Сокращая с помощью тарифа импорт, государства создают условия для потерь благосостояния своих граждан, так как в ответ следует реакция со стороны стран, импортирующих их товары, и тогда теряются рабочие места в отраслях, ориентированных на экспорт.

*Аргумент № 4.* Тариф — важный источник доходов государственного бюджета. Как правило, этот аргумент выдвигается разви-

---

<sup>1</sup> Полное название этого памфлета — «Прощение фабрикантов сальных и стеариновых свечей, ламп, подсвечников, рефлекторов, шипцов, гасильников и производителей сала, масла, меди, камеди, алкоголя и вообще всего, что касается освещения». См.: *Бастиа Ф. Экономические софизмы*. В книге: *Сэй Ж.-Б. Трактат по политической экономии. Бастиа Ф. Экономические софизмы. Экономические гармонии*. М.: ДЕЛО. 2000. С. 89—94.

<sup>2</sup> Там же. С. 90.

вающимися странами и странами с переходной экономикой. Действительно, в России доходы от таможенных пошлин в 2002 г. составили 14% всех доходов федерального бюджета, или 9,4% ВВП, что существенно выше по сравнению с промышленно развитыми странами, в которых основным источником бюджетных доходов являются индивидуальные подоходные налоги, а доля налогов на внешнюю торговлю не превышает 2—3% доходной части государственного бюджета.

*Контраргумент.* Конечно, следует согласиться с тем, что в условиях неспособности государства эффективно выполнять свои функции, в том числе и взимать налоги, собрать импортные или экспортные пошлины гораздо легче. Тем не менее многие экономисты подчеркивают, что тариф как инструмент бюджетных доходов может быть оправдан лишь для слаборазвитых стран.

*Аргумент № 5.* Одним из доводов в защиту протекционизма является концепция провалов, или фиаско, рынка, известная нам из лекций 3 и 4. Так, рынки труда и капитала являются несовершенными. Достаточно вспомнить о фрикционной и структурной безработице — трудовые ресурсы перетекают из одной отрасли в другую не мгновенно, а с известным лагом, с «трением». На практике, по мнению сторонников протекционизма, не всегда удастся без всяких ограничений реализовать политику свободной торговли, позволяющую иностранным товарам конкурировать с отечественными и заставляющую работников «сворачиваемых» отраслей искать места в других сферах занятости. Опасность серьезных социальных конфликтов затрудняет проведение политики свободной торговли и вообще полного открытия рынков.

Здесь мы встречаемся с известным нам из курса микроэкономики принципом *«второго наилучшего»*. Напомним смысл этого принципа: политика невмешательства государства на каком-либо рынке желательна только в том случае, если все другие рынки работают без сбоев, идеально. Но если этого «идеала» нет, то *государственное регулирование может увеличить общественное благосостояние, нейтрализуя последствия провалов рынка*. Например, если механизм рынка труда работает со сбоями и не обеспечивает полной занятости, то политика субсидирования отраслей, в которых фактор труда используется наиболее интенсивно, была бы желательна. Если в силу каких-либо причин, в том числе и институционального характера, нельзя сделать заработную плату более гибкой и тем самым «отрегулировать» рынок труда, то государственное вмешательство — в дан-

ном случае защита от иностранной конкуренции — это и есть «второе наилучшее».

*Контраргументы.* На приведенные выше доводы сторонники свободной торговли отвечают следующим образом. Прежде всего внутренние дефекты рынка требуют совершенствования внутренней, а не внешнеторговой политики. Поэтому-то, рассматривая выше аргументы в пользу протекционизма и контраргументы, мы утверждали, что лучше было бы субсидировать производителей в отраслях, конкурирующих с импортом, чем вводить импортную пошлину. Ведь тогда бы цена для потребителя не выросла бы и, следовательно, не было бы потерь в излишке потребителя. Сторонники свободной торговли подчеркивают, что уж если внутренняя государственная политика вызывает дорогостоящие побочные эффекты (фиаско государства), то применение мер внешнеторговой политики (введение импортных тарифов, импортных квот и др.) почти наверняка ухудшит результат, хотя издержки в этом случае будут *меньше заметны*. Почему? Потому что субсидирование отечественных производителей означает выплаты из государственного бюджета, которые утверждаются законодательным органом, сопровождаются многочисленными чтениями в его комитетах и подкомитетах, широко обсуждаются в средствах массовой информации и могут быть вообще пересмотрены на следующий год. Введение же импортных тарифов, как правило, не сопровождается их ежегодным пересмотром. Кроме того, субсидии означают выплаты из бюджета (тратятся деньги налогоплательщиков!), а импортные тарифы — пополнение государственного бюджета.

«Если рассуждения о рыночных дефектах могут оказаться неплохим началом, — отмечают известные специалисты в области международной экономики П. Кругман и М. Обстфельд, — то в конце их лучше стать приверженцем свободной торговли, чем открыть ларец Пандоры более произвольных решений»<sup>1</sup>.

Итак, анализируя последствия тарифных ограничений, экономисты-теоретики пришли к единому мнению: ущерб от протекцио-

---

<sup>1</sup> Кругман П., Обстфельд М. Международная экономика: теория и политика. М.: ЮНИТИ, 1997. С. 231. Ларец, или ящик, Пандоры — сюжет из греческой мифологии. Любопытная Пандора, первая женщина, созданная Афиной и Гефестом, открыла ларец, врученный ей богами, в котором были заключены все людские болезни и бедствия.

низма для общества в целом очевиден. Однако, если это так, почему же существует протекционизм?

Не будем забывать, что принятие протекционистских мер законодательными органами — это не что иное, как *поиск ренты* — проблема, которая нам известна из анализа теории общественного выбора (см. лекцию 4). Законодатели не могут устоять перед мощным лоббированием отечественных производителей, боясь потерять их голоса на выборах. Вспомним, что политики, принимающие решения, в том числе и в области внешней торговли, руководствуются правилом максимизации выгоды, т. е. желанием быть переизбранными или избранными. При этом они — не обязательно корыстные люди, но общественные интересы могут понимать по-своему.

Как получить сигнал от общества: что ему выгодно, а что нет? Лоббисты (группы с концентрированными интересами) могут донести свои аргументы до политических деятелей в силу своей сплоченности, а рядовые потребители не так хорошо организованы и вообще их слишком много. Напомним в связи с этим, что американский экономист М. Олсон, один из представителей теории общественного выбора, обратил особое внимание на деятельность лоббистских групп в своей книге «Логика коллективных действий»<sup>1</sup>.

*Протекционизм всегда выгоднее производителям, конкурирующим с импортом, чем экспортным отраслям страны. Вот почему, как правило, экспортеры выступают за свободную торговлю, а отечественные производители — за протекционизм.*

Например, снижение импортных пошлин на иностранные автомобили, ввозимые в Россию, ударит по российскому автомобилестроению, но принесет выгоды российским покупателям этих машин, пусть даже подержанных — они конкурентоспособнее по соотношению цена/качество. Однако производители отечественных автомобилей представляют собой хорошо организованную группу с концентрированными интересами в отличие от разрозненных покупателей иномарок, поэтому в законодательном органе пройдет решение о введении таможенных пошлин.

Таким образом, нарушается принцип *равноценности денег* — предпосылка анализа внешнеторговой политики, а также правило демократической избирательной системы — «один человек — один голос». Голоса лоббистов и их возможные потери от свободной тор-

---

<sup>1</sup> Олсон М. Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп. Фонд экономической инициативы. М., 1995.

говли оказываются весомее, чем голоса рядовых потребителей и их выигрыш в результате свободной торговли.

Подтверждением концепции групповых интересов является и структура торговых барьеров — *скользящая шкала таможенного тарифа*. Это значит, что ставка тарифа растет по мере повышения степени обработки продукта. Таможенные тарифы, как правило, выше на готовую (конечную) продукцию, приобретаемую потребителями, чем на промежуточную продукцию производственного назначения, поступающую из одних отраслей в другие — энергоносители, сырье и т. п.

В результате оказывается, что политические реалии нередко вызывают большее повышение тарифных и нетарифных барьеров, чем это можно было бы оправдать общественным благосостоянием. Из сказанного выше следует, что теория общественного выбора, примененная к анализу внешнеторговой политики, дает возможность понять, почему реальные экономические решения не всегда основаны на фундаменте теории свободной торговли.

## **ВЫВОДЫ:**

1. Открытая экономика — это такая экономика, при которой все граждане государства могут без ограничений совершать операции на международном рынке товаров и капитала.

2. Большая экономика в отличие от малой характеризуется тем, что происходящие в ней изменения экономической конъюнктуры влияют на экономику других стран, вовлеченных в мировую торговлю. Малая открытая экономика принимает мировую процентную ставку, уровень мировых цен как данные и не в состоянии повлиять на них.

3. Международное разделение труда возникает, поскольку страны специализируются на производстве товаров, по которым имеют относительно меньшие альтернативные издержки, или сравнительные преимущества.

4. Выгоды от международной торговли можно иллюстрировать графически с помощью кривых торговых и производственных возможностей в простейшей модели «две страны — два товара». Кривая торговых возможностей каждой страны расположена выше кривой ее производственных возможностей.

5. Условия торговли представляют собой соотношение экспортных и импортных цен, или пропорцию обмена одного товара на другой на мировом рынке.



6. Согласно теории Хекшера — Олина страна экспортирует товары, производство которых требует большего количества факторов, имеющихся в избытке, и импортирует товары, в производстве которых участвуют дефицитные для данной страны ресурсы.

7. Парадокс Леонтьева — эмпирическое опровержение теории Хекшера — Олина: страна, являющаяся капиталозыбыточной, экспортирует трудоемкие товары, а импортирует капиталоемкие.

8. В теореме Рыбчинского утверждается, что увеличивающееся предложение одного из факторов производства приводит к непропорционально большему процентному увеличению производства и доходов в той отрасли, для которой этот фактор используется относительно более интенсивно, и к сокращению производства и доходов в отрасли, где этот фактор используется менее интенсивно.

9. Частным случаем теоремы Рыбчинского является «голландская болезнь» — термин, которым называется ситуация, когда существенно изменяется богатство страны из-за сдвигов в цене природных ресурсов, которыми она обладает.

10. Протекционизм — государственная политика защиты отечественных производителей от иностранной конкуренции. Для этого существуют как тарифные, так и нетарифные ограничения и барьеры. Из-за введения импортного тарифа общество несет потери в размере, равном уменьшению излишка потребителей.

11. Аргументы в защиту протекционизма подтверждают, что даже в тех случаях, когда защита отечественных производителей может быть признана обоснованной, существуют альтернативные способы поддержки национального производства, минимизирующие потери в общественном благосостоянии, возникающие в связи с политикой протекционизма.

## **ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ:**

сравнительное преимущество  
условия торговли  
теория Хекшера — Олина  
парадокс Леонтьева  
выигрыш от торговли  
теорема Рыбчинского  
«голландская болезнь»  
тариф  
протекционизм

*comparative advantage;*  
*terms of trade;*  
*Hecksher — Ohlin theory;*  
*Leontief paradox;*  
*gains from trade;*  
*Rybczynsky theorem;*  
*Dutch disease;*  
*customs tariff;*  
*protectionism.*

## ТЕСТЫ И ЗАДАЧИ:

1. В стране Альфа соотношение издержек по производству станков и текстиля составляет  $1c = 4t$ , в стране Бета соотношение по этим товарам  $1c = 1t$ .

Постройте кривые производственных возможностей для каждой страны и линии торговых возможностей, учитывая, что условия торговли составляют  $1c = 2t$ .

2. Парадокс Леонтьева заключается в следующем:

а) чем больше сравнительное преимущество страны в производстве какого-либо товара, тем менее выгодно этот товар экспортировать;

б) страна, являющаяся капиталонасыщенной, экспортирует трудоемкие, а импортирует капиталоемкие товары;

в) введение импортных тарифов увеличивает излишек потребителей и уменьшает излишек производителей;

г) чем в большей степени наделена страна каким-либо фактором производства, тем выше цена этого фактора.

3. Введение импортного тарифа:

а) увеличивает излишек потребителей;

б) увеличивает излишек производителей;

в) уменьшает бюджетные доходы государства;

г) приводит к чистым потерям для общества.

4. Используя рис. 13.4, покажите, каковы будут последствия введения *экспортного тарифа*, т. е. обложения пошлиной *вывозимых* из страны товаров.

Каким образом вы будете строить линию мировой цены и цены с учетом экспортного тарифа?

5. «Только введением высокого импортного тарифа на ввозимую в Россию продукцию сельского хозяйства мы можем защитить отечественных производителей продовольствия и помочь выйти этой российской отрасли из кризиса». Ваш комментарий.

# Лекция 14

## ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС И ОБМЕННЫЙ КУРС

---

Если рассматривать платежный баланс текущих операций как меру национального успеха, то это приведет ко многим ненужным тревогам и политическим ошибкам.

