

Н. Грегори МЭНКЬЮ

ПРИНЦИПЫ МАКРОЭКОНОМИКИ

2-Е ИЗДАНИЕ

 **ПИТЕР®**

M PRINCIPLES OF MACROECONOMICS

SECOND EDITION

N. GREGORY MANKIW

Harvard University

Harcourt College Publishers

Fort Worth Philadelphia San Diego New York Orlando Austin
San Antonio Toronto Montreal London Sydney Tokyo

УЧЕБНИК / ДЛЯ ВУЗОВ

Н. Грегори МЭНКЬЮ

ПРИНЦИПЫ МАКРОЭКОНОМИКИ

2-Е ИЗДАНИЕ

к 38053

00000

 **ПИТЕР®**

Москва · Санкт-Петербург · Нижний Новгород · Воронеж
Ростов-на-Дону · Екатеринбург · Самара
Киев · Харьков · Минск

2003

ББК 65.01я7
УДК 33
М97

М97 **Принципы макроэкономики. 2-е изд.** / Мэнкью Н. Г. — СПб.: Питер, 2003. — 576 с.: ил. — (Серия «Учебник для вузов»).

ISBN 5-94723-416-5

В книге известного американского ученого в нетрадиционной, но доступной форме изложены основные темы для вводного курса макроэкономики. Грамотное соединение теории и практики позволяет в короткие сроки усвоить фундаментальные знания, предлагаемые экономической наукой, и продемонстрировать студентам, как эти знания могут быть использованы на практике.

Книга может быть использована как учебник для студентов высших учебных заведений, также будет интересна всем, кто хочет изучить макроэкономическую теорию более подробно.

ББК 65.01я7
УДК 33

ISBN 5-94723-416-5

© 2001 by N. Gregory Mankiw

© Перевод на русский язык, ЗАО Издательский дом «Питер», 2003

© Издание на русском языке, оформление, ЗАО Издательский дом «Питер», 2003

Краткое содержание

Часть I. Введение

Глава 1.	Десять принципов экономической теории	26
Глава 2.	Думайте как экономист	45
Глава 3.	Экономическая взаимозависимость и выгоды, которые приносит торговля	75

Часть II. Спрос и предложение 1: как работает рынок

Глава 4.	Рыночные силы спроса и предложения	92
Глава 5.	Эластичность и ее применение	118
Глава 6.	Предложение, спрос и политика правительства	142

Часть III. Спрос и предложение 2: рынки и благосостояние

Глава 7.	Потребители, производители и эффективность рынков	168
Глава 8.	Практическое применение теории: издержки налогообложения	188
Глава 9.	Практическое применение теории: международная торговля	206

Часть IV. Макроэкономические показатели

Глава 10.	Как измеряется национальный доход	232
Глава 11.	Измерение стоимости жизни	251

Часть V. Реальная экономика в долгосрочном периоде

Глава 12.	Производство и экономический рост	268
Глава 13.	Сбережения, инвестиции и финансовая система	294
Глава 14.	Естественный уровень безработицы	321

Часть VI. Деньги и цены в долгосрочном периоде

Глава 15.	Денежная система	350
Глава 16.	Инфляция: причины и издержки	371

Часть VII. Макроэкономический анализ открытой экономики

Глава 17.	Открытая экономика: основные понятия	400
Глава 18.	Макроэкономическая теория открытой экономики	425

Часть VIII. Экономические флуктуации в краткосрочном периоде

Глава 19.	Совокупный спрос и совокупное предложение	446
Глава 20.	Влияние монетарной и фискальной политики на совокупный спрос	478
Глава 21.	Выбор между инфляцией и безработицей в краткосрочном периоде	506

Часть IX. Итоговые размышления

Глава 22.	Пять проблем макроэкономической политики	532
Глоссарий		554

Содержание

Об авторе	16
Предисловие для преподавателя	17
Для кого написана эта книга?	17
Особенности второго издания	18
Организация материала	19
Вводная часть	19
Основные инструменты анализа спроса и предложения	19
Макроэкономика	20
Средства обучения	22
Предисловие для студента	24
Часть I. Введение	
Глава 1. Десять принципов экономической теории	26
Принятие решений людьми	27
Принцип 1. Человек выбирает	27
Принцип 2. Стоимость чего-либо есть цена того, от чего придется отказаться, чтобы получить желаемое	29
Принцип 3. Рациональный индивид мыслит в терминах предельных изменений	30
Принцип 4. Человек реагирует на стимулы	31
Взаимодействия людей	33
Принцип 5. Торговля во благо каждого	33
Принцип 6. Обычно рынок представляет собой прекрасный способ организации экономической деятельности	34
Принцип 7. Иногда правительство имеет возможность улучшить результаты функционирования рынка	36
Функционирование экономики в целом	37
Принцип 8. Уровень жизни населения определяется способностью страны производить товары и услуги	37
Принцип 9. Цены растут тогда, когда правительство печатает слишком много денег	39
Принцип 10. В краткосрочной перспективе общество должно сделать выбор между инфляцией и безработицей	40
Заключение	41
Глава 2. Думайте как экономист	45
Экономист как ученый	46
Научный метод: наблюдение, теория и снова наблюдение	46
Роль допущений	47
Экономические модели	48
Наша первая модель: диаграмма кругооборота потоков	49
Наша вторая модель: граница производственных возможностей	50
Микроэкономика и макроэкономика	53
Экономист в роли политического советника	54

Позитивный и нормативный анализ	54
Экономисты в Вашингтоне	56
В чем причина разногласий экономистов?	57
Различия в научных суждениях	57
Различия в ценностях	58
Ожидания и действительность	58
Давайте продолжим	60
Приложение. Построение графиков: краткий обзор	64
Графики одной переменной	64
Графики двух переменных: система координат	64
Кривые в системе координат	66
Наклон и эластичность	69
Причина и следствие	71
Глава 3. Экономическая взаимозависимость	
и выгоды, которые приносит торговля	75
Современная экономическая притча	76
Производственные возможности	76
Специализация и торговля	78
Принцип сравнительных преимуществ	80
Абсолютное преимущество	80
Альтернативные издержки и сравнительные преимущества	80
Сравнительные преимущества и торговля	81
Использование сравнительных преимуществ	82
Должен ли Тайгер Вудс подстригать газон перед своим домом?	82
Должны ли США торговать с другими странами?	85
Заключение	86
Часть II. Спрос и предложение 1: как работает рынок	
Глава 4. Рыночные силы спроса и предложения	92
Рынки и конкуренция	92
Конкурентные рынки	93
Конкуренция: совершенная и несовершенная	93
Спрос	94
Факторы спроса	94
Расписание спроса и кривая спроса	96
Ceteris paribus	96
Рыночный спрос и индивидуальный спрос	97
Сдвиги кривой спроса	98
Предложение	99
Факторы индивидуального предложения	99
Расписание предложения и кривая предложения	102
Рыночное и индивидуальное предложение	102
Сдвиги кривой предложения	104
Спрос и предложение	105
Равновесие	106

Три этапа анализа изменений равновесия	107
Заключение: цены и аллокация ресурсов	111
Глава 5. Эластичность и ее применение	118
Эластичность спроса	119
Эластичность спроса по цене и ее детерминанты	119
Расчет эластичности спроса по цене	120
Метод средней точки: более совершенный способ расчета процентных изменений и эластичности	121
Виды кривых спроса	122
Совокупная выручка и ценовая эластичность спроса	122
Эластичность и совокупная выручка на линейной кривой спроса	125
Другие типы эластичности	126
Эластичность предложения	128
Эластичность предложения по цене и определяющие ее факторы	129
Расчет эластичности предложения по цене	129
Виды кривых предложения	130
Три примера практического применения спроса и эластичности	132
Могут ли новости об увеличении урожайности ввергнуть фермеров в тревогу?	132
Почему ОПЕК не удалось сохранить высокие цены на нефть?	134
Уменьшит ли запрет на наркотики количество связанных с ними преступлений?	136
Заключение	137
Глава 6. Предложение, спрос и политика правительства	142
Контроль над ценами	143
Воздействие верхнего предела цены на результаты функционирования рынка	143
Действительно ли засуха является причиной нехватки воды	147
Влияние нижнего предела цены на функционирование рынка	150
Оценка политики установления контроля над ценами	151
Налоги	152
Налогообложение покупателей и результаты функционирования рынка	156
Налог, взимаемый с продавцов, и результаты функционирования рынка	157
Эластичность и налогообложение	160
Заключение	162
Часть III. Спрос и предложение 2: рынки и благосостояние	
Глава 7. Потребители, производители и эффективность рынков	168
Потребительский излишек	169
Готовность заплатить	169
Использование кривой спроса для определения потребительского излишка	170
Более низкая цена означает увеличение потребительского излишка	172
Чем измеряется потребительский излишек?	173
Излишек производителей	173
Издержки и желание платить	174
Использование кривой предложения для определения излишка производителя	175
Более высокая цена товара и излишек производителей	176
Рыночная эффективность	177

Великодушный плановик	178
Оценка рыночного равновесия	179
Заключение: рыночная эффективность и несовершенство рынка	181
Глава 8. Практическое применение теории: издержки налогообложения	188
Безвозвратные потери как результат налогообложения	189
Воздействие вводимых налогов на субъектов рынка	189
Безвозвратные потери и выгоды, которые приносит торговля	192
Детерминанты безвозвратных потерь	193
Безвозвратные потери и налоговые поступления при изменении налогов	197
Заключение	199
Глава 9. Практическое применение теории: международная торговля	206
Факторы, определяющие результаты международной торговли	207
Равновесие в отсутствие торговли	207
Мировая цена и сравнительные преимущества	208
Победители и проигравшие	209
Преимущества и потери страны-экспортера	209
Выгоды и потери страны-импортера	211
Таможенные тарифы	212
Влияние импортных квот	215
Рекомендации по формированию торговой политики	217
Доводы в защиту торговых ограничений	218
Рабочие места	219
Национальная безопасность	219
Новые отрасли	221
Аргумент о недобросовестной конкуренции	221
Угроза протекционизма как один из доводов на переговорах	222
Заключение	224

Часть IV. Макроэкономические показатели

Глава 10. Как измеряется национальный доход	232
Доходы и расходы в экономике	233
Измерение валового внутреннего продукта	234
«ВВП есть рыночная стоимость...»	235
«...всех...»	235
«...конечных...»	235
«...товаров и услуг...»	236
«...произведенных...»	236
«...внутри страны...»	236
«...за определенный период времени»	236
Составляющие ВВП	237
ВВП реальный и номинальный	239
Числовой пример	239
Дефлятор ВВП	241
Уровень ВВП и экономическое благосостояние	242

Заключение	246
Глава 11. Измерение стоимости жизни	251
Индекс потребительских цен	252
Как исчисляется индекс потребительских цен	252
Проблемы измерения стоимости жизни	255
Дефлятор ВВП или ИПЦ?	256
Корректировка экономических параметров с учетом эффекта инфляции	259
Оценка покупательной способности доллара в разные периоды времени	259
Индексация	260
Реальные и номинальные процентные ставки	262
Заключение	263
Часть V. Реальная экономика в долгосрочном периоде	
Глава 12. Производство и экономический рост	268
Экономический рост в различных странах	269
Производительность труда и определяющие ее факторы	271
Чем определяется значение показателя производительности труда	272
Как определяется производительность труда	273
Экономический рост и политика государства	275
Значимость сбережений и инвестиций	277
Убывающая доходность и эффект «быстрого старта»	278
Иностранные инвестиции	280
Образование	281
Права собственности и политическая стабильность	282
Свободная торговля	283
Контроль над ростом населения	285
Научные исследования и разработки	286
Заключение: значение долгосрочного экономического роста	288
Глава 13. Сбережения, инвестиции и финансовая система	294
Финансовые институты американской экономики	295
Финансовые посредники	298
И в заключение	300
Сбережения и инвестиции в системе национальных счетов	301
Некоторые важнейшие тождества	301
Смысл понятий «сбережения» и «инвестиции»	305
Рынок заемных средств	306
Спрос и предложение на рынке заемных средств	307
Политика 1: налоги и сбережения	310
Политика 2: налоги и инвестиции	312
Политика 3: дефицит и профицит государственного бюджета	312
Заключение	315
Глава 14. Естественный уровень безработицы	321
Определение понятия безработицы	322
Как измеряется уровень безработицы?	322

Правильно ли измеряется уровень безработицы?	325
Как долго длится состояние безработицы?	325
Почему возникает безработица?	327
Поиск работы	328
Почему определенный уровень фрикционной безработицы оказывается неизбежным	328
Государственная политика и поиск работы	329
Страхование по безработице	330
Законы о минимальной заработной плате	331
Профсоюзы и коллективные договоры	334
Экономический анализ результатов деятельности профсоюзов	334
Значение профсоюзов для экономики	336
Теория эффективной заработной платы	337
Здоровье рабочих	338
Текущая рабочая сила	339
Усердие работников	340
Качество персонала	340
Заключение	341

Часть VI. Деньги и цены в долгосрочном периоде

Глава 15. Денежная система	350
Роль и значение денег	351
Функции денег	352
Виды денег	353
Деньги в американской экономике	354
Федеральная резервная система	356
Организация ФРС	356
Федеральный комитет по операциям на открытом рынке	358
Банки и предложение денег	359
Простой пример 100% банковского резервирования	360
Системы частичного банковского резервирования и создание денег	361
Денежный мультипликатор	362
Финансовые инструменты денежного контроля ФРС	363
Проблемы контроля над предложением денег	365
Заключение	367
Глава 16. Инфляция: причины и издержки	371
Причины инфляции	372
Уровень цен и ценность денег	373
Предложение денег, спрос на деньги и денежное равновесие	373
Эффект денежной инъекции	375
Беглый взгляд на установление равновесия	376
Классическая дихотомия и нейтральность денег	376
Скорость обращения денег и уравнение количественной теории денег	378
Инфляционный налог	380

Эффект Фишера	383
Издержки инфляции	384
Падение покупательной способности? — Заблуждение, вызванное неправильным пониманием инфляции	384
Эффект «стоптанных башмаков»	385
Издержки «меню»	386
Изменчивость относительных цен и иррациональное размещение ресурсов	388
Искажения, вызванные инфляционным налогом	388
Ошибки и недоразумения	390
Особый вид издержек неожиданной инфляции: произвольное перераспределение богатства	391
Заключение	394

Часть VII. Макроэкономический анализ открытой экономики

Глава 17. Открытая экономика: основные понятия	400
Международные потоки товаров и капиталов	401
Потоки товаров: экспорт, импорт и чистый экспорт	401
Потоки капитала: чистые иностранные инвестиции	402
Тождество чистого экспорта и чистых иностранных инвестиций	403
Сбережения, инвестиции и их связь с международными потоками товаров и капиталов	407
Цены в международных сделках: реальные и номинальные обменные курсы	412
Номинальный обменный курс	412
Реальный обменный курс	413
Первая теория установления обменного курса: паритет покупательной способности	415
Логика теории паритета покупательной способности	415
Основные выводы теории паритета покупательной способности	417
Ограничения применения теории паритета покупательной способности	419
Заключение	420
Глава 18. Макроэкономическая теория открытой экономики	425
Спрос и предложение на рынках заемных средств и обмена иностранной валюты	426
Рынок заемных средств	426
Рынок обмена иностранной валюты	428
Равновесие в открытой экономике	430
Чистые иностранные инвестиции: связующее звено двух рынков	430
Достижение равновесия на двух рынках одновременно	431
Политика государства и открытая экономика	433
Дефицит государственного бюджета	433
Внешнеторговая политика	435
Политическая нестабильность и «бегство» капитала	437
Заключение	439

Часть VIII. Экономические флуктуации в краткосрочном периоде

Глава 19. Совокупный спрос и совокупное предложение	446
Основные характеристики экономических флуктуаций	447

Экономические флуктуации нерегулярны и непредсказуемы	447
Колебания большинства макроэкономических показателей синхронизированы	448
Падение объема производства сопровождается возрастанием уровня безработицы	449
Объяснение краткосрочных экономических флуктуаций	449
Различия краткосрочного и долгосрочного периодов развития экономики	449
Основная модель экономических флуктуаций	450
Кривая совокупного спроса	451
Отрицательный наклон кривой совокупного спроса	451
Возможные причины сдвигов кривой совокупного спроса	453
Кривая совокупного предложения	455
Почему кривая совокупного предложения в долгосрочном периоде вертикальна	455
Возможные причины сдвигов долгосрочной кривой совокупного предложения	457
Новый способ отображения долгосрочного экономического роста и инфляции	459
Почему кривая совокупного предложения в краткосрочном периоде характеризуется положительным наклоном	460
Возможные причины сдвигов краткосрочной кривой совокупного предложения	463
Две причины экономических флуктуаций	465
Последствия сдвига совокупного спроса	465
Последствия сдвига совокупного предложения	470
Заключение: происхождение модели совокупного спроса и совокупного предложения	471
Глава 20. Влияние монетарной и фискальной политики на совокупный спрос	478
Воздействие денежно-кредитной политики на совокупный спрос	479
Теория предпочтения ликвидности	480
Отрицательный наклон кривой совокупного спроса	482
Изменения предложения денег	483
Ориентировочные значения процентной ставки и политика ФРС	485
Совокупный спрос и финансово-бюджетная политика	487
Изменения в государственных закупках	487
Эффект мультипликатора	489
Формула для мультипликатора государственных закупок	490
Другие варианты применения эффекта мультипликатора	491
Эффект вытеснения	492
Изменения налогообложения	493
Экономическая политика стабилизации экономики	494
Доводы «за» активную стабилизационную политику	494
Аргументы «против» активной стабилизационной политики	497
Автоматические стабилизаторы	499
Заключение	500
Глава 21. Выбор между инфляцией и безработицей в краткосрочном периоде	506
Кривая Филлипса	507

История кривой Филлипса	507
Совокупные спрос и предложение и кривая Филлипса	508
Сдвиги кривой Филлипса: роль ожиданий	509
Долгосрочная кривая Филлипса	510
Ожидания и краткосрочная кривая Филлипса	513
Естественный эксперимент для проверки гипотезы естественного уровня	516
Сдвиги кривой Филлипса: роль шоковых изменений предложения	517
Издержки антиинфляционной политики	521
Коэффициент потерь	521
Рациональные ожидания и возможности антиинфляционной политики	522
Антиинфляционная политика по П. Волкеру	523
Эра А. Гринспена	525
Заключение	526

Часть IX. Итоговые размышления

Глава 22. Пять проблем макроэкономической политики	532
Должны ли ответственные за осуществление монетарной и фискальной политики государственные деятели пытаться стабилизировать экономику?	533
«За» стабилизацию экономики	533
«Против» государственного воздействия на экономику	533
Должна ли монетарная политика осуществляться в соответствии с правилами или более предпочтительными являются дискреционные воздействия?	535
«Pro» нормативную денежно-кредитную политику	535
«Contra» нормативной монетарной политики	537
Должен ли Центральный банк стремиться к нулевой инфляции?	539
«За» дефляционную политику Центрального банка	539
«Против» ориентации на нулевую инфляцию	540
Должны ли политики, ответственные за осуществление фискальной политики, стремиться к сокращению государственного долга?	542
«Pro» равновесный бюджет	542
«Contra» сбалансированного бюджета	544
Должны ли политики стремиться к тому, чтобы налоговое законодательство стимулировало сбережения и инвестиции	546
«За»: налоговое законодательство должно стимулировать сбережения	546
«Против»: налоговое законодательство не нуждается в изменениях	548
Заключение	550
Глоссарий	554
Именной указатель	565
Предметный указатель	566
Указатель фирм и торговых марок	573

*Кэтрин, Николасу и Питеру.
Они — еще один мой вклад в новое поколение*

Об авторе

Н. Грегори Мэнкью — профессор экономики Гарвардского университета. В студенческие годы он изучал экономику в Принстонском университете и Массачусеттском технологическом институте. На протяжении преподавательской деятельности Г. Мэнкью читал различные курсы, в том числе микроэкономику, макроэкономику, статистику и основы экономики. Однажды он в течение лета работал инструктором по парусному спорту в Лонг-Биче.

Профессор Г. Мэнкью — весьма плодовитый автор. Его статьи публикуются в академических журналах «American Economic Review», «Journal of Political Economy», «Quarterly Journal of Economics» и таких популярных изданиях, как «The New York Times», «Boston Globe», «The Wall Street Journal». Профессор Г. Мэнкью — автор бестселлера «Макроэкономика» (издательство «Worth Publishers» [русское издание — Издательство МГУ, 1994]). Деятельность Г. Мэнкью не ограничивается преподавательской, исследовательской и авторской деятельностью, он — директор программы по монетарной экономике в Национальном бюро экономических исследований, некоммерческом научном центре в Кембридже (штат Массачусетс), а также является советником Федерального резервного банка в Бостоне и Бюджетной службы конгресса США. Профессор Г. Мэнкью живет в городе Уэлсли, штат Массачусетс, с женой Деборой, детьми Кэтрин, Николасом и Питером.

Предисловие для преподавателя

За те двадцать лет, что я постигаю науки, самое яркое впечатление произвел на меня курс принципов экономикс, который я, первокурсник Принстона, слушал в течение двух семестров. Без преувеличения, он изменил мою жизнь.

Я вырос в семье, где в обычае было обсуждение за обедом вопросов политики. Доводы «за» и «против» тех или иных решений общественных проблем порождали жаркие споры. Однако в школе меня увлекла наука. Политика казалась мне неопределенной, непоследовательной, субъективной. Наука, напротив, отличалась аналитичностью, систематичностью, объективностью. Политические дебаты вращаются вокруг одних и тех же вопросов, а наука постоянно идет вперед.

Но курс основ экономикс в университете заставил меня по-иному взглянуть на проблему. Экономическая теория сочетает достоинства политики и науки. Предмет экономикс — общество, но ее подход отличается научной беспристрастностью. Применяя научные методы к вопросам политики, экономисты стремятся найти подходы к решению фундаментальных проблем, стоящих перед обществом в целом.