*Сэмюэль Бриттан<sup>1</sup>*

### Основные вопросы:

- 14.1. Платежный баланс: структура, экономический смысл счетов, понятия дефицита и избытка
- 14.2. Обменный курс валюты: номинальный и реальный
- 14.3. Теория паритета покупательной способности
- 14.4. Системы обменного курса валюты
  - 14.4.1. Система фиксированного обменного курса
  - 14.4.2. Система свободно плавающего обменного курса
  - 14.4.3. Управляемое, или «грязное», плавание

В настоящей лекции мы будем рассматривать процессы, связанные с финансовыми аспектами международной экономики, в отличие от анализа реальных потоков товаров и услуг, о чем шла речь в предыдущей лекции. В связи с этим еще раз напомним об известной условности разделения теории международной экономики на две предметные области — реальную и финансовую, поскольку движение внешнеторговых потоков тесно связано с динамикой обменных курсов валюты, процентных ставок и т. д.

### 14.1. Платежный баланс: структура, экономический смысл счетов, понятие дефицита и избытка

Платежный баланс — это статистический отчет о торговых и финансовых сделках между резидентами и нерезидентами за определенный период, обычно за год.

---

<sup>1</sup> Сэмюэль Бриттан — обозреватель газеты «Financial Times». Его книга «Капитализм с человеческим лицом» переведена на русский язык (СПб., 1998).

На основании анализа платежного баланса мы можем судить о достижении страной внешнеэкономического равновесия, условия которого мы представим далее в алгебраической форме.

Платежный баланс имеет форму бухгалтерских счетов и основан на принципе двойной записи. Это означает, что любая сделка между субъектами отечественной экономики и границей должна найти двойное отражение в балансе: запись по кредиту одной статьи уравновешивается записью по дебету другой статьи. *Кредит* означает отток ценностей, за который страна получает приток денег (иностранной валюты), дебет — приток ценностей, вслед за которым происходит отток денег (иностранной валюты) за границу. Эта бухгалтерская операция имеет экономическое содержание: подавляющее большинство экономических операций представляет собой обмен ценностями. В итоге сумма всех проводок по кредиту должна совпадать с суммой проводок по дебету. Однако на практике такое совпадение встречается довольно редко. Дело в том, что данные о реальном объеме и стоимости различных внешнеэкономических операций поступают из разных источников: таможенной, банковской статистики и др. Кроме того, часть операций может оказаться вообще не учтенной — вспомним «челночную» торговлю, получившую особенно большое развитие в первые годы рыночных реформ в России.

В платежном балансе (табл. 14.1) в целях упрощения мы выделим четыре раздела.

Таблица 14.1

Структура платежного баланса

Название счета	Кредит (+)	Дебет (-)
<b>1. Счет текущих операций</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Торговый баланс</li> <li>• Баланс услуг</li> <li>• Баланс оплаты труда</li>   <li>• Баланс инвестиционных доходов (проценты, дивиденды)</li> <li>• Баланс текущих трансфертов</li> </ul>	Экспорт товаров Экспорт услуг Поступления от нерезидентов Доходы полученные  Получение средств	Импорт товаров Импорт услуг Выплаты нерезидентам Доходы выплаченные  Передача средств
<b>2. Счет операций с капиталом и финансовыми инструментами</b>	Увеличение обязательств по отношению к нерезидентам или уменьшение требований к нерезидентам	Увеличение требований к нерезидентам или уменьшение обязательств по отношению к нерезидентам

Продолжение таблицы

Название счета	Кредит (+)	Дебет (-)
3. Изменение валютных резервов	(+) — снижение	(-) — рост
4. Чистые ошибки и пропуски		

Разница между кредитом и дебетом называется *сальдо счета*.

Статьи торгового баланса и баланса услуг не требуют особых комментариев. К кредиту относятся поступления иностранной валюты, сопровождающие экспорт товаров или услуг, а к дебету — отток иностранной валюты вследствие оплаты импортных товаров и услуг. В балансе услуг отражаются экспорт и импорт нефакторных услуг (платежи за услуги финансового и страхового характера, фрахт судов, услуги туризма и т. п.).

Баланс оплаты труда и инвестиционных доходов показывает данные о выплатах и оттоке валюты, связанных с предоставлением факторных услуг — труда и капитала.

Счет текущих трансфертов показывает движение финансовых средств или товарных потоков, предоставляемых в одностороннем порядке, например правительственной гуманитарной помощи. Кроме того, частные лица также осуществляют денежные переводы, например, турецкий рабочий, занятый на строительстве гостиницы в Германии, осуществляет перевод денег своей семье в Турцию. Такие потоки могут направляться как из-за рубежа в данную страну, так и в противоположном направлении — в зарубежные страны.

Счет, предназначенный для отражения операций с капиталом и финансовыми инструментами (иногда для краткости в учебных изданиях он называется «счет движения капитала»), также показывает кредитовые и дебетовые операции. Но здесь надо быть внимательнее. Так, займы нашей страны за рубежом означают не что иное, как импорт капитала (приток валюты), поэтому они отражаются по кредиту. Напротив, предоставление нашей страной займов другому государству означает экспорт капитала, т. е. отток валюты, и поэтому эта операция отражается по дебету. Продажа российских активов иностранцам (например, части пакета акций «Связьинвест») считается кредитом — ведь за этой сделкой в страну поступят денежные средства. А покупка российскими субъектами пакета акций какой-либо зарубежной фирмы — дебетом, поскольку за этим последует отток валюты из нашей страны. Можно сказать, что наши зай-

мы за границей аналогичны экспорту. Так, российские субъекты экономики экспортируют «клочки бумаги» — наши *долговые обязательства* с обещанием заплатить на определенную дату. Предоставление займов аналогично импорту. Россия импортирует «клочки бумаги», т. е. долговые обязательства иностранцев.

Увеличение валютных резервов за границей на *отечественных счетах* означает приток денег, поэтому отражается по кредиту со знаком (+). Увеличение же валютных резервов страны на *зарубежных счетах* означает отток денег и поэтому отражается по дебету со знаком (-).

Подробнее о кредите и дебете по разделу 3 в нашей упрощенной схеме платежного баланса (см. табл. 14.1) будет сказано далее, в ходе анализа взаимосвязи всех счетов.

Чистые ошибки и пропуски возникают, как отмечалось выше, потому, что в реальной действительности суммы кредитовых и дебетовых проводок практически никогда не совпадают. Это связано со сложностью получения точной и достоверной информации о всех сделках в сфере международной торговли и финансов, с нелегальным вывозом или ввозом капитала и т. п.

Для того чтобы установить, какова взаимосвязь всех указанных счетов платежного баланса, следует вспомнить лекции 1 и 2, в которых рассматривались основные макроэкономические тождества. Мы говорим о макроэкономическом равновесии, когда наблюдается тождество:

$$Y = C + I + G + NX. \quad (14.1)$$

Если из левой и правой частей этого уравнения мы вычтем расходы на потребление частного сектора ( $C$ ) и государства ( $G$ ), то получим:

$$S = I + NX, \quad (14.2)$$

поскольку  $Y - C - G = S$ , т. е. представляет собой величину национального сбережения (частного и государственного сектора). Переписав уравнение 14.2, мы получим главное тождество макроэкономического равновесия:

$$NX = S - I, \quad (14.3)$$

где  $NX$  является внешним балансом, а  $S - I$  — внутренним балансом экономики.

## Лекция 14. Платежный баланс и обменный курс

---

В иной записи основное макроэкономическое тождество можно представить как:

$$NX + (I - S) = 0. \quad (14.4)$$

Счет текущих операций в макроэкономической теории обозначается  $NX$ , а счет движения капитала как  $I - S$ . Таким образом, эти два счета уравнивают друг друга, т. е. совпадают по *абсолютной величине* своих значений. Выражаясь точнее,  $NX$  — это сальдо счета текущих операций<sup>1</sup>, а  $I - S$  представляет собой сальдо счета движения капитала. Логика макроэкономического анализа приводит нас к выводу о том, что платежный баланс всегда сходится<sup>2</sup>, или *сумма всех статей кредита и дебета равна нулю*.

Таким образом, **общий баланс** (или то, что называется собственно *платежным балансом*) — это сумма сальдо по счету текущих операций и сальдо по счету операций с капиталом и финансовыми инструментами. С точки зрения макроэкономического анализа мы должны, строго говоря, выделить всего два основных счета — текущих операций и операций с капиталом и финансовыми инструментами. Однако другие две статьи необходимы для балансирующих операций, о чем будет сказано далее.

Счет движения капитала и счет текущих операций платежного баланса уравновешены, поскольку любая сделка отражается в платежном балансе, как мы отмечали ранее, дважды, по кредиту и дебету. Например, если российский импорт превышает экспорт товаров и услуг, то налицо отрицательное сальдо по счету текущих операций:  $NX < 0$ . Когда наши расходы превышают наши доходы, то либо надо занять денег, либо продать часть своих активов. Это означает приток иностранной валюты в Россию по счету движения капитала. Следовательно, налицо положительное сальдо по счету 2 в нашей упрощенной схеме платежного баланса: инвестиции превышают национальные сбережения, т. е.  $I - S > 0$ . Напротив, если российский экспорт товаров и услуг превышает импорт, то мы имеем по-

---

<sup>1</sup> Отождествляя торговый баланс со счетом текущих операций, мы в определенной степени упрощаем макроэкономический анализ, поскольку не принимаем во внимание баланс текущих трансфертов, оплаты труда и инвестиционных доходов. Это можно объяснить тем, что торговый баланс составляет, как правило, «львиную долю» счета текущих операций.

<sup>2</sup> Вспомните лекцию 1, когда при анализе кругооборота доходов и расходов мы использовали это выражение.

ложительное сальдо по счету текущих операций:  $NX > 0$ . В таком случае по счету движения капитала мы будем наблюдать отрицательное сальдо, т. е.  $I - S < 0$ . В данном случае страна является кредитором, поскольку излишек средств по счету текущих операций будет расходоваться для кредитования за границы: предоставления займов, покупки недвижимости и других активов за рубежом.

Экономический смысл счетов текущих операций и движения капитала можно объяснить и таким образом. Если  $NX > 0$ , то страна, как мы выяснили, является чистым инвестором по отношению к за границе. Это означает, что она инвестирует определенную часть национальных сбережений за рубежом. Напротив, если  $NX < 0$ , то страна становится чистым должником, и ее иностранные инвестиции за рубежом сокращаются. Таким образом,  $NX$  можно интерпретировать как *иностранные инвестиции*, т. е.  $I_f$  в отличие от известных нам *внутренних инвестиций*, которые в нашем анализе платежного баланса обозначим как  $I_d$ .

Основное макроэкономическое тождество можно записать в новой форме:

$$I_f = S - I_d, \quad (14.5)$$

т. е. иностранные инвестиции представляют собой разницу между национальными сбережениями и внутренними инвестициями, или

$$S = I_f + I_d, \quad (14.6)$$

т. е. национальные сбережения равны сумме иностранных и внутренних инвестиций.

**Дефицит платежного баланса** означает, что *сумма счета текущих операций и счета движения капитала не уравновешены*. Например, отрицательное сальдо по счету текущих операций не уравновешено таким же по сумме сальдо по счету движения капитала, но взятым с противоположным знаком, или  $NX + (I - S) < 0$ .

Но если платежный баланс всегда должен сводиться с нулевым значением, каким образом в таком случае уравновешивается сумма всех кредитовых и дебетовых проводок?

До сих пор в наших комментариях по поводу взаимосвязи счетов платежного баланса мы абстрагировались от категории *официальных валютных резервов*. Теперь же нам предстоит рассмотреть ее внимательнее в связи с определением понятия «дефицит платежного баланса».



Денежные (монетарные) власти государства, представленные Центральным банком, так же, как частный сектор, осуществляют сделки купли-продажи валюты. Задачей ЦБ во многих странах является предотвращение свободных колебаний валютного курса, связанных с притоком или оттоком иностранной валюты в результате осуществления внешнеэкономических сделок. Подробнее о валютном курсе речь пойдет в следующем вопросе лекции. Здесь же мы рассмотрим, как отражаются в платежном балансе действия ЦБ в случае дефицита или излишка платежного баланса.

Если  $NX + (I - S) < 0$ , то страна должна за границей. Именно эту ситуацию, как отмечалось выше, называют дефицитом платежного баланса. В этом случае ЦБ из своих золотовалютных резервов продает доллары на внутреннем рынке, т. е. осуществляет валютную интервенцию (подробнее о валютных интервенциях см. вопрос 14.4). Предложение иностранной валюты на денежном рынке *увеличивается*, что отражается *по кредиту знаком (+)*, хотя официальные, или международные, резервы<sup>1</sup> ЦБ при этом *сокращаются*. Такая операция ЦБ аналогична экспорту, поскольку приводит к притоку иностранной валюты на внутренний рынок.

Напротив, если  $NX + (I - S) > 0$ , то налицо **излишек**, или **профицит, платежного баланса**. В таком случае страна может кредитовать за границу. ЦБ стремится уменьшить предложение иностранной валюты на внутреннем рынке, скупая ее, т. е. вновь прибегает к валютным интервенциям. Например, в последние годы в связи с ростом мировых цен на нефть в Россию хлынул поток иностранной валюты, полученной от экспорта нефти и других энергоносителей («нефтедоллары»). В результате действий ЦБ (покупка долларов за рубли) *уменьшается* объем предложения иностранной валюты на внутреннем рынке, что отражается *по дебету со знаком (-)*, при этом официальные резервы ЦБ *увеличиваются*. В этой ситуации операции ЦБ аналогичны импорту, т. е. приводят к уменьшению притока валюты на внутренний рынок.

Сальдо счета официальных резервов ЦБ в макроэкономической теории обозначается символом  $\Delta R$ . Таким образом, изменения объема золотовалютных резервов в результате действий ЦБ позволяют свести сумму всех статей по кредиту и дебету к нулю:

---

<sup>1</sup> В данной лекции мы используем термины *официальные резервы*, *международные резервы*, *золотовалютные резервы* как синонимы.

$$NX + (I - S) + \Delta R = 0. \quad (14.7)$$

Еще одна статья в нашей схеме платежного баланса — «Чистые ошибки и пропуски». Каково ее назначение и экономический смысл? Ранее мы уже говорили о том, что данные, отраженные по кредиту или дебету разных статей, могут быть получены из разных источников. Кроме того, расхождение во времени между поставкой товаров по экспорту (импорту) и их оплатой также может вызвать расхождение между суммами всех статей дебета и кредита на определенную дату. Не будем забывать и о нелегальном вывозе (ввозе) капитала или вывозе (ввозе) контрабандных товаров, которые также могут исказить статистическую отчетность. Для уравнивания статей платежного баланса и используется статья «Чистые ошибки и пропуски». Она равна сумме счетов 1, 2 и 3, но с противоположным знаком.

Приведем укрупненную схему платежного баланса Российской Федерации за 2003 г., для того чтобы увязать теоретический анализ с конкретными статистическими данными, представленными Центральным банком России (табл. 14.2).

Таблица 14.2

Платежный баланс Российской Федерации за 2003 г. (аналитическое представление)  
(млн долл. США)

Название счета	2003 г.
<b>Счет текущих операций</b>	<b>35 905</b>
Торговый баланс	60 493
Экспорт	135 929
Импорт	-75 436
Баланс услуг	-11 093
Экспорт	16 030
Импорт	-27 122
Баланс оплаты труда	-144
Баланс инвестиционных доходов (проценты, дивиденды)	-12 988
Баланс текущих трансфертов	-363
<b>Счет операций с капиталом и финансовыми инструментами</b>	<b>-2340</b>
Счет операций с капиталом (капитальные трансферты)	-993
Финансовый счет (кроме резервных активов)	-1347
<b>Чистые ошибки и пропуски</b>	<b>-7200</b>
<b>Изменение валютных резервов («+» — снижение, («-») — рост</b>	<b>-26 365</b>

Источник: [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru)

В аналитическом представлении платежного баланса изменение золотовалютных резервов показывается в виде отдельного счета и не включается в состав счета операций с капиталом и финансовыми инструментами. Итак, посмотрим, каким образом можно применить наши знания основного макроэкономического тождества к анализу конкретных цифр. Сумма счета текущих операций ( $NX$ ) и счета операций с капиталом и финансовыми инструментами ( $I - S$ ) составит  $35\,905 + (-2340) = 33\,565$  млн долл. Мы видим положительное сальдо платежного баланса, т.е.  $NX + (I - S) > 0$ . В этом случае его должно уравнивать изменение официальных резервов:  $33\,565 + (-26\,365) = 7200$  млн долл. Платежный баланс опять не сведен с нулем, поскольку  $NX + (I - S) + \Delta R = 7200$  млн долл. Но не будем забывать о чистых ошибках и пропусках. Суммируем все статьи платежного баланса:  $7200 + (-7200) = 0$ . Мы видим, что теперь платежный баланс у нас сведен с нулевым значением при суммировании всех статей, выделенных жирным шрифтом и совпадающих по своему значению с упрощенной схемой платежного баланса в табл. 14.1.

Можно ли использовать оценочные суждения при анализе дефицита или излишка платежного баланса? Всегда ли дефицит — «это плохо» для экономики, а профицит — «это хорошо»? Однозначного ответа на эти вопросы нет. Так, значительное положительное сальдо платежного баланса России за 2003 г. во многом было вызвано высокими мировыми ценами на нефть. С притоком иностранной валюты в течение всего 2003 г. повышался обменный курс рубля и соответственно снижался обменный курс доллара. А повышение обменного курса национальной валюты ограничивает возможности экспорта других, несырьевых отраслей (подробнее о влиянии обменного курса на торговые потоки речь пойдет в следующем вопросе). В целом же, если подходить к равновесию платежного баланса буквально, то это означает, что государство не должно иметь чистого заимствования или предоставлять ссуды другим странам. И с этой точки зрения дефицит платежного баланса выглядит как несомненное зло. Однако, если дефицит вызван осуществлением займов под инвестиционные проекты, то будущий прирост дохода создаст основу для экономического развития, выплат процентов по займу и в итоге сокращения дефицита платежного баланса. Следовательно, в данном случае дефицит платежного баланса не должен вызывать опасений (см. эпиграф к настоящей лекции). Но если займы, вызвавшие дефицит, расходятся нера-

ционально, т. е. полученный кредит «проедается» в основной своей части, то такой дефицит может создать проблемы не только для сегодняшнего поколения, но и для будущих.

Итак, хотя платежный баланс всегда сходится, т. е. сумма всех его счетов равна нулю, их *динамика* влияет на обменный курс валют. А обменный курс — важнейшая категория, воздействующая на экономическое поведение людей. Ее анализу посвящен следующий вопрос нашей лекции.

## 14.2. Обменный курс валюты: номинальный и реальный

**Обменный курс валюты** — это соотношение валют разных стран. Принято различать прямую и обратную котировку иностранной валюты.

*Прямая котировка иностранной валюты:* цена 1 единицы иностранной валюты выражается в определенном количестве единиц национальной валюты. Например, 1 доллар США равен 30 рублям.

*Обратная котировка иностранной валюты:* 1 единица отечественной валюты выражается в определенном количестве единиц иностранной валюты. Например, 1 рубль равен 0,03 доллара США.

Для отечественной валюты соотношение будет обратным.

*Прямая котировка отечественной валюты:* 1 рубль равен 0,03 доллара США.

*Обратная котировка отечественной валюты:* 1 доллар США равен 30 рублям.

Обменный курс в целом определяется спросом и предложением валюты на валютном рынке. **Валютный рынок** — это рынок, на котором ведется торговля валютами разных стран. Розничная торговля иностранной валютой осуществляется многими банками, фирмами, биржами.

Все, о чем говорилось до настоящего момента, относится к **номинальному обменному курсу**, который показывает *относительную цену валют двух стран*.

В отличие от номинального **реальный обменный курс** — это *относительная цена товаров*, произведенных в двух странах. Поясним это на следующем условном примере. Допустим, отечественный автомобиль стоит 90 000 руб. Совершенно аналогичный по качеству американский автомобиль стоит 6000 долл. Пересчитаем цены двух

товаров в одной валюте: в данном случае выразим цену американского товара в рублях, используя сложившийся номинальный обменный курс, например, 30 руб. / 1 долл. Для подсчета реального обменного курса используем формулу (14.8):

$$\varepsilon = \frac{P}{eP^*}, \quad (14.8)$$

где  $\varepsilon$  — реальный обменный курс,  $P$  — цена отечественного товара,  $P^*$  — цена зарубежного товара,  $e$  — номинальный обменный курс иностранной валюты в прямой котировке. В результате получим: 90 000 руб. / (30 руб. / 1 долл.)  $\times$  6000 долл. = 90 000 / 180 000 = 0,5. Цифра 0,5 — это и есть реальный обменный курс, показывающий пропорцию обмена двух товаров. В данном случае за 1 отечественный автомобиль можно получить 0,5 американского, или за 1 американский автомобиль — 2 российских. Это понятно, поскольку при сложившихся ценах и номинальном обменном курсе отечественный автомобиль стоит относительно дешевле, а американский — относительно дороже. Если же в силу каких-то причин, например инфляции в России, цена отечественного автомобиля составит 120 000 руб., то реальный обменный курс рубля повысится до 0,66.

Но наш пример сильно упрощен. В действительности речь идет не о соотношении цен всего двух товаров, а о соотношении среднего, или общего, уровня цен одной страны и аналогичного показателя другой страны. Но о каком наборе товаров и услуг будет идти речь, если мы хотим определить средний уровень цен? Как правило, в качестве таких неизменяющихся наборов берутся потребительские корзины, содержащие типичные потребительские покупки (вспомним индекс Ласпейреса, см. лекцию 2). Таким образом, символы  $P$  и  $P^*$  следует далее трактовать как общий уровень цен соответственно в России и в другой стране.

Итак, если реальный обменный курс отечественной валюты меньше 1, то отечественные товары дешевле относительно иностранных. Например, в России в этой ситуации граждане будут покупать больше отечественных товаров и относительно меньше — иностранных. Российские производители будут расширять свой экспорт, так как иностранцы также отдадут предпочтение более дешевым российским товарам. Величина чистого экспорта России  $NX$ , или  $(Ex - Im)$ , будет увеличиваться.

Если же реальный обменный курс больше 1, то отечественные товары дороже относительно иностранных. Население страны будет приобретать больше иностранных товаров. Отечественные производители уменьшат объемы своего экспорта, а российские импортеры будут наращивать объем ввозимых в страну зарубежных товаров. В этом случае чистый экспорт уменьшится. Вот почему так важен реальный обменный курс ( $\varepsilon$ ) и его динамика — от него зависит движение товаров и услуг, а следовательно, и динамика платежного баланса в целом.

Как видим, чистый экспорт является функцией реального обменного курса, зависимость  $NX$  от  $\varepsilon$  отрицательная:

$$NX = f(\varepsilon). \quad (14.9)$$

Как видно из формулы реального обменного курса, он зависит от номинального обменного курса и от уровня цен в двух странах.

В свою очередь, номинальный обменный курс зависит от следующих основных факторов:

- относительные изменения в ВВП, или национальном доходе стран. Например, если ВВП в России растет быстрее, чем в США, это означает, что более богатые граждане России расширяют свой спрос и на импортные товары. Следовательно, для импорта нужны доллары, и более высокий спрос на доллары приведет к снижению обменного курса рубля;

- относительные реальные процентные ставки. Если в России реальные ставки окажутся выше, чем в США, то капиталы потекут в Россию, на валютном рынке появится относительно больше долларов и его курс понизится, а курс рубля повысится;

- спекуляция и ожидания. Если валютные спекулянты ожидают, что, например, темпы экономического роста в странах ЕС будут выше, чем в США, то увеличится спрос на евро, упадет спрос на доллары, и обменный курс доллара снизится.

Следует обратить внимание, что все указанные факторы влияют на обменный курс, если иметь в виду одно важное допущение, которое так часто используется в экономической теории, — при прочих равных условиях. Так, даже при более высоких реальных процентных ставках, чем в иных странах, капиталы не потекут в Россию, если в ней сложился неблагоприятный инвестиционный климат (в том числе и в финансовом секторе), права инвесторов не защищены, «правила игры» часто меняются и т. п.

Теперь обратимся к такому фактору динамики реального обменного курса, как изменение соотношения цен. Главное здесь — соотношение темпов инфляции в разных странах. Если в России темп инфляции и его ожидания больше, чем в США, то с течением времени на рубль можно будет приобрести все меньше долларов (или за доллар будут давать все больше рублей). Таким образом, мы можем говорить о связи между кредитно-денежной политикой ЦБ и обменным курсом валюты. И не только потому, что ЦБ может проводить валютные интервенции<sup>1</sup> — покупать или продавать иностранную валюту, — но и влиять на уровень цен, используя известные нам инструменты кредитно-денежной политики: операции на открытом рынке, изменения нормы обязательных резервов и учетной ставки.

Анализируя номинальный и реальный валютные курсы, в наших примерах мы рассматривали соотношение валют только двух стран. Но это — известное упрощение. Так, номинальный обменный курс доллара может вырасти по отношению к рублю, но снизиться по отношению к евро или иене. Следовательно, для более точной оценки изменения номинального и реального валютных курсов нужно было бы учитывать соотношение не двух валют, а отношение валюты страны к валютам тех стран, которые являются ее основными торговыми партнерами. Так, осуществляя сделки как на мировом финансовом рынке, так и на рынке товаров и услуг, Россия ведет расчеты и в долларах, и в евро. Поэтому для оценки динамики номинального и реального обменных курсов рубля нужно принимать во внимание объем сделок как в долларах, так и в евро. Для этого введем новое понятие — **эффективный обменный курс**. Это комбинированный показатель, или индекс, характеризующий положение валюты определенной страны по сравнению с валютами ее основных торговых партнеров. В качестве весов индекса принимаются объемы внешней торговли.