На написание этой книги меня подвигла надежда передать ее читателям хотя бы часть того восхищения экономикс, которое я испытал, будучи студентом-первокурсником. Экономикс — наука, теории которой отнюдь не являются долгоживущими (чего не скажешь, к примеру, о физике или японской филологии). Экономисты отличаются собственным, свойственным только им мировоззрением, однако у студентов имеется возможность в значительной мере усвоить его в течение одного или двух семестров. Цель, которую я преследовал, заключалась в том, чтобы рассказать об экономическом образе мышления в максимальной степени широкой аудитории и убедить читателей в том, что он позволяет адекватно объяснить окружающий нас мир.

Я твердо убежден в том, что каждый должен усвоить основные идеи экономической науки. Всеобщее образование преследует цель предоставить молодым людям возможности получить как можно больше знаний о мире, привить им ощущение ответственности за судьбы страны. Именно этой цели служит изучение экономической теории, равно как и других наук. Таким образом, написание учебника по экономикс — большая честь и в то же время огромная ответственность, одна из возможностей способствовать процветанию общества. Как выразился великий экономист Пол Самуэльсон: «Меня не волнует, кто принимает законы или заключает выгодные международные соглашения, потому что я могу написать учебник по экономикс».

Для кого написана эта книга?

Экономисту, занятому написанием учебника, представляется весьма соблазнительным выбрать некоторые особенно привлекательные для него и для его коллег темы и отразить их с максимальной полнотой. Поэтому я сделал все, чтобы не поддаваться этому искушению. Я попытался поставить себя в положение человека, знакомящегося с теорией экономикс в первый раз. Моей целью было представление материала таким образом, чтобы он оказался интересным для *студентов*.

Одним из результатов этих усилий стало то, что данная книга оказалась не такой объемной, как многие учебники по основам экономикс. Будучи студентом, я редко дочитывал до конца рекомендованные нам научные работы. К стыду своему, я очень часто полагался на энциклопедические справочники, тяжело вздыхая всякий раз, когда профессор задавал прочесть 1000-страничный том (естественно, с комментирующими его статьями). Немного утешало меня то, что я был не одинок в своем отношении к чтению. Древнегреческий поэт Каллимах весьма афористично изрек: «Чем книга толще, тем она скучней». Каллимах обратился к своим слушателям за 250 лет до Рождества Христова, так что вряд ли он имел в виду учебники по экономикс. И тем не менее через две с лишним тысячи лет его тяжелый вздох каждый семестр эхом отдается в аудиториях на первой лекции по экономическим курсам. Поэтому при написании этой книги я стремился в том, чтобы никакие ненужные подробности не отвлекали студента от того, что он обязательно должен усвоить в рамках вводного курса.

Другим результатом ориентации на студента стало то, что эта книга оказалась в большей степени посвященной практическим проблемам и в меньшей — формальной экономической теории, чем многие другие учебники. Поэтому я постоянно обращался к вопросам реальной политики и экономики. В большинстве глав книги вы познакомитесь с примерами, иллюстрирующими применение принципов экономикс к решению встающих перед обществом практических задач. Кроме того, во врезках «Новости» (значительная часть которых в этом издании полностью обновилась) предлагаются отрывки из научных и популярных статей, показывающие, как экономические идеи позволяют правильнее понять проблемы, с которыми сталкивается общество. Таким образом, после изучения вводного курса экономикс студенты смогут рассматривать газетные новости с новых точек зрения и делать более глубокие выводы.

Особенности второго издания

За время, прошедшее после завершения работы над первым изданием, в мире произошли большие изменения: одним из очень важных элементов нашей жизни стал Интернет; государственный бюджет США из дефицитного превратился в профицитный; министерство юстиции США выдвинуло иск о нарушении антимонопольных законов против компании *Microsoft*; фондовый рынок пережил период небывалого подъема; в Европе была введена единая валюта евро; а Майкл Джордан принял решение уйти из спорта. Поскольку преподавание экономикс должно идти в ногу со временем, то в новом издании используются примеры, основанные на реальных событиях последних лет.

Помимо стремления сделать книгу приближенной к нашему времени я частично пересмотрел подходы к изложению рассматриваемых в ней вопросов. В результате во втором издании появились некоторые темы, которые отсутствовали в первом, в частности касающиеся применения взаимной эластичности спроса, временного снижения цен с целью вытеснения с рынка конкурентов и концепции приведенной стоимости. Я также более подробно излагаю некоторые рассматривавшиеся в прошлом издании темы (расчеты эластичности, различные типы издержек фирм и модели совокупного спроса и совокупного предложения).

Все изменения оценивались мной с точки зрения краткости изложения материала. Все учебники по экономической теории учат, что ресурсы дефицитны, но мало кто из авторов солидных фолиантов помнит о том, что один из наиболее трудновосполняемых — время студента. Путеводной звездой служило мне высказывание классика американской литературы Робертсона Дэвиса: «Одно из важнейших условий писательского труда — умение “выжать” из текста всю “воду” — за тем, чтобы не надоест читателю до чертиков».

Организация материала

Чтобы написать короткую и дружественную по отношению к студенту книгу, мне пришлось разработать новые способы организации материала. Книга включает все основные для вводного курса экономической теории темы, но их расположение не всегда соответствует традиционному порядку. Далее мы буквально «галопом» пробежимся по главам книги. Наш беглый экскурс, как я надеюсь, даст преподавателю некоторое представление о том, как «подогнаны» друг к другу отдельные темы.

Вводная часть

Глава 1 «*Десять принципов экономической теории*» знакомит студентов с экономическим видением мира. В ней в первом приближении рассматриваются некоторые основные понятия, на которых зиждется экономикс, такие как альтернативные издержки, принятие решений на основе предельного (маржинального) анализа, роль побудительных мотивов, выгоды от торговли, эффективность рыночного распределения. На протяжении всей книги я регулярно ссылаюсь на *Десять принципов экономикс* из главы 1, напоминая студентам об основных элементах фундамента большинства экономических исследований.

В главе 2 «*Думайте как экономист*» рассматривается предмет исследования экономикс. В ней обсуждается роль исходных допущений в разработке теории, вводится понятие экономической модели, рассматривается роль экономистов в определении политики. В приложении к главе рассказывается об использовании в нашем курсе основных математических понятий.

Глава 3 «*Экономическая взаимозависимость и выгоды, которые приносит торговля*» посвящена изложению теории сравнительных преимуществ, которая объясняет выгоды торговли между отдельными экономическими субъектами и государствами. Значительная часть экономической теории посвящена исследованию того, как рыночные силы координируют множество принимаемых в экономике индивидуальных решений о производстве и потреблении. В качестве исходного пункта анализа студенты выяснят, почему специализация, взаимозависимость и торговля выгодны всем экономическим агентам.

Основные инструменты анализа спроса и предложения

В следующих трех главах вводится основной понятийный инструментарий спроса и предложения. В главе 4 «*Рыночные силы спроса и предложения*» исследуются кривые предложения и спроса, а также понятие рыночного равновесия. Глава 5 «*Эластичность и ее применение*» рассматривает понятие эластичности, которое

используется для анализа различных рынков. В главе 6 «*Предложение, спрос и политика правительства*» этот исследовательский инструментальный применяется для изучения регулирования цен, в том числе арендной платы и законов о минимальной заработной плате, а также для распределения налогового бремени.

В главе 7 «*Потребители, производители и эффективность рынков*» продолжается анализ предложения и спроса, вводятся понятия потребительского излишка и излишка производителя. В начале главы устанавливаются взаимосвязи между готовностью потребителя заплатить за товар и кривой спроса, а также соотношение издержек и кривой предложения. Далее показывается, что рыночное равновесие максимизирует сумму излишков потребителя и производителя. Таким образом, студенты уже на раннем этапе узнают об эффективности рыночного распределения.

Следующие две главы применяют понятия излишка производителя и потребительского излишка к вопросам политики. В главе 8 «*Практическое применение теории: издержки налогообложения*» рассматривается механизм образования безвозвратных потерь ввиду налогообложения и определяется их величина. В главе 9 «*Практическое применение теории: международная торговля*» анализируются позитивные и отрицательные последствия международной торговли, студенты знакомятся с аргументами сторон в дискуссии о протекционистской торговой политике.

Макроэкономика

Мой общий подход к преподаванию макроэкономики заключается в том, что изучение экономики в долгосрочном периоде (в условиях эластичности цен) предваряет исследование экономики в краткосрочном периоде (в условиях жесткости цен). Я считаю, что такая организация материала облегчает изучение макроэкономики по нескольким причинам. Во-первых, классическое предположение об эластичности цен более тесно связано с полученными студентами в предыдущих главах базовыми представлениями о спросе и предложении. Во-вторых, классическая дихотомия позволяет изучать теорию экономики в долгосрочном периоде в виде отдельных, более просто усваиваемых разделов. В-третьих, в силу того, что деловой цикл представляет собой временное отклонение от модели развития экономики в долгосрочном периоде, изучение такого рода девиаций оказывается более логичным именно после знакомства с понятием долгосрочного равновесия. В-четвертых, макроэкономическая теория краткосрочного периода вызывает среди экономистов больше дискуссий, чем макроэкономика долгосрочного периода. В силу названных причин в большинстве учебных курсов по макроэкономике более высокого уровня сначала излагается теория долгосрочного, а затем краткосрочного периодов; я также попытался обеспечить студентам это преимущество изучения материала.

Начиная с главы 10, мы обращаемся к макроэкономическим проблемам. Изучение начинается с вопросов измерения макроэкономических показателей. В главе 10 «*Как измеряется национальный доход*» обсуждается значение валового внутреннего продукта и связанных с ним статистических показателей системы национальных счетов. В главе 11 «*Измерение стоимости жизни*» анализируется исчисление и использование индекса потребительских цен.

Следующие три главы описывают поведение реальной экономики в долгосрочном периоде. В главе 12 *«Производство и экономический рост»* рассматриваются основные факторы, обуславливающие значительные различия уровня жизни в разных странах и его изменения с течением времени; в главе 13 *«Сбережения, инвестиции и финансовая система»* обсуждаются типы финансовых институтов и их роль в рыночном распределении ресурсов; в главе 14 *«Естественный уровень безработицы»* исследуются долгосрочные детерминанты уровня безработицы, в том числе законы о минимальной заработной плате, власть профсоюзов над рынком труда, роль стимулирующей заработной платы и эффективность поисков работы.

Закончив описание поведения реальной экономики в долгосрочном периоде, мы переходим к рассмотрению денежной системы и цен. В главе 15 *«Денежная система»* студенты познакомятся с теорией денег и рассмотрят роль Центрального банка в контроле над денежной массой. В главе 16 *«Инфляция: причины и издержки»* анализируется взаимосвязь объема денежной массы и инфляции, обсуждаются социальные издержки роста цен.

В следующих двух главах представлена макроэкономика открытых экономических систем. В главе 17 *«Открытая экономика: основные понятия»* объясняются взаимосвязи между сбережениями, инвестициями и торговым балансом, разница между номинальным и реальным обменным курсом, а также представляется теория паритета покупательной способности. В главе 18 *«Макроэкономическая теория открытой экономики»* рассматривается классическая модель международных потоков товаров и капиталов, на основе которой анализируется связь бюджетного дефицита и пассивного сальдо внешней торговли, а также макроэкономические эффекты торговой политики. Эти главы позволяют преподавателям использовать их в лекционных курсах по своему усмотрению: некоторые рассматривают на занятиях только главу 17, другие опускают обе главы, а третьи, возможно, пожелают перенести макроэкономический анализ открытой экономики в заключение курса экономической теории.

Изложив теорию экономики в долгосрочном периоде (главы 12–18), мы переключаемся на исследование краткосрочных колебаний относительно долгосрочного тренда экономического развития. Такая организация материала упрощает преподавание теории краткосрочных флуктуаций, потому что к тому моменту, когда студенты приступают к их изучению, они уже познакомились с основными макроэкономическими концепциями. Глава 19 *«Совокупный спрос и совокупное предложение»* начинается с изложения материала об экономическом цикле, а затем вводится модель совокупного спроса и совокупного предложения. Глава 20 *«Влияние монетарной и фискальной политики на совокупный спрос»* объясняет, каким образом государственные деятели используют находящиеся в их распоряжении средства для сдвига кривой совокупного спроса. Глава 21 *«Выбор между инфляцией и безработицей в краткосрочном периоде»* объясняет, почему управляющие совокупным спросом политические деятели сталкиваются с проблемой выбора между инфляцией и безработицей. В главе анализируются причины существования данного выбора в краткосрочном периоде, его изменения с течением времени и причины его отсутствия в долгосрочном периоде.

Завершает книгу глава 22 *«Пять проблем макроэкономической политики»*. В заключение мы рассматриваем пять дискуссионных проблем экономической поли-

тики: выбор методов политических воздействий на экономический цикл, выбор между нормативной и дискреционной денежно-кредитной политикой, желательность достижения нулевого уровня инфляции, важность баланса государственного бюджета и необходимость реформирования налоговой системы. По каждой проблеме в главе приводятся точки зрения и аргументация противоположных сторон; студентам же предлагается дать им самостоятельную оценку.

Средства обучения

Главная задача этой книги — помочь студентам усвоить фундаментальные знания, предлагаемые экономической наукой, и продемонстрировать им, как они могут быть использованы в мире, в котором мы живем. Для достижения этой цели я использую различные средства обучения, к которым регулярно обращаюсь на протяжении всей книги.

- ◆ **Содержание главы.** Каждая глава начинается со списка основных, разбираемых в ней вопросов, с целью дать студентам представление о содержании материала, который нам предстоит изучить. Списки составлены достаточно краткими, так как внимание читателей должно быть сосредоточено на четырех-пяти ключевых моментах изучаемой темы.
- ◆ **Практикум.** Экономическая теория полезна и интересна только тогда, когда она применяется для осмысления реальных событий и вопросов политики. Поэтому в книге содержится анализ многочисленных конкретных примеров практического применения теории.
- ◆ **Разделы «Новости».** Изучение экономики полезно еще и потому, что знание теории позволяет студентам по-новому взглянуть и глубже осознать реальные процессы, о которых кричат заголовки газетных статей и сообщают ведущие выпусков телевизионных новостей. Именно для этого я включил в книгу выдержки из различных газетных статей с кратким введением, которые демонстрируют нам различные приложения основ экономической теории. Некоторые статьи взяты из газетных и журнальных рубрик, которые ведут известные экономисты.
- ◆ **Разделы «Узелок на память».** В них студенты познакомятся с дополнительными материалами к курсу. Иногда это беглый экскурс в историю экономической мысли, в других разделах проясняются трудные в техническом отношении вопросы. В некоторых случаях в них помещается материал, который в зависимости от желания преподавателей может быть включен в читаемые ими курсы лекций или опущен.
- ◆ **Определения основных понятий.** При первом появлении в тексте основного понятия оно выделяется **жирным** шрифтом, и, кроме того, его определение вы можете найти в глоссарии. Такое представление материала должно помочь студентам при изучении и повторении курса.
- ◆ **«Проверьте себя».** После завершения изучения крупного раздела студентам предлагается небольшой тест для «быстрой самопроверки» того, насколько хорошо они усвоили только что пройденный ими материал. Если студенты не могут ответить на предлагаемые вопросы, они, прежде чем про-

должить дальнейшее изучение материала, должны вернуться и повторить раздел.

- ◆ **Выводы.** Каждая глава завершается кратким резюме, напоминающим студентам об основных положениях пройденного ими материала. В дальнейшем они окажутся весьма полезными при повторении материала к экзамену.
- ◆ **Основные понятия.** Список основных понятий в конце каждой главы представляет студентам возможность проверить, как они поняли новые введенные в главе термины.
- ◆ **Вопросы.** В конце каждой главы приводятся вопросы для повторения ключевых моментов изложенной темы. Студенты могут использовать вопросы для проверки усвоения материала как по завершении изучения темы главы, так и при подготовке к экзаменам.
- ◆ **Задания для самостоятельной работы.** Каждая глава содержит ряд задач и заданий прикладного характера, которые требуют от студентов практического применения полученных ими знаний. Преподаватели могут использовать эти упражнения для домашних заданий или в качестве отправной точки для обсуждения в аудитории.

Предисловие для студента

Великий экономист XIX в. Альфред Маршалл считал, что «экономическая наука изучает нормальную жизнедеятельность человеческого общества». Прошло более ста лет, наши знания об экономической деятельности людей существенно обогатились, но определение великого английского ученого по-прежнему справедливо.

Почему студент, живущий в XXI в., должен взяться за изучение экономической науки? Тому существуют по крайней мере три причины.

Во-первых, изучение экономической теории поможет вам понять реалии окружающего мира. Экономикс ставит множество любопытных вопросов. Почему так тяжело найти жилье в Нью-Йорке? Почему авиакомпании продают билеты «туда и обратно» со скидкой, если пассажир остается в пункте назначения в ночь с субботы на воскресенье? Почему киноактер Робин Уильямс получает такие высокие гонорары? Отчего уровень жизни во многих африканских странах настолько низок? Почему некоторые страны охвачены «пожаром» гиперинфляции, в то время как в других цены на товары остаются практически неизменными? И это лишь малая часть вопросов, на которые вы сможете ответить, изучив вводный курс экономикс.

Во-вторых, пополнив багаж знаний экономической теорией, вы почувствуете себя весьма искушенным субъектом рыночных отношений. Вам постоянно приходится принимать множество хозяйственных решений. Окончив школу, вы определяете место дальнейшей учебы и ее сроки. Поступив на работу, вы ежедневно пытаетесь ответить на вопросы о том, какую часть дохода следует направить на текущие расходы, а какую сумму вы отложите на сберегательный счет. Возможно, вы возглавите собственную компанию или крупную корпорацию и вам придется принимать решения о назначении цен на продукцию. Знание экономической теории не позволяет отличнику мгновенно превратиться в крупного предпринимателя, но вы овладеете инструментами, которые ускорят ваше движение к поставленной цели.

В-третьих, понимание основ экономикс позволит вам осознать пределы возможного в экономической политике. Как гражданин страны вы участвуете в выработке политики распределения общественных ресурсов. Принимая решение о заполнении избирательного бюллетеня, вы учитываете и экономические воззрения кандидата, и ситуацию в стране. Как отразится на вашем положении тот или иной вариант Налогового кодекса? Каковы результаты внешней торговли вашей страны? Как защитить окружающую среду? Как дефицит государственного бюджета воздействует на экономику?

Принципы экономической теории могут пригодиться вам в различных жизненных ситуациях. И где бы вы ни оказались в будущем: в кресле-качалке перед телевизором, в кресле-вертушке директора компании или в кресле президента страны, вы будете одинаково благодарны судьбе за то, что она поставила вас перед необходимостью грызть (или хотя бы попробовать на вкус) гранит экономической науки.

*Н. Грегори Мэнкью
Июль 2000 г.*

Часть I

ВВЕДЕНИЕ

Глава 1

ДЕСЯТЬ ПРИНЦИПОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

В ЭТОЙ ГЛАВЕ ВЫ:

- ◆ Узнаете, что экономикс изучает принципы распределения ограниченных ресурсов.
- ◆ Рассмотрите несколько компромиссных решений, которые приходится принимать людям.
- ◆ Узнаете значение выражения «альтернативные издержки».
- ◆ Увидите, как принимаются учитывающие предельные изменения решения.
- ◆ Обсудите, как ведут себя люди под воздействием различных стимулов.
- ◆ Рассмотрите, почему обмен товарами или услугами между людьми или нациями приносит обоюдную пользу.
- ◆ Обсудите, почему рынок является прекрасным, но отнюдь не совершенным способом размещения ресурсов.
- ◆ Узнаете о факторах, определяющих некоторые тенденции развития экономики.

Слово «экономика» произошло от греческого слова, означающего «ведение домашнего хозяйства». На первый взгляд домашнее хозяйство и экономика — понятия сугубо различные, но, если вдуматься, между ними есть много общего.

В домашнем хозяйстве мы сталкиваемся с необходимостью принятия множества решений. Кто из членов семьи будет выполнять определенные обязанности и что он получит взамен: кто будет готовить обед, кто будет стирать, кто получит лишнюю порцию мороженого в виде поощрения, кто выбирает для просмотра вечернюю телевизионную программу? Короче говоря, в домашнем хозяйстве нам приходится распределять ограниченные ресурсы между членами семьи, принимая во внимание их способности, возможности и желания.

Как и домашнее хозяйство, общество сталкивается с необходимостью принятия огромного количества решений. Оно должно решить, какую работу необходимо выполнить прежде всего и кому будет поручено ее исполнение. Обществу и каждому из нас необходимы люди, которые будут выращивать хлеб, разводить домашних животных, шить одежду, разрабатывать программное обеспечение для компьютеров. Раз уж общество распределило людей (так же, как и землю, здания и машины) для выполнения различных работ, оно должно позаботиться и о разделении в определенных пропорциях произведенных товаров и услуг, решить, кто

будет по утрам намазывать на бутерброд красную икру, а кто будет довольствоваться остывшей картошкой, кто будет мчаться по автомагистрали на «Porsche», а кому придется мокнуть под дождем на автобусной остановке.

Значение управления ресурсами общества определяется их ограниченностью. **Ограниченность** означает, что имеющиеся в распоряжении общества ресурсы конечны, а значит, оно не имеет возможности производить все товары и услуги, которые желали бы иметь его члены. Так же как и домашнее хозяйство не способно предоставить каждому члену семьи все, что он или она желали бы, общество не в состоянии обеспечить каждому индивиду высокий уровень жизни, к которому он или она могут стремиться.

Таким образом, **экономикс** как наука изучает, как общество управляет имеющимися в его распоряжении ограниченными ресурсами.

Обычно общественные ресурсы распределяются не неким одним планирующим центром, а с помощью совместных усилий миллионов домашних хозяйств и фирм. Таким образом, задача экономистов — изучение процесса принятия решений людьми: сколько они работают, сколько они покупают, что они приобретают, как они делают сбережения и куда они вкладывают свои средства. Экономисты исследуют и взаимодействие индивидов и групп: как множество покупателей и продавцов определяют цену продукта и количество продаваемого товара. Наконец, экономисты анализируют факторы и тенденции, влияющие на экономику в целом: рост среднего дохода, долю населения, которое не может найти работу, и темпы роста цен.