Эффективный обменный курс бывает двух видов: *номинальный* и *реальный*. Эффективный номинальный обменный курс представляет собой средневзвешенный обменный курс национальной валюты по отношению к валютам стран — основных торговых партнеров. Эффективный реальный обменный курс — это номинальный об-

---

<sup>1</sup> Подробнее о валютных интервенциях будет сказано далее, при рассмотрении системы фиксированного обменного курса.

менный курс, скорректированный на темп роста цен внутри страны и инфляцию в странах — основных торговых партнерах. Применительно к формуле 14.8 это означает, что  $P_f$  представляет собой средневзвешенный для группы стран индекс цен.

В апреле 2004 г. ЦБ России заявил о том, что целевым показателем в сфере валютного регулирования будет выбран курс рубля не к доллару, а его курс относительно корзины валют, т. е. эффективный валютный курс, в данном случае — бивалютный индекс. Новый индекс на первом этапе будет привязан к корзине двух валют, доля евро в которой сначала составит примерно 10—20%, а в перспективе увеличится до 50%. Последствия этого нововведения предсказать достаточно сложно. По оценкам независимых экспертов, ЦБ фактически ставит курс рубля в прямую и очень жесткую зависимость от курса евро/доллар, который отличается нестабильностью, или, как выражаются экономисты, волатильностью. Кроме того, при бивалютной привязке ЦБ должен проводить валютные интервенции как на долларовом сегменте внутреннего валютного рынка, так и на евро-сегменте. Однако ЦБ не декларировал свои намерения участвовать в торгах по евро. Таким образом, перспективы введения нового ориентира в валютной политике денежных властей России остаются неопределенными.

### **14.3. Теория паритета покупательной способности**

Прежде чем рассмотреть теорию паритета покупательной способности, обратимся к известному в экономической теории **закону единой цены**. Суть его заключается в следующем: *один и тот же товар не может продаваться в условиях свободной конкуренции одновременно в разных местах по разным ценам*. Если 1 тонна пшеницы в Кировской области дороже, чем в Ростовской, то перекупщики могут получить прибыль, закупая зерно в Ростовской области и продавая его в Кировской. Такие действия торговцев приведут к выравниванию цены пшеницы: перекупщики увеличивают спрос на пшеницу в Ростовской области и понижают его в Кировской. Таким образом, цена пшеницы выравнивается (при прочих равных условиях).

Закон единой цены, примененный к международным рынкам, получил название теории, или гипотезы, **паритета покупательной способности (ППС)**. Идея паритета покупательной способности была выдвинута еще Д. Рикардо, но получила широкую известность



после публикации работ шведского экономиста Г. Касселя в начале XX века. Сформулируем ее следующим образом: *если на международных рынках возможна деятельность перекупщиков, то денежная единица (доллар, евро и т. д.) должна обладать одинаковой покупательной способностью во всех странах.*

Существуют две версии теории паритета покупательной способности — *абсолютного ППС* и *относительного ППС*.

*Абсолютный паритет покупательной способности* валют означает, что номинальный обменный курс равен соотношению уровней цен в двух странах. Если стандартная потребительская корзина в России в расчете на 1 месяц стоит 3000 руб., а аналогичная ей потребительская корзина в США — 100 долл., то номинальный обменный курс будет равен 3000 руб. / 100 долл., или 30 руб. / 1 долл.

В абсолютной версии теории ППС означает, что номинальный курс изменяется так, чтобы реальный курс оставался неизменным и был равен 1.

$$\varepsilon = \frac{P}{eP^*} = 1. \quad (14.10)$$

Если цена российского автомобиля составляет 90 000 руб., а цена аналогичного американского — 6000 долл., то номинальный обменный курс должен составлять 15 руб. / 1 долл. При этом реальный обменный курс составит:  $90\,000 \text{ руб.} / (15 \text{ руб.} / 1 \text{ долл.}) \times 6000 \text{ долл.} = 90\,000 / 90\,000 = 1$ . Если цена российского автомобиля вследствие инфляции в нашей стране выросла в 2 раза и составляет 180 000 руб., то номинальный обменный курс рубля должен снизиться (курс доллара соответственно вырасти) так, чтобы соотношение цен по-прежнему составляло 1. При каком же новом номинальном обменном курсе будет выполнено это соотношение? В связи с инфляционными процессами в России уменьшится спрос на рубли и увеличится спрос на доллары. Если теперь за 1 долл. на валютном рынке можно получить, например, 30 руб., то, используя формулу (14.8), мы рассчитаем соотношение цен:

$$180\,000 \text{ руб.} / (30 \text{ руб.} / 1 \text{ долл.}) \times 6000 \text{ руб.} = 180\,000 / 180\,000 = 1.$$

Таким образом, если  $P$  растет, то  $e$  (в обратной котировке отечественной валюты) должен падать так, чтобы величина  $\varepsilon$  оставалась равной 1. Это утверждение остается верным и в том случае, если изменится уровень цен в США или одновременно изменится соотно-

шение цен. В любом из этих случаев номинальный курс должен меняться таким образом, чтобы реальный обменный курс оставался неизменным.

В *абсолютной* версии теория ППС вызывает ряд возражений:

- трудно вовлечь в международную торговлю ряд товаров, относящихся к неторгуемым. Таким образом, действия перекупщиков, выравнивающих уровень цен на товары, оказываются невозможными;
- высокие транспортные издержки также препятствуют движению товаров через национальные границы;
- товары не всегда взаимозаменяемы, и наше предположение о двух автомобилях совершенно одинакового качества — американском и российском — является слишком сильным допущением.

В *относительной версии* теория ППС формулируется следующим образом: изменение номинального обменного курса валют соответствует изменению уровня цен в этих странах. Для измерения динамики номинального обменного курса используется следующая формула:

$$\frac{e_{t+1} - e_t}{e_t} = \pi - \pi^*, \quad (14.11)$$

где  $e$  — номинальный обменный курс иностранной валюты в прямой котировке в периодах  $t$  и  $t + 1$ ,  $\pi$  — годовой темп инфляции в стране,  $\pi^*$  — годовой темп инфляции за рубежом.

Как видно из формулы (14.11), в относительной версии ППС не требуется, чтобы цена каждого товара была одной и той же в разных странах, и изменение номинального обменного курса не должно выравнивать абсолютные уровни цен в разных странах. Эта версия ППС основана лишь на предположении, что номинальный обменный курс изменяется так, чтобы неизменным оставался относительный уровень цен в двух странах. Например, в базовом году ( $t$ ) номинальный обменный курс составил 30 руб. / 1 долл. Темп инфляции в следующем году ( $t + 1$ ) составил в России 13%, а в США — 2%. Рассчитаем разницу темпов инфляции в России и США:  $13 - 2 = 11\%$ . Это означает, что номинальный обменный курс рубля должен снизиться за этот же период на 11% и составить 33,3 руб. / 1 долл.

Валютный курс, рассчитанный на основе теории ППС, может отличаться от текущего номинального обменного курса. Вот почему можно встретить выражения «валюта страны недооценена» или «ва-

## Лекция 14. Платежный баланс и обменный курс

люта страны *переоценена*». В качестве примера недооценки или переоценки валюты приведем широко известный в экономической теории «индекс биг-мака», впервые предложенный британским журналом «Экономист» в 1986 г. Его идея заключается в следующем. Качество биг-мака (или других продовольственных товаров в сети Макдоналдс) практически одинаково во всех странах мира, так как готовится этот бутерброд с котлетой и сыром практически из одних и тех же пищевых компонентов. Поэтому биг-мак можно принять за некий стандарт «потребительской корзины». Далее рассчитывается цена биг-мака в национальной валюте и в долларах США, а затем с использованием теории ППС определяется, переоценена или недооценена та или иная валюта (табл. 14.3).

Таблица 14.3

Индекс биг-мак (данные на 22 апреля 2003 г.)

Страна и ее национальная валюта	Цена биг-мака (Б-М)				
	в местной валюте	в долларах США	ППС (цена Б-М в нац. валюте / цена Б-М в США)	номинальный обменный курс	переоценка или недооценка (-) национальной валюты по отношению к доллару США, %
США*	2,71	2,71	—	—	—
Бразилия, реал	4,55	1,44	1,68	3,07	- 45
Британия, фунт**	1,99	3,08	1,36	1,58	+ 16
Китай, юань	9,90	1,20	3,65	8,28	-56
Япония, иена	262	2,18	96,7	120	- 19
<b>Россия, рубль</b>	<b>41</b>	<b>1,31</b>	<b>15,1</b>	<b>31,1</b>	<b>- 51</b>
Филиппины, песо	65,0	1,23	24,0	52,5	- 54
Швейцария, франк	6,30	4,52	2,32	1,37	+ 69
Норвегия, крона	39,5	5,51	14,6	7,16	+ 64
Еврозона, евро	2,71 (евро)	2,89	1,00***	1,10***	+ 10

\*В среднем в Нью-Йорке, Чикаго, Сан-Франциско и Атланте.

\*\*Долларов за фунт.

\*\*\*Долларов за евро.

Согласно результатам приведенного исследования самый дешевый биг-мак продается в Китае, а самый дорогой — в Швейцарии. На втором месте по дешевизне — Филиппины, а на третьем — Россия. Российский рубль оказывается недооцененным. Заметим, что у модели «индекс биг-мак» есть много противников. Ведь биг-мак не является предметом международной торговли, как того требует теория паритета покупательной способности, а цены искажены налогами, тарифами, стоимостью аренды или строительства ресторана.

Теория паритета покупательной способности в большей степени пригодна для прогнозирования изменения обменного курса валют в *долгосрочном периоде*, когда в течение нескольких лет обменный курс приспособляется к изменившемуся уровню цен в разных странах. В краткосрочной перспективе текущий номинальный обменный курс может существенно отклоняться от ППС вследствие спекулятивных сделок на валютных рынках, резких поворотов в правительственной политике, влияющей на ожидания экономических агентов, экзогенных факторов неэкономического характера (войны, террористические акты, заявления известных политических деятелей и глав ЦБ разных стран и т. п.).

## 14.4. Системы обменного курса валюты

### 14.4.1. Система фиксированного обменного курса

**Система фиксированного обменного курса** означает, что Центральный банк устанавливает официальное соотношение валют между странами (например, 25 руб. / 1 долл.) и обещает поддерживать его. Это предполагает, что любой гражданин может купить у ЦБ страны иностранную валюту по фиксированному курсу или продать ее ЦБ по этому же фиксированному курсу.

Но ЦБ и правительство, объявляя о введении фиксированного курса, не в состоянии обеспечить *стабильность спроса и предложения* на иностранную валюту. И это вполне закономерно, поскольку спрос на иностранную валюту и ее предложение определяются многими факторами. Наиболее важные из них следующие:

- инфляционные ожидания экономических субъектов. Так, если инфляция в России выше, чем в США, то будет расти спрос на доллары и снижаться спрос на рубли;

## Лекция 14. Платежный баланс и обменный курс

- относительные реальные процентные ставки (т. е. номинальные ставки за вычетом темпа инфляции). При прочих равных условиях, если ставки за рубежом выше, чем в отечестве, то экономические субъекты предпочтут размещать свои финансовые активы на депозитах в иностранной валюте, получая больший процентный доход;

- изменения в потоках экспорта и импорта. Так, импорт из США в Россию порождает спрос на доллары: российским импортерам американских товаров нужны доллары, чтобы расплатиться с американскими поставщиками. Экспорт товаров из России в США порождает предложение долларов: российские экспортеры, продав отечественные товары за рубежом, получают иностранную валюту.

Следовательно, с учетом перечисленных выше факторов фиксированный обменный курс может поддерживаться на определенном уровне лишь с использованием **валютных интервенций**. Это означает, что *ЦБ покупает или продает иностранную валюту из своих международных резервов в тех случаях, когда на валютном рынке обменный курс отклоняется от его фиксированного уровня.*

Представим графически валютные интервенции ЦБ, вызванные превышением спроса на валюту над ее предложением (рис. 14.1).