Экономическая теория многогранна, но ее объединяют несколько основных идей. В этой главе мы рассмотрим *Десять принципов экономикс*, которые лежат в основе предлагаемой вашему вниманию книги, и постараемся дать вам представление о том, что же представляет собой экономическая теория.

Принятие решений людьми

Ни для кого не является секретом, что, собственно, представляет собой экономика. Говорим ли мы об экономике Лос-Анджелеса, Соединенных Штатов Америки или мира в целом, экономика — всего лишь группа людей, взаимодействующих друг с другом в процессе своей жизни. Так как «поведение» экономики есть отражение действий индивидов, ее образующих, мы начинаем изучение экономической теории с четырех принципов принятия решений отдельными людьми.

Принцип 1. Человек выбирает

Первый вывод урока по поводу принятия решений формулируется следующим образом: «Бесплатных обедов не бывает». Чтобы получить некую необходимую человеку вещь, ему обычно приходится отказываться от другой, не менее ценной. Принятие решения требует противопоставления одной цели другой.

Представим себе студентку, которая решает проблему распределения своего наиболее ценного ресурса — времени. Она может провести весь день за чтением учебника по экономикс, или все свое время потратить на изучение психологии, или поровну распределить его на эти две науки. Посвятив один час какому-то одному предмету учебной программы, она теряет шестьдесят минут, которые

могла бы использовать для расширения знаний в другой области. И каждый час, который она тратит на учебу, девушка могла бы использовать для прогулки на велосипеде, просмотра телепередачи, послеобеденного отдыха или работы в кафе по соседству.

В качестве еще одного примера рассмотрим проблему распределения семейного дохода, которую приходится решать ее родителям. Они могут использовать имеющиеся средства на приобретение продуктов питания, новой одежды или на покупку туристической путевки. Возможно, родители примут решение отложить какую-то часть дохода на «черный день», или на прибавку к пенсии, или на образование детей. Если они решают направить один дополнительный доллар дохода на какую-то из этих целей, количество денег, которые они могли бы использовать для приобретения других благ, уменьшается на тот же один доллар.

Объединенные в общество индивиды сталкиваются с необходимостью решения множества аналогичных проблем. Классический выбор — «пушки или масло». Чем больше мы тратим на национальную оборону, чтобы надежно защитить наши границы от иностранных агрессоров (пушки), тем меньше ресурсов мы направляем на производство товаров и повышение уровня жизни (масло). Большое значение имеет в современном обществе выбор между охраной окружающей среды и высоким уровнем доходов фирм и населения. Законодательство, предписывающее компаниям направлять часть ресурсов на охрану природной среды, ведет к увеличению стоимости произведенных товаров и услуг. Компании, издержки производства которых повышаются, получают меньшую прибыль, платят более низкую заработную плату, продают товары по более высоким ценам или комбинируют какие-то из этих трех возможных вариантов решений. В то время как законодательство по охране природной среды позволяет членам общества воспользоваться благами девственной природы, доходы собственников компаний, наемных рабочих и потребителей снижаются.

Другая задача, решение которой приходится искать обществу, — выбор между эффективностью и справедливостью. **Эффективность** есть получение обществом максимума возможных благ от использования его ограниченных ресурсов. **Справедливость (равенство)** означает, что полученные блага беспристрастно распределяются между членами общества. Другими словами, эффективность — экономический пирог, а справедливость — способ его нарезки на части. Нередко, когда политика государства изменяется, эффективность и справедливость вступают в конфликт.

Рассмотрим, например, политику, направленную на достижение справедливого распределения экономических благ. Цель таких государственных программ, как страхование от безработицы или система социальной помощи, — поддержка нуждающихся членов общества. С другой стороны, система подоходного налога предусматривает обязанность удачливых в финансовом плане индивидов передавать значительные средства на нужды государства. Однако мероприятия, направленные на достижение равенства членов общества, ведут к снижению эффективности. Перераспределение государством доходов от богатых к бедным обесценивает вознаграждение за упорный труд, в результате чего трудовые усилия людей начинают снижаться, они производят меньше товаров и услуг. Другими словами, если правительство старается разрезать экономический пирог на более равные куски, размеры пирога уменьшаются.

Признание того, что человек делает выбор не сам по себе, подсказывает нам, какое решение он примет или должен принять. Студентка не имеет права пренебрегать занятиями психологией только потому, что это позволит ей глубоко познать экономикс. Общество не откажется от мер по защите окружающей среды только потому, что необходимость затрат на их осуществление может привести к снижению уровня материальных доходов его членов. Нельзя также игнорировать бедность только потому, что помощь общества негативно влияет на стимулы к труду. Признание необходимости выбора существенно важно потому, что, если мы осознаем его последствия, мы получаем возможность принять правильное решение.

Принцип 2. Стоимость чего-либо есть цена того, от чего придется отказаться, чтобы получить желаемое

Необходимость выбора, принятие человеком осознанного решения требуют сравнения издержек и благ альтернативного варианта действий. Однако во многих случаях издержки не так очевидны, как может показаться на первый взгляд.

Рассмотрим, например, процесс принятия молодым человеком решения о поступлении в колледж. Благо, которое он, возможно, получит, состоит в интеллектуальном обогащении и перспективах получения хорошей работы. Но каковы юности? За обучение, учебники, комнату в общежитии и питание ему необходимо будет заплатить определенную сумму денег. И это далеко не все, от чего придется отказаться студенту ради нескольких лет обучения в колледже.

Но не включаем ли мы в цену обучения нечто, не являющееся издержками поступления в учебное заведение? Даже если молодой человек решает, что ему ни к чему «лишние знания», ему все равно необходимы ночлег и питание. Плата за комнату и питание является издержками поступления в колледж только в той степени, в какой их цена превышает их стоимость в каком-то другом месте. На самом деле плата за питание и проживание в общежитии колледжа может быть меньше, чем стоимость жилья и пищи при самостоятельной работе юности, а значит, экономия расходов на крышу над головой и хлеб насущный — преимущество поступления в учебное заведение.

Еще одна проблема оценки издержек заключается в том, что во внимание не принимается большая часть затрат, связанных с поступлением в колледж, — время студента. Если он в течение года посещает лекции, часами сидит в библиотеке и ночами корпит над курсовыми работами, молодой человек не имеет возможности работать. Для большинства студентов деньги в форме заработной платы, которых они лишаются при поступлении в колледж, — основная часть издержек образования.

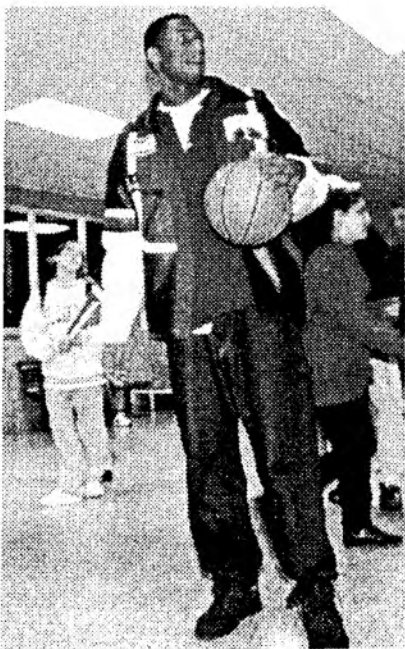
Под **альтернативными издержками (издержками упущенных возможностей)** мы понимаем нечто, от чего приходится отказаться, чтобы получить желаемое. Принятие любого решения (например, решения о поступлении в колледж) требует осознания альтернативных издержек каждого варианта действий. Спортсмены, которые учатся в колледже, прекрасно понимают, что их альтернативные издержки (они могли бы зарабатывать миллионы долларов в профессиональном спорте) очень высоки. Неудивительно, что самые талантливые из них часто решают, что преимущества высшего образования не стоят издержек, связанных с его получением.

Принцип 3. Рациональный индивид мыслит в терминах предельных изменений

Решения проблем, с которыми мы сталкиваемся в повседневной жизни, далеко не всегда носят абсолютно взаимоисключающий характер. Так, когда наступает обеденное время, вы делаете выбор не между полным отказом от приема пищи и намерением проглотить все содержимое кастрюли, а решаете, стоит ли вам съесть еще ложку-другую картофельного пюре. Подобным образом и в период сессии вы выбираете не между полным отказом от подготовки к экзаменам и просиживанием над учебниками по 24 часа в сутки, а между просмотром часовой телепередачи и возможностью лишней час пролистать свои конспекты. Принятие людьми многих жизненно важных решений подразумевает внесение незначительных изменений в существующий план действий, которые экономисты называют **предельными (маржинальными) изменениями**. Всегда следует помнить: предельные изменения представляют собой лишь незначительные корректировки того, что вы уже делаете.

Предположим, например, что ваш друг попросил совета о том, сколько еще лет ему следует посвятить учебе. Если вы собирались привести в качестве примера разницу в уровне жизни доктора философии и выпускника школы, он может возразить, что для его случая ваше сравнение не подходит. Ваш друг уже имеет высшее образование, и ему необходимо оценить, стоит ли потратить еще год или два на получение ученой степени. Чтобы принять решение, ему необходимо взвесить дополнительные блага, которые он получит по завершении образования, и свои дополнительные издержки.

Рассмотрим другой пример обращения к анализу маржинальных изменений — принятие авиакомпанией решения об установлении цен на билеты. Предположим, что перелет 200-местного самолета через всю страну обходится компании в \$100 тыс. В этом случае средние издержки на одно место составят \$100 000/200,



Звезда университетского баскетбола Коби Брайант решил, несмотря на высокие оценки, оставить колледж и перейти в одну из команд профессиональной Национальной баскетбольной ассоциации. В соответствии с контрактом он получает около \$10 млн в течение четырех лет

то есть \$500. Кто-то может подумать, что авиакомпания никогда не будет продавать билеты дешевле этой суммы.

Однако если авиакомпания рассмотрит этот вопрос с точки зрения предельных изменений, она получит возможность увеличить объем получаемой прибыли. Предположим, что в самолете остаются 10 свободных мест, а у стойки регистрации ждет пассажир, который может заплатить за билет \$300. Должна ли авиакомпания продать ему билет? Просто обязана. Если в самолете остались свободные места, издержки на полет еще одного пассажира будут весьма незначительны. И хотя *средние издержки* полета пассажира составляют \$500, величина *маржинальных издержек* перевозки дополнительного клиента не превышает стоимости съеденного им пакетика орехов и выпитой банки содовой. Пока пассажир платит за билет сумму, превышающую предельные издержки, продажа билета приносит компании прибыль.

Как показывают эти примеры, учитывающие предельные изменения индивиды и фирмы получают возможность принимать более взвешенные решения. Рационально мыслящий индивид предпринимает действие тогда и только тогда, когда получаемые предельные блага превышают его маржинальные издержки.

Принцип 4. Человек реагирует на стимулы

Так как решение человека основывается на сравнении возможных издержек и благ, изменение соотношения между ними несомненно повлияет на его выводы. Таким образом, индивид реагирует на стимулы. Когда растет цена на яблоки, например, он может принять решение покупать больше груш и меньше яблок, потому что расходы на приобретение последних выше. А владельцы фруктовых садов приходят к выводу о необходимости нанять больше работников, чтобы без потерь убрать урожай, потому что выгоды, получаемые ими от продажи яблок, увеличились.

Государственные деятели никогда не должны забывать о стимулах, так как многие политические решения изменяют выгоды и издержки населения страны, и, следовательно, воздействуют на поведение граждан. Например, повышение налогов на бензин вынуждает людей приобретать более экономичные автомобили. Кроме того, эта мера стимулирует использование общественного транспорта и поиск жилья ближе к месту работы, а не ежедневные поездки на личном автомобиле на другой конец города. Если бы этот налог стал достаточно высоким, то возможно, промышленность предложила бы, а население перешло бы на использование электромобилей.

Когда политики оказываются не в состоянии правильно оценить влияние своих решений на воздействующие на поведение людей стимулы, они рискуют получить совсем не те результаты, к которым изначально стремились. Вспомним хотя бы программу внедрения в США автомобильных ремней безопасности. В 1950-е гг. они не пользовались популярностью, а сегодня ремни безопасности имеет каждый автомобиль. Почему? В конце 1960-х гг. пристальное внимание общественности привлекла книга Ральфа Нэйдера «Небезопасно при любой скорости», в которой рассматривались проблемы автомобильного движения в Америке. Реакция на нее конгресса США выразилась в принятии специальных законов, требующих от производителей автомобилей использования различных элементов, по-

вышающих безопасность пассажиров, включая специальные ремни, которые вошли в стандартные комплекты оборудования всех новых моделей.

Как закон о ремнях безопасности повлиял на действия водителей и пассажиров и показатели травматизма? Прямое его воздействие очевидно. Ремнями безопасности, которые есть во всех автомобилях, пользуется значительное число людей, а значит, в большинстве случаев аварии возможность отделаться незначительными травмами возрастает. С этой точки зрения ремни безопасности спасают множество человеческих жизней.

Однако такой вывод отражает далеко не все аспекты сложившейся ситуации. Чтобы полностью оценить влияние рассматриваемого нами закона, необходимо признать, что люди изменяют свое поведение, реагируя на стимулы, с которыми они сталкиваются. В этом случае соответствующее поведение заключается в том, с какой скоростью ведут и насколько осторожно управляют водители автомобилями. Медленное осторожное вождение обходится дорого, потому что требует больших затрат времени и энергии водителя. Когда принимается решение о том, насколько осторожно следует управлять автомашиной, рациональный индивид сравнивает предельные выгоды безопасной езды с маргинальными издержками. Он снижает скорость только в тех случаях, когда возрастают выгоды осторожного движения по дороге, например во время дождя или гололеда.

Теперь рассмотрим, как закон об использовании ремней безопасности изменил оценку издержек и благ рационального водителя. Ремни безопасности снижают издержки аварии, поскольку вероятность ранения или смерти уменьшается, равно как уменьшаются и выгоды от медленной и осторожной езды. Человек реагирует на ремни безопасности так, как будто они улучшают условия вождения — повышением скорости и лихой манерой вождения. Таким образом, конечный результат закона об использовании ремней безопасности — увеличение количества аварий.

Как повлиял закон на число смертей в результате автомобильных аварий? Водители, использующие ремни безопасности, имеют больше шансов выжить в любой аварии, однако именно они чаще всего попадают в дорожные происшествия. В итоге чистый эффект оказывается неоднозначным. Кроме того, рискованное вождение оказывает прямо противоположное влияние на пешеходов (и на водителей, которые игнорируют ремни). Они подвергаются большей опасности, потому что чаще попадают в дорожные инциденты, не будучи защищенными ремнями безопасности. Таким образом, применение закона об использовании ремней безопасности ведет к увеличению числа попадающих в дорожные происшествия пешеходов.

Возможно, обсуждение стимулов и ремней безопасности покажется вам праздным занятием. Но в опубликованной в 1975 г. статье экономист Сэм Пельцман показал, что закон о повышении безопасности водителей действительно привел к непредсказуемым последствиям: в результате его принятия уменьшилось число смертей во время аварий при одновременном увеличении количества дорожных происшествий. Чистый результат состоит в небольшом снижении числа смертей водителей и увеличении числа погибших пешеходов.

Анализ С. Пельцмана — только один пример общего принципа реакции людей на стимулы. Многие стимулы, которые изучают экономисты, гораздо более оче-

видны, чем в нашем случае с законом о ремнях безопасности. Например, никого не удивляет, что европейцы предпочитают менее мощные автомобили, потому что в Европе установлены более высокие налоги на бензин, чем в США. Но, как показывает пример с ремнями безопасности, последствия принятия социальных программ далеко не однозначны. Анализируя любую программу, необходимо рассматривать не только ее прямое влияние, но и косвенное, которое проявляется через стимулирование. Если программа изменяет существующую систему стимулов, она воздействует и на поведение людей.

Проверьте себя. Перечислите и кратко поясните четыре принципа принятия индивидуальных решений.

Взаимодействия людей

Первые рассмотренные нами четыре принципа экономики лежат в основе принятия индивидуальных решений. Но многие наши решения влияют не только на нас самих, но и на жизни других людей. Следующие три принципа относятся к тому, как люди взаимодействуют друг с другом.

Принцип 5. Торговля во благо каждого

Вы, вероятно, слышали «новость» о том, что японские компании — основные конкуренты американских производителей на мировом рынке. В некоторых случаях это действительно так, ведь фирмы США и Японии производят множество однотипных товаров. Корпорации *Ford* и *Toyota* борются за покупателей на рынке автомобилей, компании *Compaq* и *Toshiba* конкурируют на рынке персональных компьютеров.

Однако конкуренция между странами — весьма сложное явление. Торговля между США и Японией — отнюдь не спортивное соревнование, когда одна сторона обязательно выигрывает, а другая соответственно проигрывает. Дело обстоит с точностью до наоборот, она приносит пользу обеим странам.

Чтобы понять, почему это действительно так, рассмотрим, как влияет торговля на вашу семью. Когда ваш брат или сестра ищут работу, он или она конкурируют с членами других семей. Семьи соперничают между собой и в тех случаях, когда они приобретают различные товары, потому что каждая стремится купить продукт по самой низкой цене.

Но что выиграет ваша семья, если в попытке избежать конкуренции она изолирует себя от всех остальных «ячеек общества»? Как вы посмотрите на то, что отец будет заниматься выращиванием пшеницы и разведением скота, мама будет готовить пищу, сестра будет шить одежду для всей семьи, вас назначат ответственным за изготовление инструментов, а все вместе вы будете участвовать в строительстве дома? Очевидно, что, имея возможность обмениваться продуктами и услугами с другими, выигрывает вся ваша семья. Обмен товарами позволяет каждому человеку специализироваться на том, что он или она делают лучше всего, ведение ли это фермерского хозяйства, шитье или строительство домов. Участвуя в процессе торговли, человек получает возможность приобрести большее количество товаров и услуг по более низким ценам.

Страны, как и семьи, также выигрывают от возможности торговать друг с другом. Торговля позволяет им специализироваться на том, что они умеют делать лучше всего, и получать в обмен большее количество товаров и услуг. В мировой экономике японцы, французы, египтяне и бразильцы в такой же степени являются нашими партнерами, как и конкурентами.

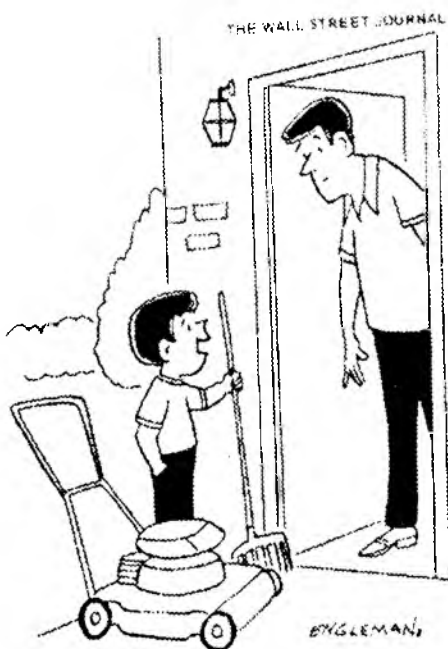
Принцип 6. Обычно рынок представляет собой прекрасный способ организации экономической деятельности

Крушение коммунизма в Советском Союзе и Восточной Европе — возможно, самое значительное изменение в мире за последние полвека. В социалистических странах правительства выступали в качестве плановых центров, направлявших всю экономическую деятельность, принимавших решения о том, какие товары и услуги следует производить, в каком количестве и кто будет этим заниматься. Централизованное планирование базировалось на теории о том, что только правительство имеет возможность организовать экономическую деятельность таким образом, что приведет к процветанию страны в целом.

В наши дни многие государства, экономика которых отличалась высокой степенью централизации, отказались от этой системы и стремятся создать основы рыночного хозяйства. В рыночной экономике решения планового центра заменяются решениями миллионов фирм и домашних хозяйств. Только сами компании решают, кого им принимать на работу и что они будут производить. Домашние хозяйства решают, на какие фирмы они будут работать и как они будут использовать свой доход. Фирмы и домашние хозяйства взаимодействуют на рынке, в основе принятия ими решений лежит информация о ценах и личная заинтересованность.

На первый взгляд успехи рыночной экономики вызывают недоумение. Может показаться, что децентрализованное принятие решений миллионами лично заинтересованных хозяйств и фирм должно привести к неизбежному хаосу. Но, как оказалось, рыночная экономика весьма эффективно организует экономическую деятельность, что ведет к общему экономическому процветанию.

В своей книге «Богатство народов» в 1776 г. великий шотландец Адам Смит сформулировал знаменитое положение экономической теории: домашние хозяйства и фирмы, взаимодействуя на рынке, как будто направляются «невидимой рукой», которая приводит их к желаемому рыночному результату. Одна из целей книги состояла в том, чтобы проанализировать механизм действия «невидимой руки» рынка. Изучая экономическую теорию, вы узнаете, что основным инструментом управления экономической деятельностью посредством «невидимой руки» являются рыночные цены. Цена отражает как ценность товаров для общества, так и общественные



«Всего за пять долларов в неделю ты можешь получить возможность вместо того, чтобы бегать за газонокосилкой, смотреть бейсбол»

Узелок на память

Адам Смит и «невидимая рука» рынка

Возможно то, что самая значительная книга Адама Смита «Исследования о природе и причинах богатства народов» была опубликована в том же 1776 г., когда американские революционеры подписали Декларацию о независимости, — простое совпадение. Однако в обоих этих документах высказывается господствовавшая в то время идея о том, что индивиды должны быть предоставлены сами себе, ограждены от «тяжелой руки» государства, стремящегося руководить их действиями. Данный принцип политической теории — идейная основа существования свободного общества в целом и рыночной экономики в частности.



Адам Смит

Почему же децентрализованные рыночные экономики действуют настолько успешно? Происходит ли это потому, что люди в них относятся друг к другу с любовью и доброжелательностью? Отнюдь нет. Далее мы приведем описание Адамом Смитом того, как осуществляются взаимодействия между людьми в рыночной экономике:

Человек почти всегда имеет возможность получить помощь от своих собратьев, однако с его стороны было бы глупо ожидать, что содействие обусловлено лишь их благожелательным к нему отношением. Человек быстрее достигнет своей цели, если сможет обратить их эгоистические устремления себе на пользу и показать им, что в интересах окружающих делать то, что он от них требует... Мы можем рассчитывать на получение обеда не благодаря благожелательности мясника, пивовара или булочника, а в силу их заботы о собственной выгоде...

Ни один индивид не собирается действовать в общественных интересах и даже не знает, насколько он способствует их достижению. Он преследует исключительно собственные выгоды, и в этом, как и во многих других случаях, невидимая рука ведет его к цели, которая первоначально не входила в намерения человека. Однако то, что эта цель не входит в исходные намерения индивида, не всегда идет во вред обществу. Преследуя свой собственный интерес, человек нередко способствует достижению целей общества более эффективно, чем в случае, когда он сознательно к ним стремится.

Таким образом, А. Смит утверждает, что действующие в экономике лица стремятся к удовлетворению своих собственных интересов и что «невидимая рука» рынка направляет их усилия на повышение благосостояния общества в целом.

Многие идеи А. Смита по-прежнему сохраняют основополагающее значение для современной экономической теории. Знакомство с последующими главами этой книги позволит нам выразить выводы ученого более точно и оценить силы и слабости «невидимой руки».

издержки их производства. Так как домашние хозяйства и фирмы, принимая решения о покупках и продажах, ориентируются прежде всего на цены, они, сами того не зная, оценивают социальные блага и издержки своих действий. Полученный в итоге результат во многих случаях приносит максимальную пользу обществу в целом.

Другой чрезвычайно важный вывод состоит в следующем: в тех случаях, когда правительство пытается воздействовать на естественное приспособление цен к уровню спроса и предложения, оно препятствует координации взаимодействий миллионов домашних хозяйств и фирм, составляющих основу экономики. Вот почему налоги негативно влияют на уровень оптимальности аллокации (размещения) ресурсов: налоги искажают цены, а значит, домашние хозяйства и фирмы принимают ошибочные решения. Еще больший вред приносит контроль государства над ценами. Все вышесказанное и объясняет экономические причины краха коммунизма. В социалистических странах цены определялись не рынком, а диктовались центральным плановым органом. Последний же не имел возможности получить и проанализировать информацию, аналогичную той, которая содержится в свободных рыночных ценах. Централизованное планирование потерпело неудачу, потому что правительство пыталось управлять экономикой без помощи «невидимой руки» рынка.

Принцип 7. Иногда правительство имеет возможность улучшить результаты функционирования рынка

Обычно рынок весьма эффективно координирует организацию экономической деятельности, но это правило имеет несколько важных исключений. Государственное вмешательство в экономику оправданно по двум причинам: когда оно направлено на обеспечение эффективности или справедливости, то есть когда основная цель правительственных программ состоит либо в увеличении экономического «пирога», либо в изменении способа его дележки.

«Невидимая рука» обычно ведет рынок к эффективному распределению ресурсов. Но иногда по самым разным причинам данный принцип не срабатывает. Описывая ситуацию, когда рынок сам по себе не в состоянии эффективно размещать ресурсы, экономисты используют термин **«несостоятельность (фиаско) рынка»**.

Один из примеров несостоятельности рынка — **экстерналии**, или **внешние эффекты** (положительные или отрицательные), под которыми понимается влияние действий одного человека на благосостояние другого. Классическим примером отрицательных экстерналий является загрязнение окружающей среды. Если химический завод откажется брать на себя издержки по очистке выбрасываемых в атмосферу вредных веществ, он нанесет огромный ущерб природной среде. В данном случае государство имеет возможность улучшить экономическое благосостояние общества с помощью законодательства, регулирующего отношения в области экологии. Пример положительных внешних эффектов — генерирование знаний. Когда ученый делает важное открытие, он создает важный ресурс, которым могут воспользоваться и другие люди. В этом случае государство способно повысить экономическое благосостояние общества за счет финансирования науки, что оно фактически и делает.

Другой возможный случай фиаско связан с **властью над рынком**, или способностью субъекта экономики (небольшой их группы) оказывать существенное влияние на уровень рыночных цен. Предположим, что в некоем городке есть только один колодец, а вода необходима всем его жителям. Владелец колодца обладает рыночной властью (в рассматриваемом случае — *монополией*) над продажами воды; он находится вне сферы конкуренции, с помощью которой «невидимая рука» рынка контролирует соблюдение интересов сторон. В этом случае регулирование мэрией устанавливаемой монополистом цены на воду может значительно повысить экономическую эффективность.

В еще меньшей степени «невидимая рука» умеет обеспечивать справедливое распределение экономических благ. Рыночная экономика вознаграждает людей в соответствии с их способностью производить товары и услуги, за которые другие люди с готовностью отдают свои деньги. Лучший профессиональный баскетболист мира зарабатывает больше, чем чемпион мира по шахматам, просто потому, что на матчи его команды приходит гораздо больше зрителей. «Невидимая рука» не в состоянии гарантировать всем членам общества достаточное количество пищи и одежды, не может обеспечить всем крышу над головой и медицинскую помощь. Цель многих правительственных программ, таких как взимание подоходного налога и социальная помощь, — достижение более справедливого распределения экономических благ.

Утверждение о том, что государство *имеет возможность* улучшить рыночную ситуацию, не означает, что оно *воспользуется ею* в случае необходимости. Публичную политику делают отнюдь не ангелы, и этот процесс весьма далек от совершенства. Нередко правительственные программы преследуют единственную цель — благо влиятельных политиканов. Иногда они разрабатываются политиками, преследующими благие намерения, но не имеющими достаточной информации. Одна из целей изучения экономической теории заключается в том, чтобы помочь вам оценить, когда политика правительства направлена на достижение эффективности или справедливости, а в каких случаях — на решение других задач.

|| **Проверьте себя.** Перечислите и кратко поясните три принципа экономических взаимодействий.

Функционирование экономики в целом

Мы начали с того, что рассмотрели процедуру принятия решений индивидами и их взаимодействия друг с другом, которые и составляют собственно «экономику». Следующие три принципа относятся к функционированию экономики в целом.

Принцип 8. Уровень жизни населения определяется способностью страны производить товары и услуги

Уровни жизни населения стран мира значительно различаются. В 1997 г. средний американец зарабатывал около \$29 тыс. в год, в то время как средний мексиканец — \$8 тыс., а средний нигериец — \$900. Неудивительно, что огромные различия в средних доходах отражаются в показателях качества жизни населения. Граждане

из стран с высокими доходами имеют больше телевизоров и автомобилей, лучшие питание и медицинское обслуживание, чем население государств с низкими доходами.

Даже в одном государстве с течением времени уровень жизни населения значительно изменяется. В США доходы населения возрастают на 2% в год (после корректировки в соответствии с изменениями стоимости жизни), а значит, каждые 35 лет средние доходы удваиваются. За минувшее столетие доходы среднего американца увеличились в восемь раз.

Чем объясняются огромные различия в уровне жизни населения разных стран? Ответ удивительно прост. Они сводятся к отличиям в уровне **производительности** — количестве товаров и услуг, произведенных в течение одного часа рабочего времени. В странах, в которых работники производят за единицу времени большое количество товаров и услуг, основная часть населения имеет высокий уровень жизни; а в странах, население которых трудится менее продуктивно, большинство людей вынуждены существовать в весьма скромных условиях. Таким образом, темпы роста производительности определяют и прирост средних доходов.

Фундаментальная взаимосвязь между производительностью и уровнем жизни представляется очевидной, но в ней скрыт глубокий смысл. Если производительность является основным фактором, определяющим уровень жизни, то все другие объяснения имеют второстепенное значение. Соблазнительно, например, приписать повышение уровня жизни американцев за последние сто лет усилиям профсоюзов или действию закона о минимальной оплате труда. Однако главной причиной материального благополучия американских рабочих была и остается их высокая производительность труда. Некоторые американские комментаторы объясняют замедление в последние годы роста доходов населения возросшей конкуренцией со стороны Японии и других стран. На самом деле всему виной снижение темпов роста производительности труда в самих США.

Взаимосвязь между производительностью и уровнем доходов должна учитываться и в программах правительства. Когда вы слышите разглагольствования политиков о влиянии тех или иных мероприятий на уровень жизни, задайте себе вопрос: как предлагаемая программа повлияет на способность экономики производить товары и услуги? Фундамент высокого уровня жизни — повышение производительности, а значит, обеспечение свободного доступа работников к образованию, передовым технологиям, средствам и орудиям труда.

В последнее десятилетие дебаты экономистов и общественности США разворачивались главным образом вокруг темы дефицита государственного бюджета (превышение расходов правительства над его доходами). Как мы увидим, озабоченность размерами дефицита бюджета основана большей частью на понимании его негативного воздействия на производительность. Когда правительству необходимо профинансировать дефицит бюджета, оно делает это с помощью займов, подобно тому как студент может получить кредит в банке, чтобы заплатить за учебу в колледже, а фирма — занять деньги для финансирования строительства нового завода. В результате количество денежных средств, доступных другим пользователям, уменьшается. Бюджетный дефицит, таким образом, ведет к сокращению инвестиций как в человеческий (образование студента), так и в физи-



«Да, когда вы брали товар с полки, он стоил 68 центов, но сейчас его цена повысилась до 74!»

ческий (производство фирмы) капитала. Поскольку сокращение инвестиций сегодня означает снижение производительности завтра, бюджетный дефицит негативно воздействует на темпы роста доходов населения.

Принцип 9. Цены растут тогда, когда правительство печатает слишком много денег

В январе 1921 г. в Германии ежедневная газета стоила 30 пфеннигов, а менее чем через два года, в ноябре 1922 г., ее цена доходила до 70 млн марок. В соответствующей пропорции возросли и цены на все остальные товары. Это один из наиболее показательных в мировой истории примеров **инфляции** — увеличения общего уровня цен в экономике.

Хотя США никогда не переживали подобных тяжелых периодов, временами инфляция превращается для американцев в серьезную экономическую проблему. В течение 1970-х гг., например, общий уровень цен в экономике США вырос более чем в два раза, и президент Джеральд Форд назвал инфляцию «врагом общества номер один». В 1990-х гг. темпы роста цен в Соединенных Штатах составляли около 3% в год, и при их сохранении для удвоения цен потребовалось бы 20 лет. Так как высокий уровень инфляции связан с возрастанием различных общественных издержек, сохранение низких темпов роста цен — одна из основных целей политиков в различных странах мира.

Что вызывает инфляцию? В большинстве случаев причина как высоких, так и низких темпов роста цен на товары и услуги одна и та же — увеличение количества денег в обращении. Когда правительство выпускает слишком большое количество национальных денежных единиц, их стоимость уменьшается. В начале 1920-х гг. в Германии темпы роста цен составляли 300% в месяц, при этом ежемесячно утраивалось и количество находящихся в обращении денег. Хотя экономическая история США менее драматична, анализ показывает, что высокая инфля-

ция 1970-х гг. связана с увеличением, а низкая инфляция в 1990-х гг. — с замедлением темпов роста количества денег в национальной экономике.

Принцип 10. В краткосрочной перспективе общество должно сделать выбор между инфляцией и безработицей

Если причина инфляции настолько очевидна, почему она так часто становится головной болью общества и политиков? Одна из причин заключается в том, что снижение темпов роста цен зачастую рассматривают как причина временного увеличения показателей безработицы. Зависимость между инфляцией и безработицей описывается **кривой Филлипса**, получившей название в честь экономиста, обнаружившего эту взаимосвязь.

В наши дни ее справедливость подвергается сомнению, но большинство экономистов соглашаются с утверждением о зависимости между показателями роста цен и увеличением (уменьшением) числа не имеющих работы людей в краткосрочной перспективе. Другими словами, за период в один-два года экономическая политика правительства может вызвать диаметрально противоположные тенденции изменения показателей инфляции и безработицы. Политики обычно сталкиваются с этой проблемой вне зависимости от того, имеют ли темпы роста цен и числа незанятых граждан изначально высокие (как в США в начале 1980-х гг.), низкие (как в конце 1990-х гг.) или любые другие показатели.

В чем же причина подобной краткосрочной зависимости? Обычно ее возникновение объясняется медленной реакцией некоторых цен на товары и услуги на внешние воздействия. Предположим, например, что правительство уменьшает количество денег в экономике. В долгосрочной перспективе единственным результатом его политики будет общее снижение уровня цен. Однако предсказать скорость реакции цен конкретных товаров на сокращение количества денег в обращении вряд ли возможно. Для того чтобы все компании снизили цены на продукцию, все профсоюзы согласились с уменьшением заработной платы и все рестораны напечатали новые меню, понадобится несколько лет. Поэтому говорят, что цены в краткосрочном периоде являются *жесткими*.

Данное обстоятельство обуславливает различие краткосрочных и долгосрочных эффектов политики правительства. Когда государство уменьшает количество денег в экономике, сокращаются и расходы населения на приобретение товаров и услуг. Уменьшение денежных трат покупателей и жесткость цен означают, что объемы реализации товаров и услуг в экономике снижаются. Низкие объемы продаж определяют необходимость увольнения занятых на фирмах рабочих. Таким образом, уменьшение правительством количества денег в обращении временно приводит к увеличению безработицы до полного приспособления цен к новым условиям.

Однако что такое временное увеличение, ведь безработица может расти и в течение нескольких лет? Анализ кривой Филлипса, таким образом, имеет решающее значение для понимания развития национальной экономики. Изменяя объем государственных расходов, ставки налогов и количество денег в обращении, политики получают возможность в краткосрочной перспективе влиять на уровень роста цен и число не имеющих работы людей. По причине чрезвычайной важности этих инструментов денежно-кредитной (монетарной) и финансово-бюджет-

ной (фискальной) политики для осуществления регулирования экономики их применение по-прежнему вызывает непрекращающиеся дискуссии в обществе.

Проверьте себя. Перечислите и кратко объясните три принципа функционирования экономики в целом.

Таблица 1.1. Десять принципов экономикс

Принятие решений людьми	1. Человек выбирает
	2. Стоимость чего-либо есть цена того, от чего придется отказаться, чтобы получить желаемое
	3. Рациональный индивид мыслит в терминах предельных изменений
	4. Человек реагирует на стимулы
Взаимодействия людей	5. Торговля во благо каждого
	6. Обычно рынок представляет собой прекрасный способ организации экономической деятельности
	7. Иногда правительство имеет возможность улучшить результаты функционирования рынка
Функционирование экономики в целом	8. Уровень жизни населения определяется способностью страны производить товары и услуги
	9. Цены растут тогда, когда правительство печатает слишком много денег
	10. В краткосрочной перспективе общество должно сделать выбор между инфляцией и безработицей

Заключение

Вы получили представление о предмете экономикс. В следующих главах мы рассмотрим множество специфических вопросов о взаимоотношениях людей, рынках и экономике в целом. Чтобы разобраться с ними, потребуется некоторое усиление с вашей стороны, но эта задача вполне вам по плечу. Мы будем постоянно возвращаться к десяти принципам экономической теории, о которых рассказали в этой главе (см. также табл. 1.1).

Выводы

- ◆ Индивидуальное принятие решений: человек сталкивается с необходимостью выбора между различными целями; издержки любого действия измеряются упущенными возможностями; рациональный индивид принимает решение на основе сравнения предельных издержек и маржинальных выгод; поведение людей изменяется в ответ на применяемые в их отношении стимулы.
- ◆ Взаимодействия людей: торговля — дело взаимовыгодное; обычно рынки прекрасно справляются с координацией торговли между людьми; правительство имеет возможность улучшить ситуацию на рынке в случае его несправедливости или если результаты функционирования рынка не являются справедливыми.
- ◆ Экономика в целом: производительность — первичный источник повышения уровня жизни населения страны; увеличение количества денег — основ-

ной источник инфляции; в краткосрочной перспективе общество сталкивается с необходимостью выбора между уровнем роста цен и числом безработных.

Основные понятия

Ограниченность	Экономикс	Эффективность
Справедливость	Альтернативные издержки	Предельные изменения
Рыночная экономика	Несостоятельность рынка	Экстерналии
Власть над рынком	Производительность	Инфляция
Кривая Филлипса		

Вопросы

1. Приведите три примера сделанного вами важного жизненного выбора.
2. В чем состоят для вас альтернативные издержки решения о походе в кинотеатр?
3. Вода необходима для жизни. Каковы предельные выгоды стакана воды?
4. Почему политики должны помнить о воздействии стимулов на граждан страны?
5. Почему международная торговля имеет очень мало общего с игрой, в которой определяются победители и побежденные?
6. Каковы рыночные функции «невидимой руки»?
7. Что такое эффективность и справедливость и какое отношение они имеют к политике правительства?
8. В чем заключается значение производительности?
9. Что такое инфляция и каковы ее причины?
10. Опишите взаимосвязь между ростом цен и безработицей в краткосрочном периоде.

Задания для самостоятельной работы

1. Опишите выбор, с которым сталкиваются:
 - а. Семья, анализирующая целесообразность приобретения нового автомобиля.
 - б. Депутат парламента, рассматривающий вопрос об увеличении расходов на содержание заповедников.
 - в. Президент компании, изучающий проблему открытия нового производства.
 - г. Ассистент профессора, решающий, сколько времени ему следует готовиться к лекции.
2. Вам необходимо принять решение о проведении отпуска. Большая часть связанных с ним издержек (билеты на самолет, проживание в гостинице, упущенная заработная плата) измеряется в денежных единицах, а его выгоды носят преимущественно психологический характер. Возможно ли сравнение издержек и выгод?
3. Вы планировали подработать в воскресенье, но друг просит вас составить ему компанию в прогулке на лыжах. Каковы истинные издержки катания на

лыжах? Теперь представьте, что вы планировали провести день в библиотеке за учебниками. Каковы издержки лыжной прогулки в этом случае? Объясните.

4. Вы выиграли \$100 в игральном автомате. У вас есть выбор между тем, чтобы потратить деньги сейчас или положить их на счет в банке, по которому начисляется 5 % в год. Каковы альтернативные издержки возможности потратить \$100 прямо сейчас?
5. Компания, которой вы управляете, инвестировала \$5 млн в разработку нового товара, но исследования еще не закончены. На последнем совещании отдел сбыта представил отчет, в котором говорилось, что выход на рынок конкурентов с аналогичным товаром привел к снижению ожидаемых объемов продаж вашего нового продукта до \$3 млн. Если на завершение разработки товара потребуется \$1 млн, продолжите ли вы работу над ним? Что на самом деле вам придется заплатить за завершение разработки?

6. Три менеджера одной фирмы обсуждают возможности увеличения производства. Каждый из них предлагает свой вариант действий.

Гарри: Нам следует выяснить, возрастает или уменьшается выработка на одного рабочего.

Рон: Мы должны определить, увеличиваются или снижаются средние издержки, то есть издержки на одного рабочего.

Гермион: Нам необходимо понять, превысит ли прирост дохода от продажи дополнительной продукции возросшие издержки.

Кто из них прав? Почему?

7. Система социального обеспечения предоставляет материальную помощь людям старше 65 лет. Если человек начинает работать, а значит, получает дополнительный доход, то сумма предоставляемой помощи сокращается.
 - а. Каким образом принятый в системе соцобеспечения порядок назначения пенсии влияет на побуждение людей к накоплению сбережений в период активной трудовой деятельности?
 - б. Как сокращение материальной помощи пенсионеру в случае появления у него дополнительного заработка влияет на готовность людей трудиться после достижения ими возраста выхода на пенсию?
8. Недавний закон о реформе программ помощи малоимущим в США ограничивает период выдачи пособий двумя годами.
 - а. Как это изменение повлияет на стимулирование людей к поиску работы?
 - б. В какой мере это изменение представляет собой компромисс между достижением справедливости и эффективности?
9. Ваш сосед по комнате готовит лучше, чем вы, но вы умеете быстрее проводить уборку. Если бы ваш товарищ отвечал только за приготовление ужина, а вы занимались исключительно наведением чистоты, то как разделение домашних обязанностей отразилось бы на вашем времени их выполнения? Приведите пример обоюдных выгод в торговле между разными странами.
10. Предположим, что Россия вернулась к централизованному управлению экономикой, а вы стали председателем Госплана. Среди миллионов решений,

- которые вам необходимо принять, есть следующее: каковы плановые объемы производства компакт-дисков на будущий год, диски каких певцов будут выпускаться и кто будет их получать.
- а. Какая информация о производстве компакт-дисков и о населении России вам потребуется для принятия решения?
 - б. Как ваши решения относительно выпуска компакт-дисков повлияют на другие плановые показатели: об объемах производства плееров для компакт-дисков или магнитофонов?
11. Объясните, чем мотивируются следующие действия правительства. В случае, если они направлены на повышение эффективности, обсудите, в чем заключается несостоятельность рынка:
- а. Регулирование цен на трансляции кабельного телевидения.
 - б. Предоставление малообеспеченным людям талонов на питание.
 - в. Запрещение курения в общественных местах
 - г. Разделение РАО «Газпром» на несколько самостоятельных компаний.
 - д. Повышение ставки подоходного налога для лиц, получающих высокие доходы.
12. Обсудите следующие высказывания с точки зрения справедливости и эффективности.
- а. «Каждый член общества должен получать наилучшее медицинское обслуживание».
 - б. «Каждый уволенный работник должен получать пособие по безработице до момента трудоустройства на новом месте».
13. Как отличается ваш уровень жизни от уровня жизни ваших родителей или дедов, когда они были в вашем возрасте? С чем связаны произошедшие изменения?
14. Предположим, что американцы увеличили долю своих денежных доходов, направляемых на создание сбережений. Если банки будут использовать дополнительные средства для кредитования фирм, которые направляют их на строительство новых заводов, повлияет ли это на темпы роста производительности? Будет ли общество в этом случае получать «бесплатные обеды»?
15. Предположим, что, проснувшись рано утром, вы слышите сообщение о том, что по решению Центрального банка денежная масса в обращении с сегодняшнего дня увеличивается в два раза. Объясните, как повлияет решение денежных властей на:
- а. Общее количество денежных средств, направляемых на приобретение товаров и услуг.
 - б. Количество приобретаемых товаров и услуг, если цены не отреагировали на это изменение.
 - в. Цены товаров и услуг, если их можно изменить.
16. Представьте, что вы являетесь государственным деятелем, рассматривающим вопрос о том, следует ли правительству добиваться сокращения темпов инфляции. Что вам нужно знать об инфляции, безработице и о возможном компромиссе между ними для принятия правильного решения?