В нашем примере в качестве иностранной валюты мы будем рас-

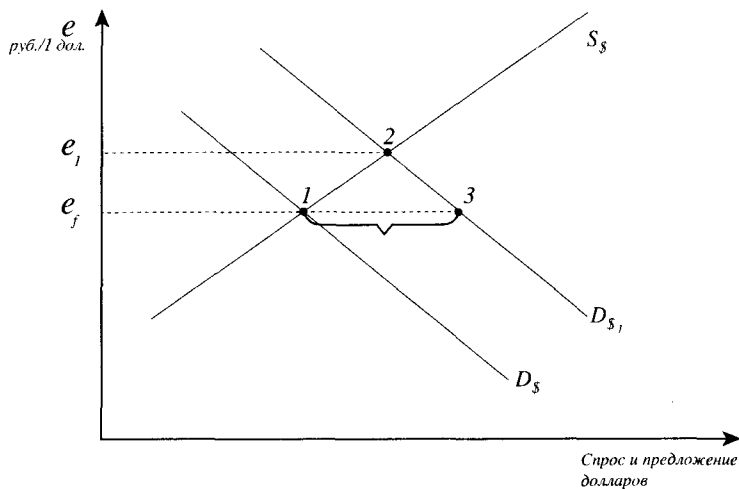


Рис. 14.1. Фиксированный обменный курс и валютная интервенция

смотреть доллар США, а отечественной — российский рубль. Допустим, что спрос на доллары и предложение долларов уравновесятся при некотором значении номинального обменного курса валюты ( $e_1$ ), который и устанавливается ЦБ в качестве фиксированного. Кривая  $D_S$  показывает спрос на доллары, обусловленный импортом товаров и услуг и всеми импортоподобными операциями, сопровождающимися проводкой по дебету в платежном балансе. Отрицательный наклон кривой  $D_S$  означает: чем выше обменный курс, тем ниже спрос на доллары. Кривая  $S_S$  показывает предложение долларов, обусловленное экспортом товаров и услуг и всеми экспортоподобными операциями, которые отражаются в платежном балансе по кредиту. Положительный наклон кривой  $S_S$  означает прямую зависимость предложения долларов от обменного курса. В точке  $1$  наблюдается равновесие платежного баланса. Допустим, что вследствие каких-либо причин, например выросшего спроса на импортные товары, кривая спроса на доллары сдвигается вправо в положение  $D_{S1}$ . Номинальный обменный курс на свободном, или «черном», валютном рынке составляет теперь величину  $e_1$ . Точка  $2$  показывает, что равновесный обменный курс иностранной валюты без вмешательства ЦБ установился бы именно на уровне  $e_1$  (например, 30 руб. / 1 долл.), и спрос и предложение валюты были бы при этом уравновешены. Однако речь идет о фиксированном валютном курсе. При изменившихся условиях точка  $3$  на новой кривой спроса на доллары  $D_{S1}$  показывает, каким будет спрос на валюту при все том же фиксированном курсе. Превышение спроса на доллары над его предложением показано фигурной скобкой — расстояние между точками  $1$  и  $3$ . Восполнить этот разрыв для поддержания фиксированного обменного курса и должен ЦБ, продав из своих резервов доллары. Вспомним, что превышение спроса на иностранную валюту над ее предложением означает неравновесие платежного баланса. В данном случае  $NX + (I - S) < 0$ , т. е. страна должна за границей. Именно эту ситуацию мы трактовали как дефицит платежного баланса. В таком случае ЦБ из своих золотовалютных резервов продает доллары на внутреннем рынке, другими словами, осуществляет валютную интервенцию для уравновешивания платежного баланса при фиксированном обменном курсе валюты.

Для того чтобы поддерживать обменный курс на фиксированном уровне, ЦБ должен проявлять сдержанность при осуществлении кредитно-денежной политики. Так, в результате проведения политики «дешевых» денег, направленной на стимулирование совокупного спроса, количество отечественной валюты (рублей) на

рынке возрастет. Это повлечет за собой снижение обменного курса рубля ниже фиксированного или соответственно повышение курса доллара. Для того чтобы не допустить отклонения текущего номинального курса от фиксированного, ЦБ должен осуществить валютную интервенцию, продав из своих официальных резервов доллары, и, следовательно, в результате возникает опасность истощения валютных резервов. Таким образом, в условиях фиксированного обменного курса кредитно-денежная политика оказывается неэффективной при решении задач, связанных с внутренними потрясениями национальной экономики, например со спадом.

Объявляя о фиксированном обменном курсе, государство должно быть уверено, что сможет поддерживать его, а у населения должно быть доверие к правительству. Если же ЦБ зафиксирует курс на уровне 25 руб. / 1 долл. и при этом будет проводить безответственную кредитно-денежную политику «дешевых» денег, то рост темпа инфляции приведет к взвинчиванию обменного курса валюты на «черном» рынке (аналог свободного рынка валюты), например до 30 руб. / 1 долл. Спекулянты начнут скупать у ЦБ доллары по 25 руб. / 1 долл. и перепродавать на свободном рынке по 30 руб. / 1 долл. всем желающим, потому что, образно выражаясь, у «дверей» ЦБ образуется очередь.

В такой ситуации правительству и ЦБ рано или поздно придется провести девальвацию. **Девальвация — это официально объявленное снижение курса национальной валюты в условиях системы фиксированного обменного курса.** В нашем примере ЦБ объявит о новом фиксированном курсе: 30 руб. / 1 долл.

Девальвация на время решает проблемы равновесия торгового и платежного баланса. Ведь эта акция властей удешевляет экспорт товаров и он расширяется. Но одновременно в связи с девальвацией импорт товаров становится более дорогим.

Например, Россия импортирует автомобили из США по цене 5000 долл. Ранее, при курсе 25 руб. / 1 долл., импортеру требовалось 125 000 руб., для того чтобы приобрести доллары на валютном рынке и купить американский автомобиль. После девальвации и установления нового фиксированного курса — 30 руб. / 1 долл. для совершения импортной операции российским импортерам потребуется уже 150 000 руб.

Для экспортеров ситуация прямо противоположная. Предположим, российские импортеры продавали за границей зерно, которое на внутреннем рынке стоит 3000 руб. за 1 тонну. При обменном кур-

се 25 руб. / 1 долл. они выручали от продажи каждой тонны зерна 120 долл. После девальвации эти 120 долл., конвертированные в рубли по новому фиксированному курсу — 30 руб. / 1 долл., принесут экспортерам выручку в сумме 3600 руб. за 1 тонну зерна.

Таким образом, девальвация отечественной валюты невыгодна импортерам и выгодна экспортерам.

**Ревальвация** — это официально объявленное повышение курса национальной валюты в условиях системы фиксированного обменного курса. С точки зрения импортеров и экспортеров, ситуация будет прямо противоположная девальвации: в выигрыше окажутся импортеры, в проигрыше — экспортеры.

Еще раз обратим внимание на то, что термины «девальвация» и «ревальвация» используются при обозначении движения валютного курса лишь в условиях его фиксированной системы. Встречающиеся в российских средствах массовой информации выражения типа «на протяжении всего 2003 г. США сознательно девальвировали свою валюту» просто неграмотны, поскольку в указанный период и по настоящее время в США не существует системы фиксированного обменного курса.

В лекции 9 одной из промежуточных целей кредитно-денежной политики ЦБ назывался обменный курс. Теперь, после того как нам известен механизм действия системы фиксированного обменного курса, можно еще раз вернуться к этому вопросу.

Фиксация обменного курса и выбор его в качестве целевого показателя имеют ряд преимуществ. Во-первых, снижается неопределенность при принятии решений экономическими агентами. Во-вторых, фиксация обменного курса дисциплинирует монетарные власти, побуждая их проявлять сдержанность в отношении расширения денежного предложения, а также наращивания государственных расходов в условиях плохой собираемости налогов. В-третьих, фиксация обменного курса снижает инфляционные ожидания экономических агентов при условии доверия к правительству — фиксированный курс позволяет рассчитать будущие издержки производства и возможную прибыль с большей точностью, чем в условиях свободно плавающего обменного курса.

Недостатки системы фиксированного обменного курса можно назвать в известной степени продолжением его достоинств. Во-первых, чрезмерно жесткая кредитно-денежная политика чревата спадами в экономике. Во-вторых, как было отмечено ранее, поддержка обменного курса на определенном уровне путем валютных интер-



венций угрожает истощением золотовалютных резервов ЦБ. В-третьих, для решения проблем дефицита платежного баланса при нежелании в очередной раз девальвировать национальную валюту правительство должно принять решение о прямом контроле над экспортом и импортом, ограничивая последний путем введения протекционистских барьеров. В-четвертых, фиксация обменного курса часто сопровождается административным регулированием — принятием законов об обязательной продаже всей (или части) валютной выручки экспортеров Центральному банку. В противном случае неконтролируемое Центральным банком поступление иностранной валюты на внутренний рынок вызовет снижение обменного курса отечественной валюты на «черном» рынке, что приведет к необходимости проведения валютных интервенций.

Система фиксированного обменного курса чаще встречается в странах с развивающимися рынками и с переходной экономикой. В странах же с рыночной экономикой, как правило, используются системы свободного плавания валюты или управляемого плавания, о чем речь пойдет в следующих вопросах данной лекции.

### 14.4.2. Система свободно плавающего обменного курса

**Система свободно плавающего обменного курса означает, что ЦБ допускает свободное колебание обменного курса под воздействием рыночного спроса и предложения на валютном рынке. При плавающем курсе ЦБ не проводит валютных интервенций и, следовательно, его золотовалютные резервы не изменяются ( $\Delta R = 0$ ). Платежный баланс при этом уравновешен благодаря колебаниям обменного курса валюты. Графически эта ситуация представлена на рис. 14.2.**

Первоначально спрос на доллары и их предложение уравновешены при обменном курсе  $e_0$ . Напомним, что за кривой спроса на доллары стоит импорт, а за кривой предложения — экспорт. Следовательно, при обменном курсе  $e_0$  (например, 25 руб. / 1 долл.) установилось равновесие платежного баланса, так как кривые спроса и предложения на валюту пересекаются в точке 1. Если же повысился спрос на доллары, то кривая  $D_S$  переместится в положение  $D_{S1}$ . Равновесный обменный курс теперь установится на уровне  $e_1$  (например, 30 руб. / 1 долл.), и новое равновесие платежного баланса обозначено точкой 2. Свободное плавание выравнивает платежный баланс автоматически, поэтому нет необходимости в валютных ин-

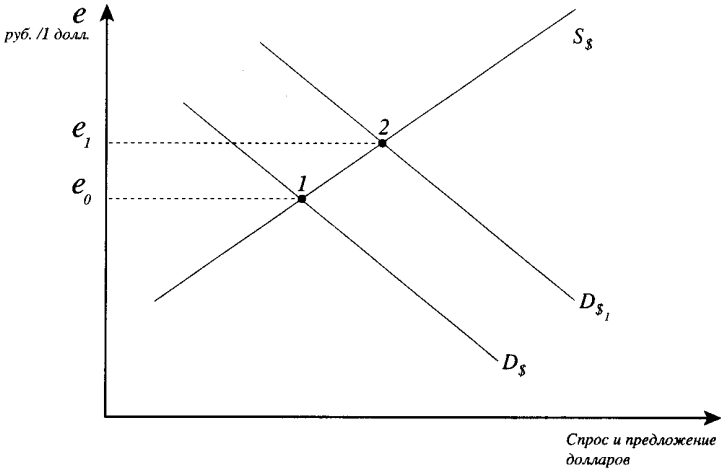


Рис. 14.2. Свободно плавающий обменный курс

тервенциях ЦБ. Изменения обменного курса в условиях системы свободного плавания называются **обесценением** и **удорожанием** валюты. В нашем примере, когда обменный курс иностранной валюты повысился с 25 до 30 руб. / 1 долл., можно говорить об удорожании доллара (соответственно обесценении рубля). Напротив, снижение обменного курса иностранной валюты с 30 до 25 руб. за 1 долл. мы назовем обесценением доллара (соответственно, удорожанием рубля).

Итак, плавающий обменный курс автоматически регулирует дефицит (профицит) платежного баланса путем обесценения (удорожания) отечественной валюты. Однако эта система обменного курса усиливает неопределенность в международных сделках, поскольку колебания спроса и предложения на валютном рынке достаточно сложно прогнозировать, а ЦБ не гарантирует стабильности сложившегося на данный момент равновесного обменного курса. Обесценение национальной валюты вызывает удорожание импортных товаров, а вслед за этим возникает угроза повышения общего уровня цен в стране. Вот почему совершенно свободное плавание — скорее теоретическая абстракция, чем реально действующая система обменного курса. На практике страны с рыночной экономикой используют систему управляемого плавания.

### 14.4.3. Управляемое, или «грязное», плавание

**Система управляемого, или «грязного», плавания** означает, что ЦБ не фиксирует обменный курс, но допускает валютные интервенции для предотвращения резких колебаний обменного курса. Кроме того, в некоторых странах система управляемого плавания, как и система фиксированного обменного курса, предполагает обязательную продажу части валютной выручки экспортеров Центральному банку. В настоящее время и в России, и в США, и в Японии, и в странах ЕС действуют системы управляемого плавания. «Грязное» плавание означает, что Центральные банки должны управлять краткосрочными спекулятивными изменениями курсов валют своих стран. Иначе говоря, управляемое плавание — это способ достижения краткосрочной стабильности на валютном рынке. Так, Центральный банк России в связи с «азиатским» финансовым кризисом 10 ноября 1997 г. повысил ставку рефинансирования с 21 до 28%, чтобы сделать рублевые кредиты более дорогими. В этом случае валютным спекулянтам покупка долларов за рубли (чем они и занимались в сложившейся обстановке — «уходили в доллары») стала обходиться значительно дороже, а следовательно, сложнее было подорвать стабильность обменного курса рубля.