Глава 2

ДУМАЙТЕ КАК ЭКОНОМИСТ

В ЭТОЙ ГЛАВЕ ВЫ

- ◆ Узнаете о научных методах исследования в экономической теории.
- ◆ Рассмотрите, как предположения и модели проливают свет на будущее мира.
- ◆ Проанализируете две простые модели — кругооборота потоков и границы производственных возможностей.
- ◆ Разберете различия между микро- и макроэкономикой.
- ◆ Узнаете об отличиях между положительными и нормативными утверждениями.
- ◆ Рассмотрите роль экономистов в политике.
- ◆ Узнаете, почему экономисты иногда расходятся во мнениях.

Каждая наука использует только её присущий язык и требует определенного образа мышления. Математики говорят об аксиомах, интегралах и векторах, психологи — об эго, ид и когнитивном диссонансе, юристы — о судебных округах, гражданских правонарушениях и процессуальных отводах.

Не составляют исключения и экономисты. «Спрос», «предложение», «эластичность», «конкурентные преимущества» — термины, которые не сходят с языка профессионально занимающихся экономикой людей. В следующих главах вы узнаете множество новых понятий и столкнетесь с некоторыми знакомыми словами, которые экономисты употребляют в ином значении. Возможно, сначала новый язык покажется вам малопонятным. Но вы не раз убедитесь в его ценности, в его способности помочь вам освоить экономический образ мышления и по-иному взглянуть на окружающий вас мир.

Основная цель этой книги — оказать вам помощь в овладении экономическим образом мышления. Конечно, так же как не в ваших силах за одну ночь превратиться в математика, психолога или юриста, так и для обучения экономическому образу мышления потребуется некоторое время. Представляя собой комбинацию теории и практики, наша книга даст вам прекрасную возможность изменить мировоззрение.

Перед тем как погрузиться в экономическую теорию, полезно предварительно узнать о том, как экономисты воспринимают окружающий нас мир. Данная глава посвящена методологии. В чем отличие экономического взгляда на мир от других? Что значит думать как экономист?

Экономист как ученый

Экономисты стремятся относиться к предмету исследования с научной объективностью. Они подходят к изучению экономики во многом так же, как физик подходит к исследованию материи, а биолог — к постижению тайн жизни. Они разрабатывают теории, накапливают фактические данные, а затем анализируют их в попытке подтвердить или опровергнуть теоретические концепции.

Начинающим покажется странным, что экономика может быть предметом теоретического изучения, тем более что экономисты обходятся в исследованиях без пробирок или телескопов. Сущность науки, однако, заключается в *научном методе* — беспристрастной разработке и проверке теоретических объяснений устройства нашего мира. Научный метод исследования — общее «оружие» и экономистов, и физиков, и биологов. Как заметил однажды Альберт Эйнштейн: «Наука — не что иное, как экстракт ежедневных размышлений».

Хотя высказывание великого физика относится как к социальным наукам, таким как экономика, так и к естественным (например, биологии), большинство из нас вряд ли умеют смотреть на общество глазами ученого. Поэтому давайте остановимся на некоторых способах применения научной логики к исследованию экономики.

Научный метод: наблюдение, теория и снова наблюдение

Исаак Ньютон, знаменитый ученый и математик XVII в., однажды задался вопросом, а почему, собственно, яблоко падает с яблони? Поиск ответа на, казалось бы, «детский» вопрос привел к разработке теории гравитации, применимой не только к срывающимся с ветвей яблокам, но и к любым двум объектам во Вселенной. Последующая проверка теории И. Ньютона показала, что она прекрасно применима ко многим, хотя и, как позже отметил А. Эйнштейн, не всем, случа-



«Я изучаю общество, Майкл. Я не могу рассказать тебе об электричестве или других планетах, но если ты захочешь узнать о людях, обращай ко мне.»

ям. Но теория гравитации успешно объяснила наблюдение, реальный факт, и сегодня ее по-прежнему изучают все студенты-физики во всем мире.

Неразрывная связь теории и наблюдения за реальной жизнью свойственна и экономической науке. Представьте себе, что экономист живет в стране, переживающей быстрый рост цен. Вполне вероятно, что в результате наблюдений за инфляцией он разработает теорию ее возникновения, в соответствии с которой темпы роста цен на товары и услуги возрастают в тех случаях, когда правительство печатает слишком много денег. (Как вы помните, это один из *Десяти принципов экономикс*.) Чтобы проверить свою концепцию, ученый собирает и анализирует информацию о ценах и количестве денег в разных странах мира. Если увеличение количества денег в обращении не всегда приводит к повышению цен, то экономист начинает сомневаться в правильности своей теории инфляции. Если же темпы увеличения количества денег и роста цен жестко соответствуют друг другу во всех странах мира (что является непреложным фактом), исследователь получает подтверждение своим умозаключениям.

Хотя экономисты подобно другим ученым также используют теорию и наблюдение, в своей исследовательской деятельности они сталкиваются с препятствиями, которые значительно усложняют решение стоящей перед ними задачи. Мы имеем в виду проблемы проведения практических экспериментов в экономике. Физики, изучающие гравитацию, проверяя свои теоретические выкладки, могут безнаказанно перебить хоть всю лабораторную посуду и другие подручные материалы. Напротив, экономистам, исследующим закономерности инфляции, не разрешается «поэкспериментировать» с национальной монетарной политикой просто для того, чтобы собрать необходимую информацию. Экономисты, как астрономы или биологи, изучающие эволюцию жизни, обычно имеют дело с теми данными, которые мир сам «пожелал» им предоставить.

Чтобы как-то компенсировать отсутствие возможности проведения лабораторных опытов, экономисты обращают пристальное внимание на предлагаемые жизнью естественные эксперименты. Когда война на Ближнем Востоке «перекрыла» нефтяные потоки, во всем мире произошло резкое повышение цен на углеводородное сырье, что привело к снижению уровня жизни в странах-потребителях нефти и нефтепродуктов. Политики были поставлены перед трудной проблемой поиска выхода из сложившейся ситуации, а ученым-экономистам Ближневосточный кризис предоставил возможность изучения влияния доступности основных природных ресурсов на мировую экономику в течение многих лет после окончания военных действий. В этой книге мы рассмотрим различные исторические примеры, ценность которых определяется тем, что они предоставляют нам возможность заглянуть во «вчерашний день» экономики и, что более важно, позволяют проиллюстрировать и оценить современные экономические теории.

Роль допущений

Если вы спросите физика о том, сколько времени потребуется, чтобы кусок мраморной облицовки, отвалившийся на уровне десятого этажа здания, достиг земли, он ответит на вопрос с точностью до тысячных долей секунды, но предупредит, что его расчет верен для тех условий, как если бы камень находился в вакууме. Но здание окружено воздухом, который воздействует на падающий

кусок мрамора, замедляя его движение. Физик не преминет заметить, что воздействие воздуха на камень настолько мало, что его влияние на конечную скорость полета незначительно. Допущение о том, что кусок облицовки падает в безвоздушном пространстве, значительно упрощает решение задачи без существенного влияния на ее конечный ответ.

Экономисты делают допущения в соответствии с теми же самыми основаниями, ведь предположения упрощают понимание мира. Занимаясь изучением международной торговли, например, правомерным является допущение о том, что мир состоит только из двух стран, каждая из которых производит только два вида товара. Конечно, на земном шаре почти две сотни государств, а каждая страна производит тысячи различных видов товаров. Но, предполагая наличие только двух стран и двух видов товаров, мы получаем возможность сфокусировать внимание на основных факторах торговли и отвлечься от рассмотрении несущественных. Анализируя международную торговлю в вымышленном мире с двумя странами и двумя товарами, мы лучше понимаем особенности обмена между различными национальными экономиками в более сложном мире, в котором живем.

Искусство научного образа мышления — в физике ли, биологии или экономической теории — состоит в правильном выборе допущений. Предположим, например, что мы наблюдаем за полетом с десятого этажа не куска мрамора, а футбольного мяча. Допущение лишь о силах гравитации, воздействующих на движение свободно падающего камня вполне оправданно; но оно вряд ли применимо для изучения траектории полета кожаной сферы.

Точно так же и экономисты в поиске ответов на разные вопросы делают различные допущения. Предположим, мы хотим узнать, что произойдет с экономикой, если правительство изменит количество денег в обращении. Важная составная часть анализа заключается в рассмотрении реакции цен. Многие цены в экономике весьма устойчивы (цены на журналы в США, например, изменяются раз в несколько лет). Зная об этом их свойстве, мы будем делать различные допущения при изучении влияния политических решений на разных временных отрезках. Изучая их воздействия в краткосрочном периоде, мы предполагаем, что цены вряд ли значительно изменятся, и можем рассмотреть искусственную гипотезу об их строгой фиксированности. Однако, анализируя динамику цен в долгосрочном периоде, мы предполагаем, что цены обладают определенной гибкостью. Так же как физик делает разные допущения, изучая падение куска мрамора и мяча, экономисты, анализируя влияние изменения количества денег на цены в краткосрочном и долгосрочном периодах, опираются на различные предположения.

Экономические модели

Преподаватели анатомии используют на занятиях пластиковые модели человеческого тела со всеми его основными органами: сердцем, печенью, почками, так как они позволяют показать студентам расположение всех важнейших органов. Конечно, никто не воспринимает пластиковую модель как живого человека: они стилизованы, в них опущены многие детали. Однако некоторый недостаток реализма отнюдь не затрудняет понимание студентами устройства человеческого тела.

В своей практике экономисты также используют самые разные модели, но не столько из пластика, сколько из диаграмм, графиков и уравнений. Как и пластиковой модели человека, экономическим моделям не хватает многих деталей, но именно их отсутствие позволяет нам глубже осознать действительно важные вещи. Так же как и на модели преподавателя биологии вы не найдете всех мускулов или капилляров человеческого тела, модель экономиста учитывает далеко не все экономические факторы.

По мере того как мы будем рассматривать различные экономические модели, вы убедитесь, что все они построены на определенных допущениях. Так же как физик начинает анализ движения падающего куска мрамора, предполагая отсутствие сопротивления воздуха, в своих исследованиях экономисты допускают отсутствие факторов, которые не относятся к изучаемому вопросу. Все модели — в физике, биологии или экономической теории — упрощают действительность, чтобы облегчить понимание нами мира.

Наша первая модель: диаграмма кругооборота потоков

Экономика состоит из миллионов людей, занимающихся разнообразными видами деятельности: покупками, продажами, работой, наймом, производством и т. д. Чтобы понять, как она устроена, необходимо найти способ упрощения нашего образа мышления. Другими словами, нам необходима модель, которая в общих словах объяснит организацию экономики.

На рис. 2.1 представлена модель экономики, получившая название **диаграммы кругооборота потоков**. Ее основное допущение состоит в предположении о том, что в экономике существуют два типа принимающих решения субъектов — домашние хозяйства и фирмы. Фирмы производят товары и услуги, используя труд, землю и капитал (здания и станки), то есть *факторы производства*. Домашние

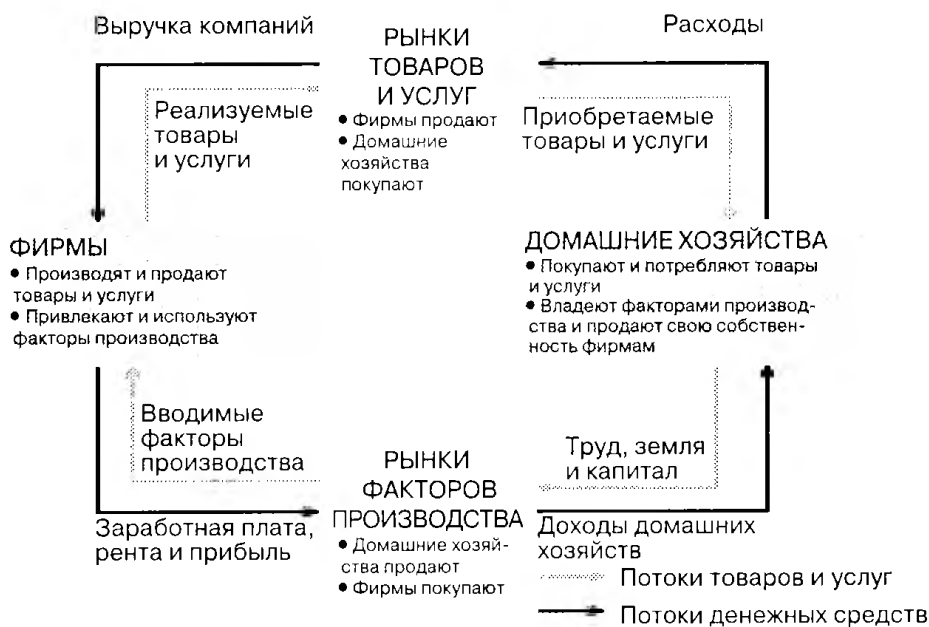


Рис. 2.1. Диаграмма кругооборота потоков

хозяйства владеют факторами производства и потребляют все выпускаемые фирмами товары и услуги.

Домашние хозяйства и фирмы взаимодействуют на двух основных рынках. На рынке *товаров и услуг* домашние хозяйства выступают в роли покупателей, а фирмы — продавцов; первые приобретают товары и услуги, которые производят вторые. На *рынке факторов производства* домашние хозяйства предлагают факторы производства, которые приобретают и используют для выпуска товаров и услуг фирмы. На диаграмме кругооборота потоков представлен простой способ организации всех заключающихся между домашними хозяйствами и фирмами сделок.

Внутренние стрелки диаграммы кругооборота потоков отражают направления движения товаров и услуг между домашними хозяйствами и фирмами. Первые продают труд, землю и капитал фирмам на рынке факторов производства, которые используют их для выпуска товаров и услуг, приобретаемых, в свою очередь, домашними хозяйствами на соответствующих рынках. Таким образом факторы производства «перетекают» от домашних хозяйств к фирмам, а товары и услуги от фирм — к домашним хозяйствам.

Внешние стрелки диаграммы отображают движение потоков денежных средств. Домашние хозяйства используют деньги для покупки товаров и услуг у фирм. Последние направляют часть выручки для оплаты факторов производства (например, заработная плата работников). Остаток представляет собой прибыль собственников фирм, одновременно являющихся членами домашних хозяйств. Таким образом, денежные средства, расходуемые на приобретение товаров и услуг, поступают от домашних хозяйств к фирмам, а денежные доходы в форме заработной платы, ренты и прибыли поступают от фирм к домашним хозяйствам.

Давайте проследим путь движущейся в нашей модели от одного человека к другому долларовой банкноты. Предположим, что первоначально доллар принадлежит вашему домашнему хозяйству и находится в вашем бумажнике. Если вы хотите выпить чашку кофе, то вы направляете свой доллар на один из рынков товаров и услуг, то есть несете его в один из ближайших баров. Там вы оплачиваете долларом чашечку своего любимого напитка. Когда доллар поступает в кассу, он превращается в доход владеющей баром фирмы. Однако доллар не залеживается в кассе, так как фирма использует его для оплаты исходных факторов производства (например, стоимости аренды помещения и труда работников). В любом случае доллар становится доходом одного из домашних хозяйств и оказывается в чьем-то бумажнике. А затем долларовая банкнота совершает новое «кругосветное» путешествие.

Диаграмма кругооборота потоков (см. рис. 2.1) — одна из самых простых моделей экономики, в которой отсутствуют различные, в данный момент несущественные для нас детали. Более сложная, приближенная к реальности модель кругооборота потоков могла бы включать в себя, например, потоки доходов и расходов государства и международной торговли. По причине ее простоты и наглядности диаграмма кругооборота широко используется при изучении совместного функционирования различных составляющих экономики.

Наша вторая модель: граница производственных возможностей

В противоположность диаграмме кругооборота потоков большинство экономических моделей строятся на основе математических методов. Здесь мы рассмот-

рим одну из самых простых таких моделей, которая называется границей производственных возможностей, и проанализируем, как она отражает некоторые основные экономические принципы.

Хотя в реальной экономике каждый день на свет появляются десятки тысяч видов товаров и услуг, давайте представим такую упрощенную экономику, в которой выпускаются только два товара: автомобили и компьютеры. Автомобильная и компьютерная промышленность использует все факторы производства экономики. **Граница производственных возможностей** — график, демонстрирующий различное соотношение результатов выпуска — в нашем случае автомобилей и компьютеров — при использовании фирмами конкретных факторов производства и технологий (рис. 2.2).

Если все ресурсы экономики будут направлены на производство автомобилей, мы получим 1000 автомашин и ни одного компьютера. Если все ресурсы будут направлены на изготовление компьютеров, то экономика получит 3000 вычислительных машин, а автомобили ей придется покупать за границей. Эти экстремальные ситуации представлены двумя конечными точками графика границы производственных возможностей. Если мы поровну разделим ресурсы между двумя отраслями промышленности, то получим 700 автомобилей и 2000 компьютеров (точка *A* на графике). Точка *D* указывает объем выпуска искомых товаров, которого мы никогда не сможем добиться в силу ограниченности имеющихся ресурсов. Другими словами, результаты экономической деятельности могут находиться на границе производственных возможностей или внутри кривой, но никак не за ее пределами.

Принято считать, что экономика работает *эффективно*, если она полностью использует доступные ей ограниченные ресурсы с максимально возможным результатом. Точки на границе производственных возможностей и отражают эффективный уровень выпуска. Если объем производства товаров соответствует точке *A*, то экономика уже не имеет возможности увеличить выпуск одного товара без снижения производства другого. Точка *B* соответствует неэффективному функционированию экономики, когда производится только 300 автомашин и 1000 компьютеров, то есть значительно меньше, чем позволяют имеющиеся в распоряжении фирм ресурсы (что, возможно, имеет место из-за слишком высокого уровня безработицы). Если причина неэффективной деятельности будет устра-

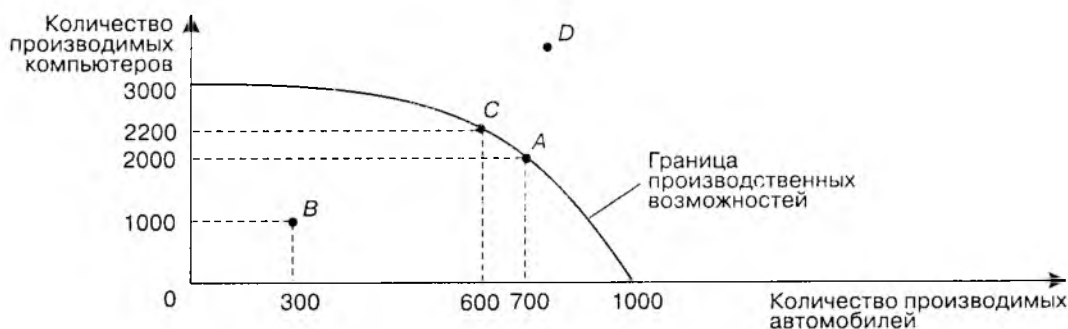


Рис. 2.2. Граница производственных возможностей

нена, экономика сможет перейти из точки *B* в точку *A*, увеличив производство и автомобилей (до 700), и компьютеров (до 2000).

Один из *Десяти принципов экономической науки* гласит, что человек выбирает. Граница производственных возможностей иллюстрирует выбор, с которым постоянно сталкивается общество. Если мы достигли эффективного уровня производства на границе наших возможностей, единственный способ увеличения выпуска одного товара — уменьшение объемов изготовления другого. Когда, например, экономика движется из точки *A* в точку *C*, мы увеличиваем производство компьютеров за счет уменьшения выпуска автомобилей.

Другой из *Десяти принципов экономики* говорит о том, что издержки чего-либо есть стоимость того, от чего нам приходится отказываться (так называемые *альтернативные издержки*). Граница производственных возможностей отражает стоимость выпуска одного товара, измеренную упущенными возможностями производства другого. Когда общество перераспределяет некоторые факторы производства из автомобильной промышленности в компьютерную отрасль, экономика перемещается из точки *A* в точку *C*, теряя 100 автомобилей, но получая дополнительно 200 компьютеров. Другими словами, когда экономика находится в точке *A*, альтернативные издержки производства 200 компьютеров составляют 100 автомобилей.

Заметьте, что кривая границы производственных возможностей (рис. 2.2) выгнута наружу. Ее форма означает, что альтернативные издержки производства автомобилей зависят от уровней выпуска каждого товара. Когда экономика использует большую часть ресурсов для изготовления автомобилей, граница производственных возможностей проходит достаточно круто. Даже если автомобили собираются в цехах компьютерных производств специалистами по жестким дискам, мегабайтам и мониторам, уменьшение количества произведенных средств передвижения на единицу означает, что экономика получит существенно большее число вычислительных машин. И наоборот, когда экономика использует большую часть ресурсов для производства компьютеров, кривая границы производственных возможностей достаточно полого. В этом случае ресурсы, в наибольшей степени пригодные для производства компьютеров, уже находятся в отрасли и каждый «не родившийся» автомобиль позволяет лишь незначительно увеличить число вычислительных машин.

Кривая границы производственных возможностей отражает взаимозависимость объемов производства различных товаров в определенный период. С течением времени она может изменяться. Например, если внедрение передовых технологий позволит увеличить количество компьютеров, производимых рабочим за неделю, экономика получит больше оргтехники, в то время как объем выпуска автомобилей останется неизменным. В результате граница производственных возможностей сдвигается вправо вверх, наружу (рис. 2.3). Вследствие экономического роста производство перемещается из точки *A* в точку *E*, а общество получает больше компьютеров и автомобилей.

Анализ границы производственных возможностей предполагает упрощение сложной экономической реальности ради выделения ее фундаментальных принципов. Мы использовали ее, чтобы проиллюстрировать некоторые понятия, о которых кратко говорилось в главе 1: эффективность, выбор, альтернативные

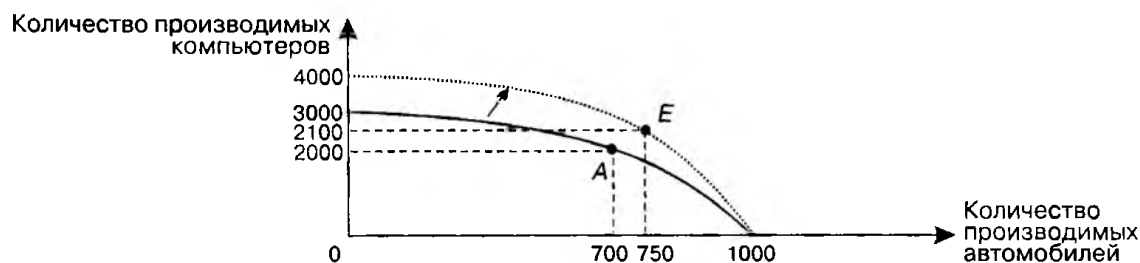


Рис. 2.3. Сдвиг границы производственных возможностей

издержки и экономический рост. Изучая экономическую науку, мы не раз встретимся с различными формами их проявления. Анализ кривой границы производственных возможностей предлагает простой способ поразмышлять над ними.

Микроэкономика и макроэкономика

В науке многие предметы изучаются на различных уровнях. Возьмем, к примеру, биологию: Специалисты в области молекулярной биологии изучают химические компоненты, из которых состоят живые существа. Специалисты в области строения организмов исследуют клетки, которые состоят из множества химических элементов и в то же время являются составными частями живых организмов. Биологи, специализирующиеся на теории эволюции, изучают виды животных и классы растений и их изменение на протяжении веков и тысячелетий.

Точно так же и экономика изучается на различных уровнях. Мы можем анализировать процесс принятия решений отдельными домашними хозяйствами и фирмами, исследовать их взаимодействия на рынках товаров и услуг или рассматривать функционирование экономики в целом, то есть сумму действий всех принимающих решения субъектов на всех рынках.

Экономическая теория традиционно разделяется на **микроэкономику** — изучение процессов принятия решений домашними хозяйствами и фирмами и их взаимодействий на рынке и **макроэкономику** — исследование экономики в целом. Специалисты по микроэкономике могут заниматься исследованиями влияния уровня ренты на стоимость жилья в Нью-Йорке, воздействия конкуренции со стороны иностранных производителей на автомобильную промышленность США или зависимости между уровнем образования рабочих и заработной платой. Ученые, исследующие макроэкономические проблемы, анализируют последствия для национальной экономики займов федерального правительства, изменения уровня безработицы и долгосрочные перспективы занятости или предлагают альтернативные программы, направленные на повышение уровня жизни населения.

Микро- и макроэкономика тесно переплетаются между собой. Изменения в экономике в целом происходят вследствие решений миллионов индивидов, а значит, понимание общеэкономических тенденций предполагает рассмотрение процессов их принятия на микроэкономическом уровне. На макроуровне, в свою очередь, будет изучаться воздействие уменьшения федерального налога на уровень доходов производителей товаров и услуг. Чтобы проанализировать эту ситуацию, экономист-исследователь рассматривает, как сокращение ставки налога влияет

на решения домашних хозяйств о величине направляемых на приобретение товаров и услуг денежных средств.

Однако наличие несомненной взаимосвязи между микро- и макроэкономикой не отменяет существенных различий этих отраслей науки. Некоторые экономисты считают, что изучение экономической теории, как и биологии, должно начинаться с анализа ее простых элементов, после чего следует переходить к разбору их взаимодействий, рассмотрению экономики в целом. Однако применение данного метода исследований далеко не всегда является оправданным. В этом смысле биология, изучающая эволюцию жизни, основана на достижениях молекулярной биологии, так как все животные и растения состоят из молекул. Однако эволюционная и молекулярная биологии — разные области науки, каждая из которых рассматривает специфические вопросы, используя особые методы познания. Аналогично микро- и макроэкономика имеют специфические предметы исследований, они основываются на различных подходах, методах, теориях, и часто их преподают как отдельные курсы.

Проверьте себя. Что объединяет экономическую теорию с другими науками? Начертите границу производственных возможностей для общества, в котором производятся только продукты питания и одежда. Отметьте на графике точки эффективности и неэффективности. Дайте определение микро- и макроэкономике.

Экономист в роли политического советника

Очень часто экономистов просят объяснить происходящие экономические события. Почему, к примеру, уровень безработицы особенно велик среди молодежи? Иногда экономистов просят порекомендовать меры для улучшения экономической ситуации. Что необходимо предпринять правительству, чтобы повысить уровень жизни молодых людей? Когда экономисты пытаются объяснить устройство мира, они выступают в качестве ученых. Когда они пытаются изменить его, они превращаются в политиков.

Позитивный и нормативный анализ

Если вы хотите уяснить специфику ролей, в которых выступают экономисты, вам придется начать с рассмотрения используемого ими языка. У ученых и политиков разные цели, и в соответствии с ними они используют различные выражения.

Предположим, что две девушки обсуждают закон о минимальном размере оплаты труда. Вот какой обмен репликами мы могли бы услышать:

Полли: «Закон о минимальном размере оплаты труда — основная причина безработицы».

Норма: «Правительство обязано регулярно повышать минимальный уровень оплаты труда».

Вне зависимости от того, согласны ли вы с этими утверждениями или нет, отметим, что высказывания девушек отличаются отношением к установившемуся порядку вещей. Полли говорит как ученый: она выдвигает предположение об устройстве мира, Норма — как политик: девушка хотела бы изменить мир.

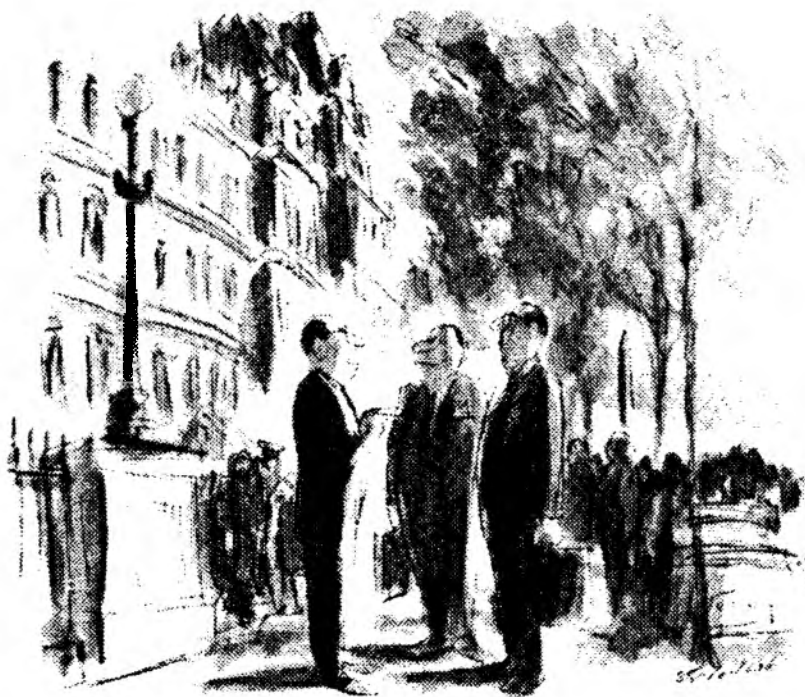
В самом общем смысле существуют два типа утверждений об окружающем нас мире. **Позитивные утверждения** (высказывание Полли) носят описательный ха-

рактически, рисуют нам мир как таковой. Второй тип утверждений (слова Нормы) является нормативным. **Нормативные утверждения** несут рекомендательный характер, говорят о том, каким должен быть мир.

Основное различие между позитивными и нормативными утверждениями заключается в оценке нами действительности. В принципе мы можем подтвердить или отвергнуть позитивные утверждения после изучения фактов. Экономист имеет возможность высказать свое мнение о словах Полли, проанализировав данные об изменениях в размере минимальной заработной платы и уровне безработицы на определенном временном отрезке. Напротив, оценка нормативных утверждений требует учета не только фактов, но и определенных ценностных ориентиров. Если мы используем исключительно факты, то утверждение Нормы не поддается оценке. Решение о том, какая политика хороша, а какая является неудовлетворительной, невозможно принять на основе только научных выводов. Для этого требуется привлечь наши этические ценности, религиозные убеждения и политическую теорию.

Конечно, позитивные и нормативные утверждения относительны. Наши позитивные взгляды на то, как устроен мир, влияют на наши нормативные представления о наиболее предпочтительной политике. Если утверждение Полли о том, что минимальный размер оплаты труда порождает безработицу, соответствует истине, мы отвергнем предложение Нормы о том, что правительство обязано регулярно увеличивать минимальный размер оплаты труда. Кроме того, наши нормативные выводы не могут быть основаны исключительно на позитивном анализе. Здесь требуется как позитивный анализ, так и определенная система ценностей.

Изучая экономику, помните о разнице между позитивными и нормативными утверждениями. Экономическая теория есть попытка объяснения «устройства»



«Давайте поменяемся ролями. Я буду разрабатывать политику, вы ее осуществлять, а он — объяснять.»

экономики. В то же время часто целью нашей науки становится поиск возможностей повышения эффективности функционирования экономики. Когда вы слышите экономиста, делающего нормативные утверждения, вы знаете, что он выступает не в роли ученого, а как политик.

Таблица 2.1. Адреса в Интернете

Министерство торговли	www.doc.gov
Бюро трудовой статистики	www.bls.gov
Бюджетный комитет американского конгресса	www.cbo.gov
Совет директоров <i>Федеральной резервной системы</i>	www.federalreserve.gov

В таблице приведены адреса некоторых государственных учреждений США, ответственных за сбор экономической информации и осуществление экономической политики.

Экономисты в Вашингтоне

Президент США Гарри Трумэн однажды заявил, что он мечтает встретить «одностороннего» экономиста, потому что в ответ на любое его обращение к своим консультантам он обычно слышал: «С одной стороны... с другой стороны...»

Г. Трумэн правильно подметил, что советы экономистов часто неоднозначны. Их «двусторонность» есть проявление одного из *Десяти принципов экономической теории*, о которых говорилось в главе 1: человек выбирает. Экономисты понимают, что большинство политических решений основано на выборе. Эффективность политики может быть повышена только в ущерб равенству. Будущие поколения несомненно выиграют, но почему их пирожные должны оплачивать наши современники? Экономист, который утверждает, что нет ничего более простого, чем принятие политических решений, не достоин доверия.

Г. Трумэн был не единственным президентом, полагавшимся на советы экономистов, так как с 1946 г. президенты США пользуются услугами Совета экономических консультантов, состоящего из трех постоянных членов и десятков экономистов, привлекаемых по мере необходимости. Резиденция Совета находится в нескольких шагах от Белого дома. Единственная обязанность его членов — консультации президента по экономическим вопросам и работа над его ежегодным экономическим посланием к стране.

Кроме того, деятельность президента США обеспечивают множество специалистов по экономике и экспертов из различных министерств. Экономисты из Министерства финансов предлагают изменения в налоговой политике; сотрудники Министерства труда анализируют данные о безработице и участвуют в формировании политики занятости; специалисты из Министерства юстиции наблюдают за соблюдением национального антимонопольного законодательства.

Экономические знания ценит не только исполнительная ветвь власти. Для получения независимых оценок различных проектов законодательных актов конгресс США обращается за консультациями к своей Бюджетной комиссии, которая также состоит из экономистов. В Совете управляющих Федеральной резервной системы США (аналога Центральным банком европейских государств), который определяет национальную денежную политику, работают сотни специалистов, анализирующих экономические тенденции в США и мировой экономике.

Влияние экономистов на политику правительства выходит за рамки их роли советников: экономические исследования и научные работы нередко оказывают косвенное влияние на политику. Великий экономист Джон Мейнард Кейнс как-то заметил:

И верные и ошибочные идеи экономистов и политических философов имеют гораздо большее, чем принято считать общественностью, влияние. Именно они правят миром. Люди дела, считающие себя свободными от влияния интеллектуалов, чаще всего — рабы какого-то давно умершего экономиста. А сумасшедшие властители обычно пользуются безумными идеями какого-нибудь забытого академического бумагомараки.

И хотя эти слова были написаны в 1935 г., они сохраняют значение и в наши дни, а сам Дж. Кейнс нередко выступает в роли влияющего на политику «ученого бумагомарателя».

Проверьте себя. Приведите пример позитивного и нормативного экономических утверждений. Назовите три министерства правительства вашей страны, регулярно пользующихся консультациями экономистов.

В чем причина разногласий экономистов?

«Даже если экономистам поручат довести до конца хотя бы одно дело, они никогда не придут к согласию», — сказал как-то Бернард Шоу. Попробуйте-ка сформулировать более разоблачительное высказывание! Экономистов как профессиональное сообщество постоянно критикуют за их взаимоисключающие советы политикам. Президент США Рональд Рейган однажды пошутил, что если бы в игру «Счастливый случай» сыграли экономисты, ее ведущий получил бы на 100 вопросов 3000 ответов.

Почему же экономисты так часто дают политикам противоречивые советы?

- ◆ Экономисты могут расходиться во мнениях об обоснованности альтернативных позитивных теорий устройства мира.
- ◆ Экономисты могут ориентироваться на различные мировоззренческие ценности, что ведет к формированию противоречивых нормативных концепций.

Давайте рассмотрим каждую из этих причин.

Различия в научных суждениях

Несколько столетий назад астрономы обсуждали, что является центром Вселенной — Земля или Солнце? Споры экологов о «глобальном потеплении» с каждым годом становятся все горячее. Наука — это непрерывное объяснение окружающего нас мира. Неудивительно, что ученые могут иметь различные причины для истолкования одних и тех же феноменов бытия.

Именно эта причина лежит в основе многих разногласий экономистов. Экономическая теория — относительно новая наука, в ней достаточно неизведанных «земель». Специалисты могут расходиться во мнениях об обоснованности альтернативных позитивных теорий устройства мира или в оценке существенно важных параметров экономики.

Одни из примеров подобных расхождений — вопрос о том, должно ли правительство взимать налоги исходя из размеров доходов домашнего хозяйства или налогооблагаемую базу следует формировать на основе его расходов. Приверженцы перехода с налога на текущий доход на налог на расходы полагают, что такое изменение могло бы побудить домашние хозяйства к увеличению сбережений, которые были бы освобождены от налогообложения. Значительные сбережения населения, в свою очередь, определили бы повышенные темпы роста производительности и уровня жизни. Приверженцы налога на текущий доход полагают, что изменения в налоговом законодательстве вряд ли окажут существенное влияние на уровень сбережений домашних хозяйств. Эти две группы экономистов придерживаются различных нормативных взглядов на систему налогообложения, потому что они по-разному оценивают возможную реакцию домашних хозяйств на корректировку налогов.

Различия в ценностях

Предположим, что Питер и Пол пользуются одинаковым количеством воды из городского колодца. Чтобы платить за эксплуатацию колодца, город взимает налог со своих жителей. Питер получает доход в размере \$50 тыс. и уплачивает налог в размере \$5 тыс., или 10% дохода. Доходы Поля составляют \$10 тыс., налоговый платеж — \$2 тыс., или 20% дохода.

Справедлива ли такая налоговая политика? Если нет, то кто платит слишком много, а кто — излишне скромничает? Имеет ли значение то, что низкий доход Пола связан с его нетрудоспособностью или с его решением посвятить себя служению искусству, стать актером театра? Насколько существенно то, что Питер получил большое наследство или постоянно занят на сверхурочных работах?

Отвечая на эти непростые вопросы, жители города, вероятно, разойдутся во мнениях. Если они пригласят двух экспертов и поручат им разработку реформы системы налогообложения, мы не удивимся, если предложения, которые получит градоначальник, будут радикально различаться.

Этот несложный пример показывает, почему экономисты нередко расходятся во мнениях по поводу экономической политики. Мы уже знаем, что о ней нельзя судить исходя из исключительно научных соображений. Экономисты дают противоположные советы, поскольку они руководствуются различными системами жизненных ценностей. Ни одно из достижений экономической науки не способно подсказать нам, кто, Питер или Поль, вынужден уплачивать слишком высокий налог.

Ожидания и действительность

Различия в научных суждениях и системе ценностей экономистов делают неизбежными некоторые разногласия между ними. Но не следует преувеличивать имеющиеся у специалистов противоречия. Во многих случаях экономисты придерживаются единой точки зрения.

В табл. 2.2 представлены 10 положений по экономической политике, которые поддерживают подавляющее большинство респондентов из числа экономистов, занятых в сфере бизнеса, политики и науки. Вряд ли большинство этих тезисов найдут такое же единодушное признание в рядах широкой общественности.

Таблица 2.2. Десять положений, с которыми согласны большинство экономистов

Положения экономической политики и количество экономистов, выражающих согласие с ними (в процентах)
1. Ограничение ренты приведет к уменьшению количества и снижению качества предлагаемого жилья (93%).
2. Тарифы и импортные квоты снижают общее экономическое благосостояние (93%)
3. Гибкие и плавающие обменные курсы обеспечивают эффективность международной валютной системы (90%).
4. Фискальная политика (например, снижение налогов и/или увеличение правительственных расходов) не оказывает стимулирующего воздействия на экономику полной занятости, она эффективна только в условиях относительно высокой безработицы (90%).
5. Делать выводы о сбалансированности федерального бюджета следует по итогам делового цикла, а не отдельно взятого года (85%).
6. Денежные платежи повышают благосостояние реципиентов в большей степени, чем трансферты в натуральной форме (84%).
7. Значительный дефицит федерального бюджета оказывает неблагоприятное воздействие на экономику (83%).
8. Установление ставки минимальной заработной платы ведет к увеличению уровня безработицы среди молодых и неквалифицированных работников (79%).
9. Правительство должно пересмотреть систему социальной защиты в связи с «налогом на отрицательный доход» (79%).
10. Налоги и разрешения на выбросы промышленных отходов представляют более эффективный способ контроля за состоянием окружающей среды, чем установление норм предельно допустимой концентрации промышленных выбросов (78%).
<i>Источник: Richard M. Alston, J. R. Kearl, and Michael B. Vaughn «Is There Consensus among Economists in the 1990-s?» American Economic Review, May 1992, pp. 203–209.</i>

Первое положение касается ограничения ренты. По причинам, которые мы будем обсуждать в главе 6, почти все экономисты полагают, что контроль над величиной ренты негативно влияет на предложение и качество жилых домов; речь идет о слишком дорогом способе помощи наиболее нуждающимся членам общества. Невзирая на это, администрации многих городов игнорируют предложения экономистов и устанавливают потолок арендной платы, которую имеют право взимать владельцы домов.

Второе положение касается тарифов и импортных квот. По причинам, которые мы будем рассматривать в главе 3 и более полно в главе 9, почти все экономисты возражают против ограничений свободы торговли. Несмотря на это, в течение многих лет президент США и конгресс ограничивают импорт определенных товаров. В 1993 г. конгресс лишь незначительным (несмотря на его поддержку подавляющим большинством экономистов) большинством голосов ратифицировал соглашение о создании Североамериканской зоны свободной торговли (NAFTA), уменьшившее число и высоту барьеров на пути обмена товарами и услугами между США, Канадой и Мексикой. В этом случае экономисты высказали единое мнение, но многие избранные американского народа предпочли проигнорировать его.

Почему, несмотря на единодушные возражения экспертов, проводится политика контроля над рентой и введения импортных квот? Причина может заключаться в том, что экономисты не смогли убедить общественность в ее, мягко говоря, недальновидности. Одна из целей предложенной вашему вниманию книги заключается в том, чтобы помочь вам понять точку зрения экономистов по этому и другим вопросам и, возможно, убедить вас в ее обоснованности.

Проверьте себя. Приведите три причины, по которым два экономических советника президента страны могут разойтись во мнениях относительно проведения экономической политики.

Давайте продолжим

В первых двух главах книги вы познакомились с основными принципами и методами экономической науки. Теперь мы готовы приступить к настоящей работе. В главе 3 мы более подробно рассмотрим принципы экономического поведения и экономической политики.

По мере чтения книги будут проверяться ваши способности к усвоению материала. Возможно, вам пригодится совет великого Дж. М. Кейнса:

Для изучения экономической теории не требуется какого-либо особенного дара. Экономикс не так сложен, как философия или чистая наука. Но мало кому удалось заслужить отличные оценки по этому легкому предмету! Парадокс объясняется тем, что профессиональному экономисту необходимо обладать редкой комбинацией способностей. Он должен быть математиком, историком, философом, государственным деятелем — в некоторой степени. Он должен понимать значение символов и уметь выразить мысли словами. Он должен выражать частное в терминах общего и одновременно касаться абстрактного и конкретного. Он должен изучать настоящее в свете прошлого для создания будущего. Ни одна часть человеческой природы или человеческих институтов не должна укрыться от его взора. Он должен быть целеустремленным и не идти на поводу у настроения, быть таким же равнодушным и неподкупным, как художник, хотя иногда таким же приземленным, как политик.

Вы не сомневаетесь в своих способностях? Тогда вперед.

Выводы

- ◆ Экономисты относятся к предмету своего исследования с научной объективностью. К основным методам познания окружающего мира относятся допущения и упрощенные модели.
- ◆ Экономическая теория состоит из двух разделов: микро- и макроэкономики. Экономисты, специализирующиеся на микроэкономике, изучают процессы принятия решений домашними хозяйствами и фирмами и их взаимодействия на рынке. Специалисты по макроэкономике изучают факторы, влияющие на экономику в целом и зарождающиеся в ней тенденции.
- ◆ Позитивное утверждение — положение о том, что представляет собой мир. Нормативное утверждение — положение о том, каким должен быть мир.