В связи с управляемым плаванием рассмотрим еще одно важное понятие, связанное с действиями ЦБ на валютном рынке. Так, если ЦБ покупает у экспортеров доллары, то он расплачивается отечественной валютой — рублиями. Эмиссия рублей, связанная с покупкой иностранной валюты, увеличивает денежную базу<sup>1</sup>, а благодаря действию денежного мультипликатора — и денежную массу. Все это чревато ростом инфляции. Для того чтобы нейтрализовать влияние валютных интервенций на предложение денег в стране, *ЦБ проводит равные по объему валютным интервенциям, но противоположные по направленности сделки с внутренними активами* (например, государственными облигациями). Эти действия называются **стерилизованными валютными интервенциями**, или **стерилизацией**. Например, в случае покупки наличных долларов на сумму 10 млн ЦБ расплачивается рублиями по текущему номинальному обменному курсу. Напомним, что покупка долларов может осуществляться с целью не допустить повышения обменного курса рубля. Денежная база в ре-

---

<sup>1</sup> Напомним, что один из главных компонентов денежной базы — наличные деньги.

зультате валютной интервенции увеличивается. Для ее стерилизации ЦБ продает на открытом рынке коммерческим банкам и населению государственные облигации на ту же сумму (см. лекцию 9). С покупкой государственных облигаций уменьшаются резервы коммерческих банков. Таким образом, денежная база —  $C$  (наличность) +  $R$  (резервы) — остается неизменной.

Так, за 2002—2003 гг. ЦБ России нарастил свои золотовалютные резервы более чем на 40 млрд. долл., и в феврале 2004 г. они достигли 88 млрд долл. Под покупку этой валюты за указанный период ЦБ эмитировал 1,2 трлн руб. Рублевый эквивалент иностранных активов ЦБ за два года более чем удвоился, в то время как «накопленная» за 2002—2003 гг. инфляция составила лишь 26% (12% — в 2003 г. и 14% — в 2002 г.). В чем же причина такого соотношения темпов увеличения денежного предложения и темпов инфляции? Одним из объяснений этого может быть проведение успешной стерилизации. Правда, специфика российской стерилизации состоит в том, что рубли, эмитированные под иностранную валюту, «связываются» не продажей государственных облигаций — этот рынок в России по-прежнему слабо развит и его инструменты недостаточно ликвидны, — а другими способами. Например, созданием стабилизационного фонда, куда поступают сверхдоходы от продажи нефти по высокому мировым ценам, а также увеличением избыточных резервов банковской системы. У российских банков пока нет достаточного количества высокоприбыльных и нерисковых проектов, в которые они могли бы вкладывать деньги. Остается один выход — накапливать свои избыточные резервы на счетах ЦБ. Таким образом, эмитированные в результате валютных интервенций рубли не «хлынули» в экономику и инфляция оставалась в пределах, установленных ЦБ.

В настоящее время, когда Россия имеет положительное сальдо платежного баланса, рубль укрепляется: за период с января 2003 г. по январь 2004 г. номинальный обменный курс рубля по отношению к доллару повысился с 31,78 руб. до 29,3 руб. / 1 долл., или на 7,8%. Инфляция в России за 2003 г. составила, по официальным данным, 12%, а в США — 2%. Разница в темпах инфляции составила 10%. Следовательно, в реальном выражении рубль подорожал на 17,8% по отношению к доллару. А это, как нам уже известно, неблагоприятно влияет на экспорт нашей страны, особенно в отраслях, не связанных с добычей энергоресурсов.

Напомним еще раз, что чистый экспорт и реальный обменный курс связаны обратной зависимостью. Таким образом, укрепление национальной валюты в реальном выражении далеко не всегда

можно рассматривать как благоприятное явление с точки зрения роста благосостояния граждан и повышения эффективности функционирования экономики. В данном же случае укрепление рубля вряд ли можно расценивать как результат продуманной стратегии правительства. С ростом мировой цены на нефть, достигшей в октябре 2004 г. очередного рекорда — 54 доллара за баррель, — по-прежнему, как и в предшествующие два года, увеличивается приток долларов в Россию. Если бы не валютные интервенции ЦБ, скупающего доллары у экспортеров нефти, реальный обменный курс рубля вырос бы еще больше.

Итак, рассмотрев системы фиксированного и свободно плавающего обменного курса, мы можем с большим пониманием еще раз вернуться к *проблеме урегулирования дефицита или излишка платежного баланса*. Дефицит платежного баланса означает, что страна получила меньше иностранной валюты от торговли и финансовых операций, чем израсходовала. Девальвация позволяет на время решить проблему дефицита платежного баланса. Но здесь есть опасность образования *спирали «девальвация — инфляция»*. Ведь девальвация делает импорт более дорогим. Растут цены на импортные товары и в целом повышается общий уровень цен в стране. Далее в результате инфляции национальная валюта обесценивается, и в условиях фиксированного обменного курса ЦБ ничего не остается, как вновь объявить об официальном снижении обменного курса национальной валюты, т. е. провести очередную девальвацию.

В условиях свободно плавающего обменного курса обесценение или удорожание валюты автоматически регулирует дефицит или профицит платежного баланса.

В заключение данной лекции отметим, что однозначного ответа на вопрос, какая система — фиксированного или свободно плавающего обменного курса — является более эффективной с точки зрения достижения основных целей макроэкономической политики, не существует. Эффективность каждой из них зависит от степени развитости институтов рыночной экономики, объема золотовалютных резервов, темпов инфляции, доверия населения к власти, наличия или отсутствия шоков совокупного спроса и совокупного предложения и др.

Таким образом, выбор правительством той или иной системы обменного курса в каждой стране осуществляется с учетом множества объективных и субъективных факторов как экономического, так и политического характера.

**ВЫВОДЫ:**

1. Платежный баланс — это статистический отчет о торговых и финансовых сделках между резидентами и нерезидентами за определенный период, обычно за год. Платежный баланс имеет форму бухгалтерских счетов и основан на принципе двойной записи.

2. В платежном балансе выделяют два основных счета: текущих операций и операций с капиталом и финансовыми инструментами. Изменение официальных резервов и чистые ошибки и пропуски являются балансирующими статьями.

3. Счет текущих операций в макроэкономической теории обозначается аббревиатурой  $NX$ , счет движения капитала — как  $I - S$ .

Основное макроэкономическое тождество выражается формулой:  $NX + (I - S) = 0$ , т. е. суммирование сальдо всех счетов платежного баланса в итоге должно быть равно 0.

4. Дефицит или профицит платежного баланса означает, что сальдо счета текущих операций и сальдо счета движения капитала взаимно не уравновешивают друг друга. Если  $NX + (I - S) < 0$ , то наблюдается дефицит платежного баланса; если  $NX + (I - S) > 0$ , говорят о профиците платежного баланса.

5. Сальдо счета валютных резервов ЦБ обозначается символом  $\Delta R$ . Изменения валютных резервов в результате действий ЦБ позволяют свести сумму всех статей платежного баланса с нулем:  $NX + (I - S) + \Delta R = 0$ .

6. Обменный курс валюты — это соотношение валют различных стран. Номинальный обменный курс показывает относительную цену валют двух стран. Реальный обменный курс представляет собой относительную цену, или пропорцию обмена товаров, произведенных в двух странах.

7. Эффективный обменный курс — индекс, характеризующий положение валюты определенной страны по сравнению с валютами ее основных торговых партнеров. В качестве весов индекса принимаются объемы внешней торговли.

8. Закон единой цены означает, что один и тот же товар не может продаваться в условиях свободной конкуренции одновременно в разных местах по разным ценам. Закон единой цены, примененный к международным рынкам, называется теорией паритета покупательной способности (ППС).

9. Система фиксированного обменного курса означает, что ЦБ устанавливает официальное соотношение валют между странами и гарантирует его поддержку.

10. Валютная интервенция означает, что ЦБ покупает или продает иностранную валюту из своих международных резервов в тех случаях, когда на валютном рынке обменный курс отклоняется от его фиксированного уровня.

## Лекция 14. Платежный баланс и обменный курс

11. Девальвация — это официально объявленное снижение курса национальной валюты в условиях системы фиксированного обменного курса. Ревальвация — это официально объявленное повышение курса национальной валюты в условиях системы фиксированного обменного курса.

12. Система свободно плавающего обменного курса означает, что ЦБ допускает свободные колебания обменного курса под влиянием спроса и предложения на валютном рынке. При плавающем курсе ЦБ не проводит валютные интервенции и его золотовалютные резервы не изменяются.

13. Изменения обменного курса в условиях свободного плавания называются обесценением или удорожанием валюты. Плавающий обменный курс автоматически регулирует дефицит (профицит) платежного баланса путем обесценения (удорожания) отечественной валюты.

14. Система управляемого, или «грязного», плавания означает, что ЦБ не фиксирует обменный курс, но допускает валютные интервенции для предотвращения резких колебаний обменного курса.

### ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ:

платежный баланс	<i>balance of payments;</i>
счет текущих операций	<i>current account;</i>
счет операций с капиталом и финансовыми инструментами	<i>capital and financial account;</i>
торговый баланс	<i>trade balance;</i>
дефицит платежного баланса	<i>balance of payments deficit;</i>
обменный (валютный) курс	<i>exchange rate;</i>
номинальный обменный курс	<i>nominal exchange rate;</i>
реальный обменный курс	<i>real exchange rate;</i>
эффективный валютный курс	<i>effective exchange rate;</i>
паритет покупательной способности (ППС)	<i>purchasing power parity (PPP);</i>
плавающий валютный курс	<i>floating exchange rate;</i>
обесценение валюты	<i>currency depreciating;</i>
удорожание валюты	<i>currency appreciating;</i>
фиксированный валютный курс	<i>fixed exchange rate;</i>
девальвация валюты	<i>currency devaluation;</i>
ревальвация валюты	<i>currency revaluation;</i>
управляемое («грязное») плавание	<i>managed (dirty) floating.</i>

### ТЕСТЫ И ЗАДАЧИ:

1. Классифицируйте каждую из названных операций (экспорт или импорт капитала) с точки зрения американской экономики:

а) нью-йоркский банк предоставляет правительству Пакистана ссуду в 500 тыс. долл.;

- б) богатый калифорниец приобретает винный завод в Грузии;
- в) российский олигарх приобретает акции известного футбольного клуба в США;
- г) американский импортер российского кваса организует для этого краткосрочный заем в российском «Агробанке».

2. Счет текущих операций платежного баланса включает все, за исключением:

- а) товарного импорта;
- б) чистых доходов от инвестиций;
- в) транспортных услуг иностранным государствам;
- г) изменений в прямых инвестициях стран за рубежом;
- д) изменений официальных валютных резервов;
- е) чистых текущих трансфертов.

3. Дефицит платежного баланса отражается формулой:

- а)  $S > I$ ;
- б)  $NX > 0$ ;
- и)  $NX + (I - S) < 0$ ;
- г)  $\Delta R < 0$ .

4. Немецкий телевизор стоит 500 евро. Аналогичный по качеству российский телевизор — 25 000 руб. Номинальный обменный курс составляет 35 руб. / 1 евро. Рассчитайте реальный обменный курс рубля.

5. Каким должен быть номинальный обменный курс евро, для того чтобы при указанных в задаче 4 ценах на немецкий и российский телевизоры соблюдался закон единой цены?

6. В условиях фиксированного обменного курса ЦБ может урегулировать дефицит платежного баланса посредством:

- а) продажи пакета акций крупной телекоммуникационной компании;
- б) девальвации национальной валюты;
- в) введения повышенных таможенных пошлин на импортируемые товары;
- г) дополнительной эмиссии наличной национальной валюты.

7. Преимуществами системы свободно плавающего обменного курса является:

- а) увеличение официальных валютных резервов ЦБ;
- б) автоматическое урегулирование неравновесия платежного баланса;
- в) увеличение определенности при осуществлении международных сделок;
- г) уменьшение угрозы инфляции в стране.