Экономисты, которые делают нормативные утверждения, выступают скорее в роли политиков, чем ученых.

- ◆ Причина противоречивых советов, которые дают политикам экономисты, — различия в научных суждениях или в системе жизненных ценностей. Иногда политики идут на поводу у шарлатанов, предлагающих простые рецепты решения сложных проблем. Гораздо чаще экономисты придерживаются единого мнения, которое игнорируется политиками.

Основные понятия

Диаграмма кругооборота потоков	Микроэкономика	Позитивное утверждение
Граница производственных возможностей	Макроэкономика	Нормативное утверждение

Вопросы

1. Что объединяет экономическую науку с другими науками?
2. Почему экономисты делают допущения?
3. Должна ли экономическая модель досконально описывать действительность?
4. Нарисуйте и объясните кривую границы производственных возможностей для экономики, в которой производится молоко и печенье. Что произойдет с границей, если половина поголовья коров погибнет от эпидемии?
5. Используйте кривую границы производственных возможностей для объяснения понятия эффективности.
6. Из каких двух основных разделов состоит теория экономики? Объясните, что изучается в каждом из этих разделов.
7. В чем различие между позитивным и нормативным утверждениями? Приведите пример каждого из них.
8. Что представляет собой Совет экономических консультантов президента США?
9. Почему экономисты иногда предлагают политикам противоположные «рецепты» действий?

Задания для самостоятельной работы

1. Приведите примеры использования специфического научного языка в одном из предметов, которые вы изучаете. В чем заключается полезность специальных терминов?
2. Одно из общих допущений экономической теории состоит в том, что товары разных фирм одной отрасли промышленности идентичны по качеству. Обсудите, целесообразно ли такое допущение для следующих товаров:
 - а. Сталь.
 - б. Романы.
 - в. Пшеница.
3. Нарисуйте диаграмму кругооборота потоков. Определите, какие ее части связаны с потоками товаров и услуг и денежных средств для следующих видов деятельности:

- а. Сэм уплачивает владельцу магазина \$1 за литр молока.
 - б. Сэлли зарабатывает \$4,5 в час, работая в ресторане.
 - в. Серена приобретает билет в кинотеатр за \$7.
 - г. 10% акций компании *Acme Industrial* приносят Стюарту \$10 тыс. в год.
4. Представьте себе страну, производящую товары только военного и потребительского назначения, которые мы условно обозначим соответственно как «пушки» и «масло».
- а. Нарисуйте кривую границы производственных возможностей экономики. Объясните, почему такая кривая чаще всего имеет выпуклую форму.
 - б. Покажите точку, недостижимую для данной экономики. Укажите точку, соответствующую достижимому, но неэффективному состоянию экономики.
 - в. Представьте, что в этой стране существуют две основные политические партии: «ястребы», выступающие за гонку вооружений, и «голуби», стремящиеся к сокращению производства пушек. Покажите на нарисованном вами графике точку, желательную для «ястребов», и точку, желательную для «голубей».
 - г. Представьте, что соседняя страна, придерживавшаяся ранее агрессивной политики, решила снизить уровень своих вооружений. В результате и «ястребы» и «голуби» выступают за уменьшение приемлемого для них уровня производства пушек на одну и ту же величину. Какая из партий получит более значительные «дивиденды» от такой политики с точки зрения увеличения выпуска масла?
5. Первый принцип экономики, о котором говорилось в главе 1, заключается в том, что человек постоянно сталкивается с необходимостью выбора. Используйте кривую границы производственных возможностей, чтобы проиллюстрировать выбор общества между чистой окружающей средой и высокими доходами. Как вы полагаете, что определяет форму и расположение границы? Покажите, что произойдет с кривой, если будет изобретен двигатель с практически полным отсутствием выхлопов.
6. Определите, относятся ли следующие высказывания к вопросам, изучаемым микро- или макроэкономикой:
- а. Решение семьи о количестве направляемых на сбережения денег.
 - б. Влияние государственного регулирования экономики на производство автомобилей.
 - в. Влияние повышения уровня национальных сбережений на экономический рост.
 - г. Решение фирмы о числе нанимаемых рабочих.
 - д. Взаимосвязь между темпами инфляции и изменением количества денег.
7. Определите, являются ли следующие утверждения позитивными или нормативными. Поясните свой выбор.
- а. «В краткосрочной перспективе общество сталкивается с выбором между инфляцией и безработицей».
 - б. «Снижение темпов роста количества денег в обращении приведет к уменьшению инфляции».

- в. «Центральный банк должен снизить темпы роста количества денег в обращении».
 - г. «Общество должно предложить людям, живущим на социальные пособия, заняться поисками работы».
 - д. «Низкие ставки налогов стимулируют людей к более интенсивному труду и увеличению нормы сбережений».
8. Определите характер каждого из приведенных в табл. 2.2 положений (позитивный, нормативный или неопределенный). Объясните свой выбор.
 9. Если бы вы были президентом, вас интересовали бы позитивные или нормативные взгляды ваших экономических советников? Почему?
 10. Кто является в настоящее время председателем Центрального банка вашей страны? Кто в настоящее время является министром финансов ее правительства?
 11. Ожидаете ли вы, что со временем экономисты все чаще будут приходить к единому мнению? Почему? Могут ли быть полностью устранены имеющиеся между ними разногласия? Почему?
 12. В главе приводится пример о Питере, Поле и городском колодце.
 - а. Как вы оцениваете налоговую политику этого города? Почему?
 - б. Что еще вам хотелось бы знать о Питере и Поле перед тем, как сделать свои выводы?
 13. Какая налоговая система более справедлива — сложная или простая?

Приложение

Построение графиков: краткий обзор

Многие переменные, которые изучают экономисты, могут быть выражены в цифрах: цены на бананы, количество проданных бананов в тоннах, издержки выращивания бананов и т. д. Часто эти экономические переменные являются взаимозависимыми (если цена на бананы возрастает, потребители ограничивают их покупки). Один из способов отражения такого рода взаимосвязей — построение графиков.

Построение графиков преследует две цели. Во-первых, в процессе разработки экономических теорий графики предлагают способ визуального отображения идей, которые менее понятны, если их описывают только с помощью слов. Во-вторых, в процессе анализа экономических данных графики обеспечивают способ определения действительных зависимостей рассматриваемых переменных. Разрабатываем ли мы теорию или анализируем фактические данные, графики помогают разглядеть за деревьями лес.

Математические зависимости графически могут быть выражены различными способами, так же как и мысль может быть высказана самыми разными словами. Хороший писатель выбирает слова, которые сделают его мысль доступной, описание — приятным, а сцену — драматической. Хороший экономист выбирает тип графика, наиболее соответствующий преследуемой им цели.

В приложении к главе 2 мы рассмотрим принципы изучения экономистами математических зависимостей между переменными с использованием графиков, а также некоторые ловушки, которые возникают при использовании графических методов.

Графики одной переменной

Три общих графика представлены на рис. 2п.1. На *круговой диаграмме* (а) представлены такие источники национального дохода США, как заработная плата наемных работников, корпоративные прибыли и т. д. Каждая часть круговой диаграммы отображает долю каждого источника в национальном доходе в целом. *Столбиковая диаграмма* (б) позволяет сравнить средние доходы (ВВП на душу населения) в четырех странах. Высота каждого столбца представляет величину средних доходов в рассматриваемых государствах в тысячах долларов. *График временного ряда* (в) отражает повышение производительности труда в бизнес-секторе американской экономики в течение определенного периода. Высота линии соответствует показателям выпуска продукции в час по годам. Вы, вероятно, постоянно встречаете подобные графики в газетах и журналах.

Графики двух переменных: система координат

Графики и диаграммы, представленные на рис. 2п.1, показывают изменение переменных во времени или состояние неких объектов на определенные периоды времени, но ограничивают получаемую нами информацию, так как отображают состояние одной переменной. Экономистов часто интересует зависимость между переменными, ее отражение на одном графике. Сделать это позволяет использование *системы координат*.

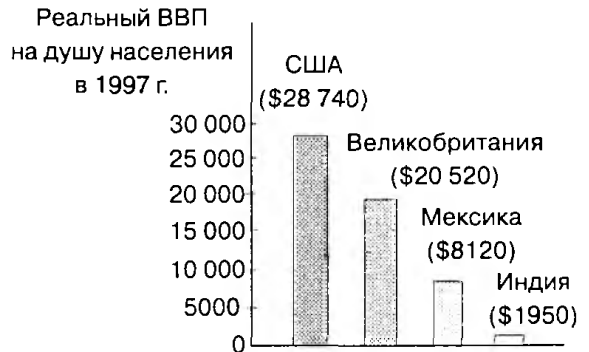
(а) Круговая диаграмма

Источники национального дохода США



(б) Столбиковая диаграмма

Валовой доход на душу населения в различных странах



(в) График временного ряда

Индекс производительности в бизнес-секторе США в 1950–2000 гг.



Рис. 2п. 1

Предположим, вы хотите изучить зависимость между учебным временем студента и его средней оценкой по некому предмету. Для каждого студента в вашей группе вы записываете пару чисел: количество часов в неделю, которое он тратит на учебу, и его среднюю оценку. Полученные данные можно использовать в качестве чисел, определяющих положение точки на плоскости (*координат*). Альберт Э., например, представлен координатами 25 часов в неделю, 3,5 балла, в то время как его приятель «зачем-мне-беспокоиться?» Альфред Э. — координатами 5 часов в неделю, 2,0 балла.

Зафиксируем полученные координаты в двухмерной системе. Первое число в каждой паре (*координата X*) показывает нам горизонтальное, второе (*координата Y*) — вертикальное расположение точки. Точка, в которой *X* и *Y* равны нулю, называется началом координат. Две координаты показывают нам положение точки относительно начала координат: координаты *X* располагаются правее начала координат, а координаты *Y* — выше.

График 2п.2 отражает зависимость средних баллов Альберта Э., Альфреда Э. и их коллег-студентов от количества учебных часов. Анализируя график, мы отмечаем, что точки, расположенные на плоскости правее, как правило, размещаются выше, из чего следует, что количество часов учебных занятий определяет уровень оценок студентов. В таких случаях мы говорим, что между рассматриваемыми

переменными существует *прямая зависимость (нормальная корреляция)*. Напротив, если мы отобразим на графике время, проведенное на вечеринках, и оценки студентов, мы обнаружим, что большее количество времени, отводимое на танцы и общение с друзьями, обуславливает более низкие оценки знаний учащегося. Мы называем такую *зависимость обратной (отрицательная корреляция)*. Использование системы координат делает зависимость между двумя переменными намного более наглядной.

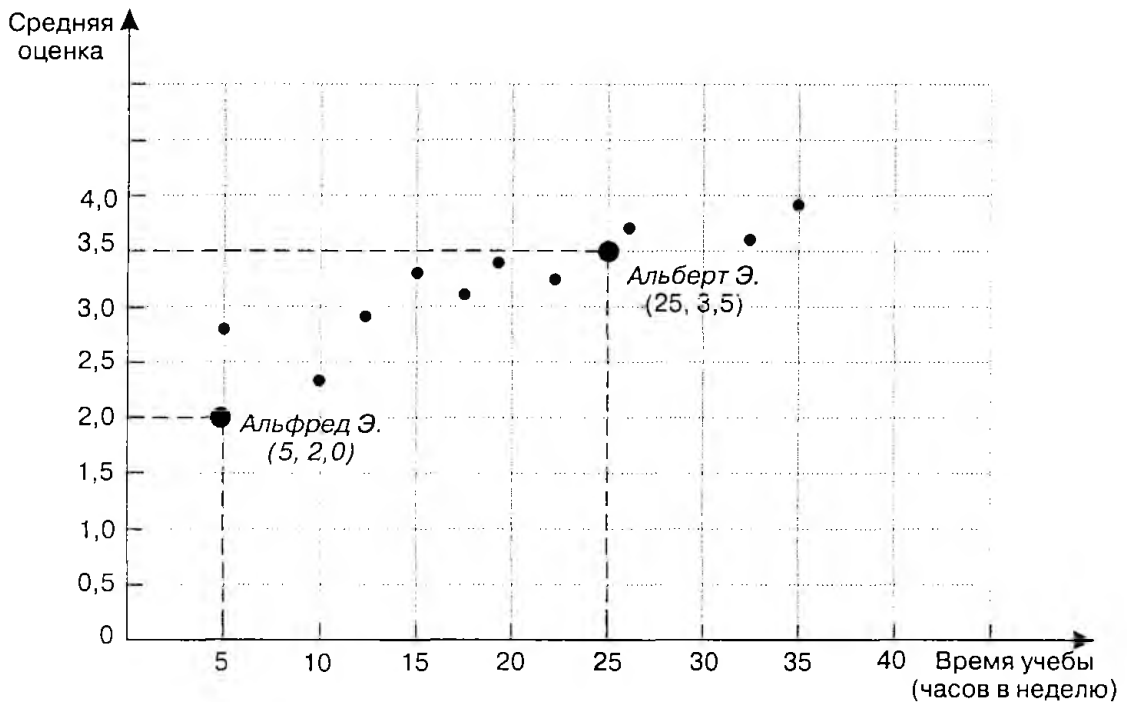


Рис. 2п.2

Кривые в системе координат

Студенты, уделяющие учебе больше времени, получают высокие оценки, однако на успеваемость влияют и другие факторы. Важное значение имеют знания, полученные в школе, способности, внимание со стороны преподавателя и нормальный завтрак. Однако на рис. 2п.2 действие всех этих факторов не учитывается. С другой стороны, экономистов нередко интересует именно зависимость между двумя переменными.

Один из самых важных графиков, рассматриваемых в экономической теории, — *кривая спроса*, отражающая влияние цены продукта на количество товара, которое потребители хотели бы приобрести. Таблица 2п.1 показывает, как количество романов, которые покупает Эмма Б., зависит от ее дохода и цены книг. Дешевые издания Эмма покупает в огромных количествах. По мере того как книги становятся дороже, она проводит больше времени в библиотеке или предпочитает чтению поход в кино-театр. При данной цене Эмма покупает больше романов в тех случаях, когда имеет более высокий доход. То есть когда ее доход возрастает, она тратит часть дополнительного дохода на романы, а часть — на приобретение других товаров.

Теперь у нас есть три переменные: цена романов, доход и количество купленных книг, а значит, мы не можем представить всю имеющуюся информацию в

Таблица 2п.1. Романы, приобретенные Эммой Б.

Таблица показывает количество приобретаемых Эммой книг в зависимости от уровня ее дохода и цен на романы. При любом данном уровне дохода цена и показатели спроса могут быть представлены на графике с помощью кривой спроса на романы.

Цена, \$	Доход		
	\$20000	\$30000	\$40000
10	2	5	8
9	6	9	12
8	10	13	16
7	14	17	20
6	18	21	24
5	22	25	28
	Кривая спроса D_3	Кривая спроса D_1	Кривая спроса D_2

системе координат. Чтобы интерпретировать данные из табл. 2п.1 в графической форме, нам необходимо принять одну из трех переменных за константу и показать зависимость между двумя оставшимися. Так как кривая спроса отражает корреляцию между ценой и спросом, мы примем доход Эммы за постоянную величину и покажем, как количество романов, которые она покупает, зависит от цены книг.

Предположим, что доход Эммы составляет \$30 тыс. в год. Если на оси X мы отметим количество романов, которые покупает Эмма, а на оси Y — цену приобретаемых книг, мы получим возможность графически представить средний столбец из табл. 2п.1. Соединив полученные из таблицы точки — (5 романов, \$10), (9 романов, \$9) и т. д., — получаем линию, представленную на рис. 2п.3, — кривую спроса Эммы на романы, показывающую, сколько книг хотела бы приобрести Эмма по определенной цене. Кривая направлена вниз и отражает обратную зависимость между количеством романов, на которые существует спрос, и ценой.

Теперь предположим, что доход Эммы вырос до \$40 тыс. в год. При данной цене Эмма купит больше романов, чем она приобретала при более низком доходе. Так же как мы чертили кривую спроса Эммы на романы, используя значения из среднего столбца табл. 2п.1, мы проведем новую линию, используя значения из правого столбца таблицы. Новая кривая спроса (кривая D_2) расположена вдоль старой кривой (кривой D_1) на рис. 2п.4. Новая кривая похожа на линию слева. Таким образом, мы можем сказать, что рост доходов Эммы привел к *сдвигу*, или *смещению*, ее кривой спроса. Если бы доход Эммы снизился до \$20 тыс. в год, она покупала бы меньше романов при любой данной цене и кривая ее спроса сместилась бы влево (к кривой D_3).

В экономической теории важно различать *движение по кривой* и *сдвиг кривой*. Из рис. 2п.3 следует, что, если Эмма зарабатывает \$30 тыс. в год и один роман стоит \$8, за год она приобретет 13 романов. Если цена на книгу упадет до \$7,

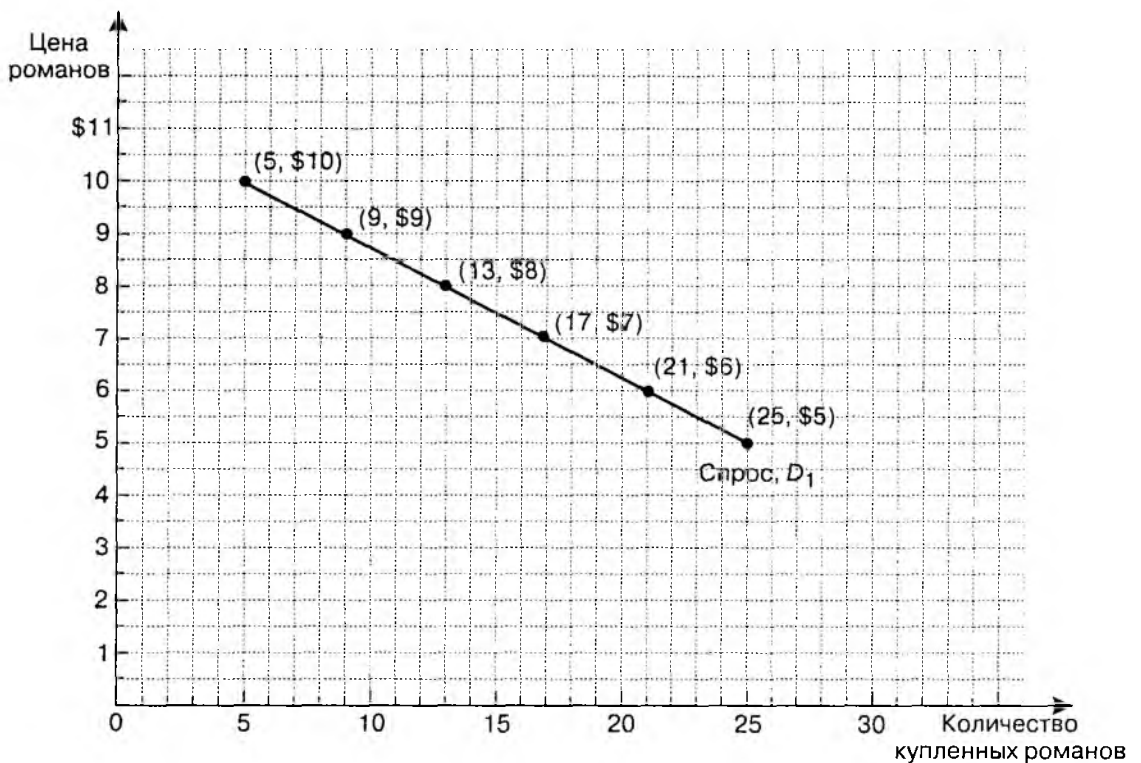


Рис. 2п.3. Кривая спроса

Линия D_1 показывает зависимость числа приобретаемых Эммой книг от цены на романы при условии, что ее доход считается постоянным. Между ценой и количеством книг существует обратная зависимость, кривая спроса идет по нисходящей.

количество приобретенных романов возрастет до 17, однако кривая спроса останется на том же месте. Итак, Эмма покупает определенное количество книг *по каждой из возможных цен*; если цена на романы снижается, ее спрос перемещается по кривой спроса слева направо. Напротив, если цена романов остается неизменной и составляет \$8, а ее доход возрастет до \$40 тыс. в год, Эмма увеличивает количество покупок романов с 13 до 16 в год. Так как Эмма покупает больше романов *по каждой возможной цене*, ее кривая спроса смещается вправо (рис. 2п.4).