## ПРЕДМЕТНЫЙ УКАЗАТЕЛЬ

(Цифры в скобках означают номер лекции, где дается определение термина)

Автоматическая (недискреционная) налогово-бюджетная политика (12)	<i>automatic fiscal policy</i>
Автоматические стабилизаторы (12)	<i>automatic stabilizers</i>
Автономное потребление (6)	<i>autonomous consumption</i>
Автономные инвестиции (6)	<i>autonomous investment</i>
Автономные расходы (6)	<i>autonomous spending</i>
Асимметричная информация (3)	<i>asymmetric information</i>
Банк (8, 9)	<i>bank</i>
Банкнота (8)	<i>bank note</i>
Банковские депозиты (8)	<i>bank deposits</i>
— срочные	<i>time</i>
— текущие	<i>current</i>
Банковские резервы (8)	<i>bank reserves</i>
— обязательные	<i>required</i>
— избыточные	<i>excess</i>
Бум (7)	<i>boom</i>
Бюджетный дефицит (12)	<i>budget deficit</i>
— первичный	<i>primary</i>
— структурный	<i>structural</i>
— циклический	<i>cyclical</i>
— фактический	<i>actual</i>
Бюджетный профицит (излишек) (12)	<i>budget surplus</i>
Валовой внутренний продукт (ВВП) (2)	<i>gross domestic product (GDP)</i>
— реальный	<i>real</i>
— номинальный	<i>nominal</i>
Валовой национальный продукт (ВНП) (2)	<i>gross national product (GNP)</i>
Валовой национальный доход (ВНД) (2)	<i>gross national income (GNI)</i>
Вексель (8)	<i>bill</i>
Внешние эффекты (3)	<i>externalities</i>
Выигрыш от торговли (13)	<i>gains from trade</i>
«Голландская болезнь» (13)	<i>Dutch disease</i>
Государственные расходы (2, 6, 12)	<i>government expenditure</i>
Государственный бюджет (12)	<i>government budget</i>
Государственный долг (12)	<i>national debt</i>
— внешний	<i>external</i>
— внутренний	<i>internal</i>
Декретные деньги (8)	<i>fiat money</i>
Денежная база (деньги повышенной эффективности) (8)	<i>monetary base (high money efficiency)</i>
Денежная масса (8)	<i>money stock</i>
Денежные агрегаты $M1, M2, M3, L$ (8)	<i>money supply <math>M1, M2, M3, L</math></i>
Денежный мультипликатор (8)	<i>money multiplier</i>
Депозитный мультипликатор (8)	<i>deposit multiplier</i>

Депрессия (7)	<i>depression</i>
Дефлятор ВВП (2)	<i>GDP-deflator</i>
Дефолт (12)	<i>default</i>
Дискреционная кредитно-денежная политика (9)	<i>discretionary monetary policy</i>
Дискреционная налогово-бюджетная политика (12)	<i>discretionary fiscal policy</i>
«Дно» (7)	<i>trough</i>
Закон Сэя (6)	<i>Say's law</i>
Запаздывающие индикаторы (7)	<i>lagging indicators</i>
Запасы (см. также Потоки) (1)	<i>stocks</i>
Индекс Ласпейреса (2)	<i>Laspeyres index</i>
Индекс Пааше (2)	<i>Paasche index</i>
Инфляционный и дефляционный (рецессионный) разрывы (6)	<i>inflationary and recessary gap</i>
Инъекции (1, 6)	<i>injections</i>
Истинные сбережения (2)	<i>genuine savings</i>
Квази-деньги (почти-деньги) (8)	<i>near money</i>
Кейнсианцы (1, 6)	<i>Keynesians</i>
Коммерческие банки (9)	<i>commercial banks</i>
Коэффициент капиталоемкости (7)	<i>capital to output ratio</i>
Кредитно-денежная (монетарная) политика	<i>monetary policy</i>
Кредитные деньги (8)	<i>credit money</i>
Кризис (7)	<i>slump</i>
Кругооборот доходов и расходов (1)	<i>circular flow of incomes and expenditures</i>
Лаг регулирования (3)	<i>regulation lag</i>
— лаг распознавания	<i>recognition lag</i>
— лаг решения	<i>decision lag</i>
— лаг воздействия	<i>effectiveness lag</i>
Ликвидность (8)	<i>liquidity</i>
Лоббизм (4)	<i>lobbying</i>
Логроллинг (4)	<i>logrolling</i>
Макроэкономика (1)	<i>macroeconomics</i>
Мера ценности (8)	<i>unit of account</i>
Модель «AD — AS» (5)	<i>AD — AS model</i>
Модель «кейнсианский крест» (6)	<i>Keynesian-cross diagram</i>
Монетаристы (1)	<i>monetarists</i>
Монетизация дефицита (12)	<i>monetization of deficit</i>
Монетарное правило (9)	<i>monetary rule</i>
Мультипликатор (6)	<i>multiplier</i>
Наличные деньги (8)	<i>currency</i>
Налогово-бюджетная политика (12)	<i>fiscal policy</i>
Налогово-бюджетный (фискальный) федерализм (12)	<i>fiscal federalism</i>
Незапланированные инвестиции (6)	<i>unplanned investment</i>
Ненаблюдаемая экономика (2)	<i>non-observed economy</i>
Неокейнсианцы (1)	<i>neokeynesians</i>
Неоклассики (1, 6)	<i>neoclassics</i>
Новые кейнсианцы (1)	<i>new Keynesians</i>
Новые классики (1)	<i>new classics</i>

## Предметный указатель

---

- Норма обязательных резервов (8, 9) *required reserve ratio*
- Облигация (8,9) *bond*
- Общественные блага (3)  
— чистые *public goods*  
— смешанные *pure*  
*mixed*
- Оживление (7) *recovery*
- Операции на открытом рынке (9) *open market operations*
- Опережающие индикаторы (7) *leading indicators*
- Отношение «наличность — депозиты» (коэффициент депонирования) (8, 9) *cash — deposits ratio*
- Парадокс бережливости (6) *paradox of thrift*
- Парадокс голосования, или парадокс Кондорсе (4) *Condorcet paradox*
- Парадокс Леонтьева (13) *Leontief paradox*
- «Пик» (7) *peak*
- Планируемые инвестиции (6) *planned investment*
- Подъем (7) *expansion*
- Поиск ренты (4) *rent seeking*
- Политика «дешевых» денег (9) *easy money policy*
- Политика «дорогих» денег (9) *tight money policy*
- Потоки (см. также Запасы) (1) *flow*
- «Потолок» и «пол» колебаний ВВП (7) *ceiling and floor GDP fluctuations*
- Предельная склонность к потреблению (6) *marginal propensity to consume*
- Предельная склонность к сбережению (6) *marginal propensity to save*
- Предложение денег (8, 9) *money supply*
- Представительная демократия (4) *representative democracy*
- Проблема «импульс-распространение» (7) *impuls-propagate problem*
- Протекционизм (13) *protectionism*
- Прямая демократия (4) *direct democracy*
- Равновесие на рынке денег (8) *money market equilibrium*
- Равновесная ставка процента (8) *equilibrium interest rate*
- Разрыв ВВП (6) *GDP gap*
- Рациональное неведение (4) *rational ignorance*
- Реальные денежные запасы (5, 9) *real money balances*
- Рефинансирование государственного долга (12) *refinancing the national debt*
- Рецессия (7) *recession*
- Система национальных счетов (СНС) (2) *national account system*
- Скорость обращения денег (8, 9) *velocity of money*
- Совокупное предложение (AS) (5) *aggregate supply*
- Совокупные расходы (6) *aggregate expenditure*
- Совокупный спрос (AD) (5) *aggregate demand*
- Совпадающие индикаторы (7) *coincident indicators*
- Спрос на деньги (8)  
— спекулятивный *demand for money*  
*speculative*

- по мотиву предосторожности  
— транзакционный
- Сравнительное преимущество (13)  
Средство обмена (8)  
Средство платежа (средство отсроченных платежей) (8)  
Средство сохранения стоимости (8)  
Стабилизационная политика (7, 9, 12)  
Ставка процента (6, 8, 9)  
Таргетирование денежного предложения (9)  
Тариф (13)  
Теорема невозможности Эрроу (4)  
Теорема Рыбчинского (13)  
Теория общественного выбора (4)  
Теория политического цикла (7)  
Теория реального экономического цикла (7)  
Теория Хекшера — Олина (13)  
Товарно-материальные запасы (6)  
Товарные деньги (8)  
Тренд (7)  
Уравнение обмена (8, 9)  
Условия торговли (13)  
Утечки (1, 6)  
Учетная ставка (ставка дисконта) (9)  
Фиаско, или провалы, государства (3, 4)  
Фиаско, или провалы, рынка (3, 4)  
Функция потребления (6)  
Функция сбережения (6)  
Целевая функция (3)  
Центральный банк (9, 14)  
Чек (8)  
Чистое экономическое благосостояние (ЧЭБ) (2)  
Чистый экспорт (5, 6, 14)  
Экономический цикл (бизнес-цикл) (7)  
Эффект акселератора (7)  
Эффект богатства (эффект реальных денежных запасов) (5)  
Эффект вытеснения (12)  
Эффект импортных закупок (5)  
Эффект мультипликатора-акселератора (7)  
Эффект процентной ставки (5)  
Экономика предложения (12)  
Экономический рост (2)  
— экстенсивный  
— интенсивный
- precautionary transactions*  
*comparative advantage*  
*medium of exchange*  
*standard of deferred payment*  
  
*store of value*  
*stabilization policy*  
  
*interest rate*  
*targeting money supply*  
  
*customs tariff*  
*Arrow's impossibility theorem*  
*Rybczynsky theorem*  
*public choice theory*  
*political cycle theory*  
*real business cycle theory*  
  
*Heckscher — Ohlin theory*  
*inventories*  
*commodity money*  
*trend*  
*equation of exchange*  
*terms of trade*  
*leakages*  
*discount rate*  
*government failure*  
*market failure*  
  
*consumption function*  
*savings function*  
*target function*  
*Central bank*  
*check*  
*net economic welfare (NEW)*  
  
*net export*  
*economic cycle (business cycle)*  
*accelerator effect*  
*real balances effect*  
  
*crowding out effect*  
*foreign purchases effect*  
*multiplier-accelerator effect*  
  
*interest-rate effect*  
*supply-side economics*  
*economic growth*  
*extensive*  
*intensive*

## СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

Список литературы включает как учебники российских авторов, так и переводные издания. Все рекомендуемые книги представляют собой вводные курсы, хотя по степени сложности они несколько различаются. В любом случае эти учебники вполне доступны для тех, кто получил аттестат о среднем образовании.

1. Курс экономической теории: Учебник. 5-е изд., исправл., доп. и перераб. Авт. кол. кафедры экономической теории МГИМО(У) МИД России / Под ред. проф. М.Н. Чепурина, проф. Е.А. Киселевой. Киров: АСА, 2004.

2. *Агапова Т., Серегина С.* Макроэкономика. 6-е изд. Стереотипное. М.: ДиС, 2004.

3. *Ивашковский С.Н.* Макроэкономика. 3-е изд. М.: Дело, 2004.

4. *Макконнелл К., Брю С.* Экономикс. 15-е изд. М.: Инфра-М, 2005. Ч. 2—4, 7, 9.

5. *Мэнкью Н. Грегори.* Принципы макроэкономикс. С.-Пб.: Питер, 2004.

6. *Самуэльсон П., Нордхаус В.* Экономика. 15-е изд. М.: Бином — КноРус, 1997. Ч. 1, 5—7.

## УКАЗАТЕЛЬ ИМЕН

(Звездочкой отмечены лауреаты Нобелевской премии по экономике)

**Барро Роберт** (р. 1944) — американский экономист, представитель новой классической макроэкономики, или «новых классиков».

**Бастия Фридерик** (1767—1832) — французский экономист.

**Блауг Марк** (р. 1927) — английский экономист, специалист в области истории экономической мысли и методологии экономической теории.

**Бланшар Оливье** (р. 1948) — американский экономист, представитель школы «новых кейнсианцев».

**Даунс Энтони** (р. 1930) — американский политолог и экономист, представитель теории общественного выбора.

**Бьюкенен Джеймс\*** (р. 1919) — американский экономист, виднейший представитель неинституционализма, один из создателей теории общественного выбора.

**Викри Уильям\*** (1914—1996) — американский экономист.

**Джини Коррадо** (1884—1965) — итальянский статистик, экономист, демограф, его именем назван коэффициент Джини.

**Домар Евсей** (1914—1997) — американский экономист, родился в России. Представитель неокейнсианства, известен своими работами в области экономического роста.

**Жугляр Клемент** (1819—1908) — французский врач и экономист, его именем названы среднесрочные «циклы Жугляра».

**Кан Ричард** (1905—1989) — английский экономист, одним из первых выдвинул идею мультипликатора.

**Кассель Густав** (1866—1944) — шведский экономист, один из авторов гипотезы паритета покупательной способности валюты.

**Кейген Филип** (р. 1927) — американский экономист, известен своими работами в области теории денег. Особую известность приобрел «критерий гиперинфляции по Кейгену».

**Кейнс Джон Мейnard** (1883—1946) — выдающийся английский экономист и государственный деятель, основоположник кейнсианства.

**Китчин Джозеф** (1861—1932) — английский экономист, статистик, его именем названы краткосрочные «циклы Китчина».

**Кондратьев Николай Дмитриевич** (1892-1938) — русский экономист, создатель теории «длинных волн Кондратьева».

**Корнай Янош** (р. 1928) — венгерский экономист, широко известен как исследователь «экономики дефицита», т.е. социалистической системы хозяйства.

**Коуз Рональд\*** (р. 1910) — американский экономист, выдающийся представитель неинституционализма в экономической теории, один из создателей экономической теории прав собственности, автор знаменитой «теоремы Коуза».

**Кузнец Саймон\*** (1901—1985) — американский экономист, статистик, известен своими работами в области теорий экономического цикла, экономического роста, системы национальных счетов.

**Ласпейрес Эрнст** (1834—1913) — немецкий экономист, известен как создатель индекса Ласпейреса.

**Лаффер Артур** (р. 1940) — американский экономист, автор знаменитой кривой Лаффера.

**Леонтьев Василий\*** (1906—1999) — американский экономист (родился в Петербурге), автор знаменитой таблицы «затраты-выпуск», используемой в макроэкономическом прогнозировании. В теории международной экономики его именем назван «парадокс Леонтьева».

**Лоренц Макс** (1876—1959) — американский статистик, экономист, его именем названа известная «кривая Лоренца».

**Лукас Роберт\*** (р. 1937) — американский экономист, один из основателей новой классической макроэкономики, отождествляемой чаще всего с теорией рациональных ожиданий.

**Маркс Карл** (1818—1883) — основоположник марксизма, экономист, социолог, политический деятель, основатель I Интернационала.

**Мáршалл Альфред** (1842—1924) — английский экономист, родоначальник неоклассической школы в экономической теории.

**Масгрейв Ричард** (р. 1910) — американский экономист, широкую известность получили его работы по экономике общественного сектора.

**Милль Джон Стюарт** (1801—1873) — английский экономист, виднейший представитель классической школы, философ и общественный деятель.

**Модильяни Франк\*** (р. 1918) — американский экономист, представитель неокейнсианского направления.

**Мэнкью Н. Грегори** (р. 1958) — американский экономист, представитель школы «новых кейнсианцев». Широкую известность приобрели его учебники «Макроэкономика» (русский перевод 1994 г.) и «Принципы экономики» (первый русский перевод 1999 г.).

**Мут Джон** (р. 1930) — американский экономист, впервые предложивший в 1961 г. концепцию рациональных ожиданий.

**Олин Бертиль\*** (1899—1979) — шведский экономист, один из авторов «теории Хекшера—Олина».

**Олсон Манкур** (1932—1998) — американский экономист, один из видных представителей теории общественного выбора.

**Оукен Артур** (1928—1980) — американский экономист, автор известного «закона Оукена».

**Пааше Герман** (1851—1925) — немецкий экономист, известен как создатель индекса Пааше.

**Парéто Вильфредо** (1848—1923) — итальянский экономист, социолог, его именем назван «оптимум Парето», т. е. эффективное размещение ресурсов.

**Пигу Артур** (1877—1959) — английский экономист, видный представитель неоклассической школы.

**Рикардо Давид** (1772—1823) — английский экономист, выдающийся представитель классического направления в экономической теории.

**Робертсон Деннис** (1890—1963) — английский экономист, известен своими работами в области теории денег и экономических циклов.

**Ротбард Мюррей** (р. 1926) — видный представитель австрийской школы в экономической теории.

**Самуэльсон Пол\*** (р. 1915) — американский экономист, автор знаменитого учебника «Экономика», выдержавшего 16 изданий за послевоенные годы.

**Сарджент Томас** (р. 1943) — американский экономист, представитель «новых классиков».

**Сисмонди Симонд де** (1773—1842) — швейцарский экономист и историк.

**Слудский Евгений Евгеньевич** (1880—1948) — русский экономист, математик, статистик; в макроэкономической экономической теории известен как один из авторов концепции «импульс-распространение» при объяснении экономических циклов.

**Смит Адам** (1723—1790) — шотландский экономист, философ, выдающийся представитель классической школы в экономической теории.

**Стиглиц Джозеф\*** (р. 1943) — американский экономист.

**Сэй Жан-Батист** (1762—1832) — французский экономист, его именем назван известный «закон Сэя».

**Таллок Гордон** (р. 1922) — американский экономист, представитель теории общественного выбора.

**Тинберген Ян\*** (1903—1994) — голландский экономист, автор нормативной теории государственного регулирования.

**Тобин Джеймс\*** (1918—2002) — американский экономист, представитель неокейнсианского направления в экономической теории.

**Фелпс Эдмунд** (р. 1933) — американский экономист, известен своими работами в области теории денег и экономического роста.

**Филлипс Олбан** (1914—1975) — английский экономист, автор знаменитой «кривой Филлипса».

**Фишер Ирвинг** (1867—1947) — американский экономист, статистик, виднейший представитель неоклассической школы, его именем названы «индекс Фишера», «уравнение Фишера» (количественное уравнение обмена), «эффект Фишера».

**Фридмен Милтон\*** (р. 1912) — американский экономист, основатель школы монетаризма в экономической теории.

**Фриш Рагнар\*** (1895—1973) — норвежский экономист, представитель школы эконометрики, один из авторов импульсно-распространительной теории цикла.

**Хаберлер Готфрид** (1900—1974) — американский экономист австрийского происхождения. Известен своими работами в области теорий экономических циклов и международной торговли.

**Хайек Август Фридрих\*** (1899—1992) — австро-американский экономист, виднейший представитель австрийской экономической школы.

**Хансен Элвин** (1887—1976) — американский экономист, сторонник неокейнсианского направления.

**Харрод Рой** (1900—1978) — английский экономист, представитель неокейнсианства, известен своими работами в области теории экономического роста.

**Хекшер Эли** (1879—1952) — шведский экономист, один из авторов «теории Хекшера—Олина».

**Хикс Джон\*** (1904—1989) — английский экономист, представитель неокейнсианской школы.

**Шпитгоф Артур** (1873—1959) — немецкий экономист.



**Шумпетер Йозеф** (1883—1950) — выдающийся австрийский экономист первой половины XX в., создатель эволюционной теории экономического развития, синтезировавший равновесный и неравновесный методы анализа рыночного хозяйства.

**Эрроу Кеннет\*** (р. 1921) — американский экономист, его именем названа «теорема невозможности Эрроу».

**Юм Давид** (1711—1776) — шотландский философ, историк, экономист.

### Авторы эпиграфов

Лекция 1. **А.У. Коутс** — профессор экономической истории Дьюкского университета.

Лекция 2. **Пол Самуэльсон** (см. Указатель имен).

Лекция 3. **Мюррей Ротбард** (см. Указатель имен).

**Джозеф Стиглиц** (см. Указатель имен).

Лекция 4. **Фридрих Гёльдерлин** (1770—1843) — немецкий поэт.

Лекция 6. **Марк Блауг** (см. Указатель имен).

Лекция 7. **Йозеф Шумпетер, Пол Самуэльсон** (см. Указатель имен).

Лекция 8. **Джеймс Болдуин** (1924—1987) — американский писатель. **Сэмюэль Батлер** (1835—1902) — английский писатель.

Лекция 10. **Фернандо Э. Кордозо** — Президент Бразилии в 1994—2002 гг. **Василий Леонтьев** (см. Указатель имен).

Лекция 12. **Патрик Зюскинд** — современный немецкий драматург и прозаик, автор знаменитого романа «Парфюмер» (р. 1949).

Лекция 13. **Стенли Фишер** — современный американский экономист (р. 1943).

Лекция 14. **Сэмюэль Бриттан** — обозреватель газеты «Financial Times». Его книга «Капитализм с человеческим лицом» переведена на русский язык (СПб., 1998).

## WEB-РЕСУРСЫ

[www.gks.ru](http://www.gks.ru) — Федеральная служба государственной статистики, ФСГС (бывший Госкомстат России). Данные о величине и динамике номинального и реального ВВП, численности безработных, динамике промышленного производства, индексах цен, государственном бюджете, внутреннем и внешнем долге, платежном балансе РФ. См. гиперссылку *основные показатели системы национальных счетов*

[www.minfin.ru](http://www.minfin.ru) — Министерство финансов РФ. Данные о федеральном, региональном, консолидированном бюджетах (план и кассовое исполнение), внутреннем и внешнем долге, платежном балансе РФ.

[www.cbr.ru](http://www.cbr.ru) — Центральный банк РФ. Данные об объеме и структуре денежной массы и денежной базы; процентные ставки по различным финансовым инструментам, ставка рефинансирования ЦБ, количество коммерческих банков, нормативы обязательных резервов, международные резервы ЦБ, платежный баланс, внешний долг РФ.

[www.nalog.ru](http://www.nalog.ru) — Федеральная налоговая служба. Данные о бюджетах всех уровней власти, объеме и структуре налоговых поступлений.

[www.budgetrf.ru](http://www.budgetrf.ru) — данные о бюджетах всех уровней власти, Бюджетный кодекс, Налоговый кодекс и другие нормативные акты и документы.

[www.nber.org](http://www.nber.org) — Национальное бюро экономических исследований США. Данные о количестве, продолжительности и амплитуде колебаний экономических циклов с 1834 г. по настоящее время, объем и динамика ВВП, потребительских расходов, инвестиций, индексы цен. Даты «поворотных точек» последних экономических циклов. Динамика безработицы и ее естественного уровня. Статьи по теории экономических циклов.

[www.cera.newschoo1.edu/het](http://www.cera.newschoo1.edu/het) — сайт по истории экономической мысли. Алфавитный указатель имен всех известных экономистов прошлого и настоящего, их краткие биографические данные, список основных научных трудов каждого экономиста. Обзор основных школ и направлений в экономической теории, в том числе и в макроэкономике, — классическая, неоклассическая, кейнсианство, неокейнсианство, монетаризм, теория рациональных ожиданий и т. д. Статьи об основных теориях, изучаемых в курсе макроэкономики, — кейнсианской теории общего экономического равновесия, теории экономических циклов, теории экономического роста и др.

[www.worldbank.org](http://www.worldbank.org) — Всемирный банк. Данные о различных макроэкономических показателях стран мира — объеме ВВП и ВНД, промышленном производстве, торговле, распределении доходов.

## **Web-ресурсы**

---

[www.imf.org](http://www.imf.org) — **Международный валютный фонд**. Система национальных счетов (СНС-93), ее использование в странах мира; обзор экономического развития по странам мира, ежегодные отчеты МВФ, международные рынки капитала, международная торговля, паритет покупательной способности, «отмывание» денег, коррупция и др.

[www.federalreserve.gov](http://www.federalreserve.gov) — **Федеральная резервная система США**. Данные о структуре кредитно-денежной системы, объеме и структуре денежной массы и денежной базы, различные виды процентных ставок.

[www.federalreserve.gov/releases/h6/Current/h6.txt](http://www.federalreserve.gov/releases/h6/Current/h6.txt) — данные об объеме и структуре денежной массы в США (денежные агрегаты *M1, M2, M3, L*).

[www.iet.ru](http://www.iet.ru) — **Институт экономики переходного периода** (Россия). Ежемесячные обзоры «Российская экономика — тенденции и перспективы»: денежно-кредитная и бюджетная сферы (инфляционные процессы, платежный баланс, номинальный и реальный обменный курс, денежное предложение и спрос на деньги, государственный бюджет); реальный сектор экономики.

[www.inme.ru](http://www.inme.ru) — **Институт национальной модели экономики** (Россия).

[www.hse.ru](http://www.hse.ru) — **Государственный университет — Высшая школа экономики** (Россия).

<http://www.libertarium.ru> — Коллекция текстов российских ученых по проблемам экономической теории и экономической политики, а также переводы статей и книг известных западных экономистов.

[www.rbc.ru](http://www.rbc.ru) — **Информационное агентство «Росбизнесконсалтинг» (РБК)** (Россия).

[www.akm.ru](http://www.akm.ru) — **Информационное агентство «АК & М»** (Россия).

---

**По вопросам размещения рекламы в книгах издательства «Эксмо»  
обращаться в рекламный отдел. Тел. 411-68-74.**

**Оптовая торговля книгами «Эксмо» и товарами «Эксмо-канц»:**  
ООО «ТД «Эксмо». 142700, Московская обл., Ленинский р-н, г. Видное,  
Белокаменное ш., д. 1. Тел./факс: (495) 378-84-74, 378-82-61, 745-89-16,  
многоканальный тел. 411-50-74  
**E-mail: reception@eksmo-sale.ru**

**Мелкооптовая торговля книгами «Эксмо» и товарами «Эксмо-канц»:**  
117192, Москва, Мичуринский пр-т, д. 12/1. Тел./факс: (495) 411-50-76.  
127254, Москва, ул. Добролюбова, д. 2. Тел.: (495) 745-89-15, 780-58-34.  
**www.eksmo-kanc.ru e-mail: kanc@eksmo-sale.ru**