Когда переменная, которую мы принимали за константу, изменяется, это приводит к сдвигу кривой. Поскольку мы не отражали годовой доход девушки ни на оси X , ни на оси Y , при его изменении кривая спроса Эммы должна смещаться. Любое изменение, отражающееся на покупательских привычках Эммы (кроме изменений в цене романов), приводит к сдвигу ее кривой спроса. Если, например, публичная библиотека закроется, девушке придется покупать издание каждого романа, который ей захочется прочесть; Эмма будет вынуждена покупать больше романов по каждой возможной цене, и кривая спроса сдвинется вправо. Или, если снизятся цены на билеты в кинотеатр и Эмма будет проводить больше времени в кино и меньше читать, ее спрос по каждой возможной цене уменьшится и соответствующая кривая сместится влево. Напротив, когда изменяется переменная,

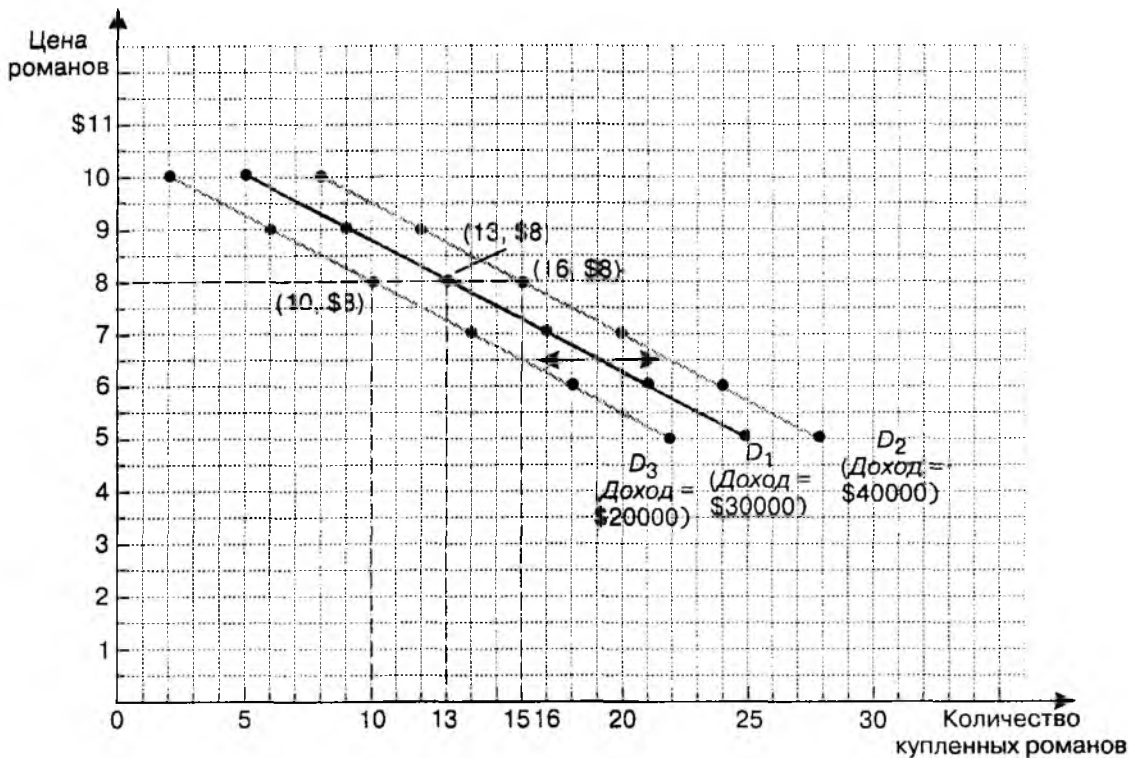


Рис. 2п.4. Сдвиг кривых спроса

Положение кривой спроса Эммы на романы зависит от величины ее дохода. Чем больший доход она получает, тем больше романов она купит при любой данной цене и тем правее будет лежать кривая спроса. Кривая D_1 представляет первоначальный спрос Эммы, когда ее доход составлял \$30 тыс. в год. Если ее доход возрастет до \$40 тыс. в год, кривая спроса сместится до D_2 . Если ее доход упадет до \$20 тыс. в год, кривая спроса сместится до D_3 .

отражающаяся на оси координат графика, кривая не сдвигается, а изменение отражается в движении вдоль кривой.

Наклон и эластичность

Возможно у вас возник вопрос о том, как воздействует цена книг на покупательские привычки Эммы. Взгляните на кривую спроса на рис. 2п.5. Если она является очень крутой, количество покупаемых Эммой товаров при увеличении или уменьшении цены изменяется незначительно. Если перед нами пологая кривая, следовательно, небольшое изменение цены приводит к тому, что число покупаемых девушкой книг значительно увеличивается или уменьшается. Для того чтобы ответить на вопрос о том, как одна переменная реагирует на изменения другой, используется понятия «наклона».

Наклон линии — это отношение вертикального изменения координат точки к горизонтальному их изменению по мере движения вдоль линии. В математических символах данное определение описывается следующим образом:

$$\text{наклон} = \frac{\Delta y}{\Delta x}$$

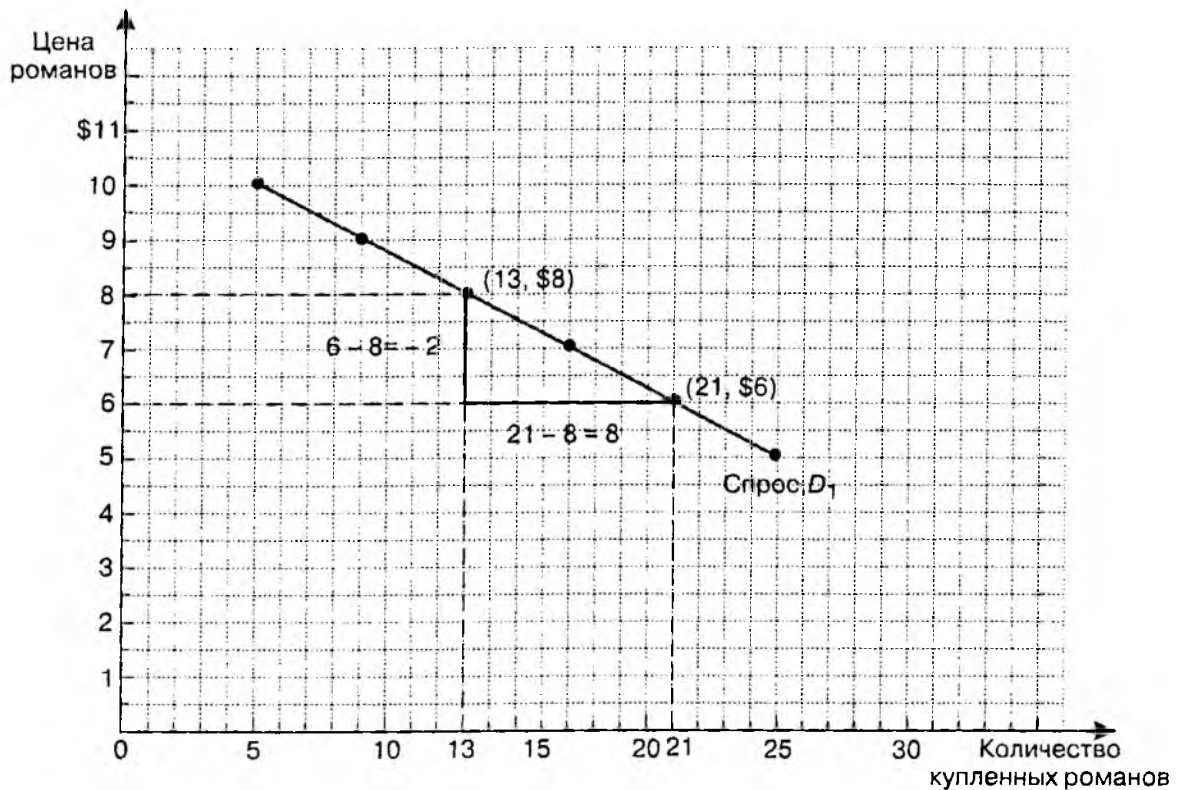


Рис. 2п.5. Расчет наклона линии

Чтобы вычислить наклон кривой спроса, необходимо рассчитать изменение значений координат x и y при перемещении из одной точки (21 роман по цене \$6) в другую (13 романов по цене \$8). Наклон линии — это отношение изменения значения координаты y (-2) к изменению значения координаты x ($+8$), равное $-1/4$.

где греческая буква Δ (дельта) означает величину изменения переменной. Пологая линия вверх характеризуется наклоном, выраженным небольшим положительным числом, крутая — большим положительным числом, линия, направленная вниз, — отрицательным числом. У горизонтальной линии наклон равен нулю, потому что в этом случае координаты переменной по оси Y не изменяются; наклон вертикальной линии равен бесконечности, потому что значение переменной по оси Y может быть любым вне зависимости от значения переменной по оси X .

Какой наклон имеет кривая спроса Эммы Б. на романы? Поскольку она направлена вниз, наклон кривой отрицателен. Чтобы подсчитать его количественное значение, мы должны выбрать две точки на линии. Если доход девушки составит \$30 тыс., она купит 21 роман по цене \$6 или 13 романов по цене \$8. Поскольку нас интересует разница между этими двумя точками, наши расчеты будут выглядеть следующим образом:

$$\text{Наклон} = \frac{\Delta y}{\Delta x} = \frac{(y_1 - y_2)}{(x_1 - x_2)} = \frac{(6 - 8)}{(21 - 13)} = \frac{-2}{8} = \frac{-1}{4}.$$

Данные для наших расчетов наглядно представлены на рис. 2п.5. Попробуйте самостоятельно рассчитать наклон кривой спроса, используя две другие точки.

Вы должны получить в точности такой же результат $-1/4$. Одна из характеристик нашей кривой — ее постоянный наклон. Это не относится к другим типам кривых, наклон которых может изменяться.

Наклон кривой спроса Эммы на книги говорит нам о том, как изменяется количество ее покупок с изменением цены. Небольшой наклон (число, близкое к нулю) означает, что кривая спроса относительно полого; в этом случае количество дополнительно приобретаемых в ответ на изменение цены товаров довольно значительно. Большее значение наклона кривой (число, значительно большее или меньшее нуля) — атрибут крутой кривой спроса; в этом случае количество дополнительно приобретенных товаров в ответ на изменение цены невелико.

Однако метод расчета наклона кривой как способ измерения реакции Эммы на изменение цены товаров не отличается совершенством. Проблема заключается в том, что наклон кривой зависит от единиц измерения переменных по осям X и Y . Если бы мы измеряли цену романов в центах, а не в долларах, наклон кривой спроса составил бы $200/8$ или -25 , а не $-1/4$ согласно нашим первоначальным вычислениям. Однако никто не ставит под сомнение верность расчетов. Данное расхождение в результатах просто говорит нам об одной важной вещи, а именно: спрос Эммы на романы менее чувствителен к изменению цены в несколько центов, чем к изменению цены на такое же количество долларов. Если мы попытаемся сравнить наклон кривой спроса Эммы на романы с ценой книг, выраженной в долларах, с наклоном кривой спроса Дона К. с ценой, выраженной в испанских песо, или с наклоном кривой спроса Дэвида К. с ценой, выраженной в фунтах стерлингов, последует конфуз. По этой причине экономисты часто измеряют чувствительность одной переменной к изменениям другой не наклоном кривой, а *эластичностью*, когда используется не количественное изменение, а изменение переменной в процентах. Снижение цены на книгу с $\$8$ до $\$6$ означает ее уменьшение на 25%, точно так же как и снижение цены с 800 центов до 600. Использование понятия эластичности позволяет нам не беспокоиться о единицах измерения переменных, поскольку изменение, выраженное в процентах, будет одинаковым во всех случаях. Более подробно мы рассмотрим вопрос об эластичности в главе 5.

Причина и следствие

Очень часто для того, чтобы проиллюстрировать различные экономические явления, экономисты обращаются к графикам. Другими словами, они используют их, демонстрируя, как одни события влияют на другие. Когда мы рассматриваем график типа кривой спроса, у нас не возникает сомнений относительно причины и следствия. Так как мы варьируем цену, а все другие переменные считаем постоянными, мы знаем, что изменение в цене на романы обуславливает и изменения приобретаемого Эммой количества книг. Помните, однако, что наша кривая спроса построена на данных гипотетического примера. Когда мы сталкиваемся с реальной действительностью, определить влияние одной переменной на другую не так-то просто.

Первая проблема состоит в том, что множество факторов, влияющих на степень воздействия одной переменной на другую, не являются константами. Мы можем полагать, что изменение некоей переменной определяет изменение дру-

гой, а на самом деле здесь задействована третья, не отраженная на графике *опущенная переменная*. Даже если мы верно определили две подлежащие анализу переменные, мы можем столкнуться со второй проблемой — *обратной причинно-следственной (каузальной) зависимостью*. Другими словами, мы могли решить, что причиной изменения *B* служит *A*, а в действительности *B* определяет изменения *A*. Возможность наличия опущенных переменных и обратной причинно-следственной зависимости требует от нас, когда мы делаем выводы о причинах и следствиях, осторожного использования графиков.

Опущенные переменные. Давайте рассмотрим следующий пример. Представьте, что правительство в ответ на настойчивые требования общественности, озабоченной высокой смертностью населения страны от раковых заболеваний, поручает компании «Статистические услуги Большого Брата» провести исчерпывающее исследование. Сотрудники исследовательской фирмы обнаруживают явную зависимость между двумя переменными: числом курящих в семье и вероятностью заболевания раком кого-то из ее членов (рис. 2п.6).

Какова должна быть реакция правительства на полученные результаты? Специалисты исследовательской компании рекомендуют установить дополнительный налог на продажу сигарет и потребовать размещения предупреждающих надписей: «Большой Брат» предупреждает — курение опасно для вашего здоровья».

Однако у вдумчивого исследователя возникает вопрос: «А все ли переменные, кроме одной, были приняты за константы?», ведь в случае отрицательного ответа полученные результаты нельзя считать достоверными. Одно из объяснений графика на рис. 2п.6 заключается в том, что, вероятнее всего, люди, в домах которых

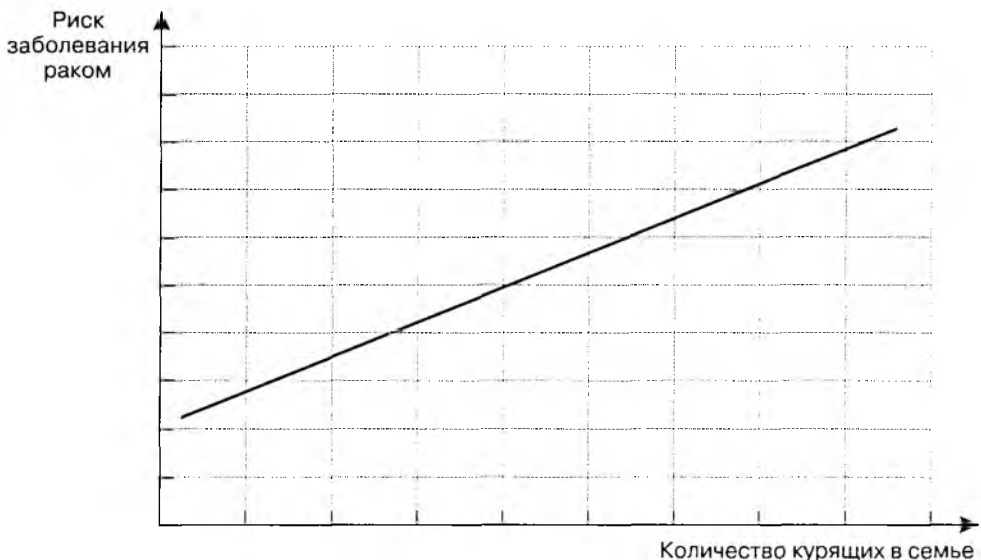


Рис. 2п.6. График с опущенной переменной

Направленность кривой вверх показывает, что чем больше курящих в семье, тем выше вероятность заболевания раком. Однако мы не должны делать из этого вывод, что причиной рака является курение, потому что исследователи не принимают в расчет количество выкуренных сигарет.

много курящих, и сами входят в число любителей табака. Причина рака — это само курение, а не число курящих в семье. Если вы не приняли за константу количество выкуренных сигарет, график 2п.6 не отражает истинного влияния числа курящих в доме на уровень заболеваемости раком.

Эта история является иллюстрацией к важному принципу: когда вы видите график, который используется для подтверждения выводов о причине и следствии, необходимо задать себе вопрос: не влияют ли на полученные результаты изменения опущенной переменной?

Обратная причинно-следственная зависимость. Экономисты нередко совершают ошибки при определении направления каузальной зависимости. Предположим, что Ассоциации анархистов Америки поручено проведение исследования уровня преступности в США, результаты которого представлены на рис. 2п.7. График демонстрирует зависимость количества тяжелых преступлений в крупных городах от числа полицейских на тысячу человек. Анархисты пришли к выводу, что большее число полицейских приводит к увеличению количества правонарушений в городах, а значит, общество обязано снизить меру ответственности преступников.

Если бы мы могли провести контролируемый эксперимент, мы избежали бы опасности попасться на удочку обратной причинно-следственной зависимости. Для проведения эксперимента мы бы произвольно увеличили или уменьшили число полицейских в разных городах, а затем рассмотрели бы зависимость между численностью сил правопорядка и количеством преступлений. А график на рис. 2п.7 показывает только то, что в более опасных для жизни городах больше полицей-

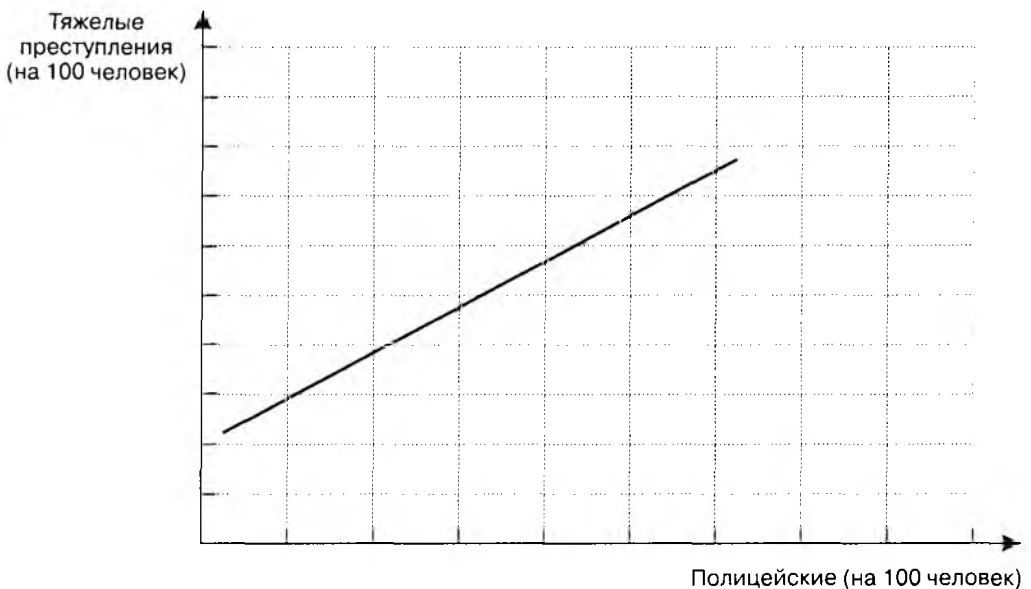


Рис. 2п.7. График, представляющий обратную причинно-следственную связь

Направленность кривой вверх показывает, что по мере увеличения числа полицейских в городе опасность проживания в нем возрастает. Однако из графика непонятно, являются ли полицейские причиной преступлений или города с более высоким уровнем преступности нанимают на работу больше стражей порядка.

ских. Это можно объяснить тем, что в городах с высоким уровнем преступности мэрия увеличивает численность полицейских. Другими словами, скорее, увеличение количества правонарушений является причиной для найма дополнительных полицейских. График не позволяет нам определить направление каузальной зависимости.

Может показаться, что для определения направления причинно-следственной связи необходимо выявить изменяющуюся первой переменной. Если мы наблюдаем рост преступности, а затем увеличение числа полицейских, мы приходим к одному выводу. Если мы подмечаем, что сначала увеличивается численность полицейских, а затем следует рост преступности, мы делаем другой вывод. Недостаток такого подхода заключается в следующем. Очень часто люди изменяют поведение не в ответ на внешние перемены, а в ответ на изменение их *ожиданий* будущих условий. Город, ожидающий рост преступности в будущем, может увеличить количество вакансий для полицейских уже сегодня. Или еще более наглядный пример — соотношение поворожденных и детских кроваток. Очень часто колыбель покупают в ожидании рождения ребенка, но если она появляется в доме раньше новорожденного, это не означает, что увеличение продаж кроваток способствует росту населения!

Исчерпывающих правил, определяющих достоверность выводов о каузальной зависимости по графику, не существует. Просто помните о том, что причина роста раковых заболеваний отнюдь не число курящих (опущенная переменная), а причины рождения детей связаны не только с появлением в домах детских кроваток (обратная причинно-следственная связь), и вам удастся избежать бесплодных экономических споров.

Глава 3

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВЗАИМОЗАВИСИМОСТЬ И ВЫГОДЫ, КОТОРЫЕ ПРИНОСИТ ТОРГОВЛЯ

В ЭТОЙ ГЛАВЕ ВЫ:

- ◆ Увидите, почему торговля выгодна всем участвующим в сделке сторонам.
- ◆ Узнаете, в чем заключаются абсолютные и сравнительные преимущества.
- ◆ Убедитесь, что понятие сравнительных преимуществ позволяет объяснить выгоды, которые приносит торговля.
- ◆ Рассмотрите применение теории сравнительных преимуществ к повседневной жизни и национальной политике.

Самое обычное утро. Вы просыпаетесь, бредете на кухню и наливаете стакан сока, изготовленного из апельсинов, выращенных во Флориде, и чашку бразильского кофе. За завтраком вы поглядываете на экран произведенного в Японии телевизора — идет транслируемая из Нью-Йорка программа новостей. Вы надеваете сшитые в Таиланде джинсы, ткань которых сделана из хлопка, выращенного в штате Джорджия. Вы едете на занятия на автомобиле, комплектующие которого произведены более чем в десятке стран мира. В читальном зале библиотеки университета вы открываете учебник по экономике, написанный автором, живущим в Массачусетсе, изданный тexasской компанией, напечатанный на бумаге, произведенной в Канаде.

Каждый день вы так или иначе пользуетесь результатами труда и услугами множества людей, живущих во многих странах мира, большинство из которых вы не видели и никогда не узнаете. Такая взаимозависимость возможна в силу того, что жители Земли многие тысячелетия торгуют друг с другом. Человек, частица труда которого вложена в необходимые вам товары и услуги, руководствуется отнюдь не великодушным или желанием обеспечить ваше благосостояние; его действия не обусловлены распоряжениями некоего правительственного учреждения, приказавшего изготовить нечто по вашему желанию и доставить на «блюдечке с голубой каемочкой». Тысячи тысяч людей обеспечивают вас и других потребителей товарами и услугами, потому что взамен они получают нечто им необходимое.

В последующих главах мы рассмотрим, как экономика координирует деятельность миллионов самых разных людей — бедных и богатых, талантливых и бездарных, добрых и злых, благородных и подлых. Исходная точка нашего анализа —

экономическая взаимозависимость. Один из *Десяти принципов экономики* гласит, что торговля выгодна всем участвующим в сделке сторонам. В этой главе мы рассмотрим его более подробно. Что конкретно получают участвующие во взаимном обмене товарами люди? Почему они соглашаются быть зависимыми друг от друга?

Современная экономическая притча

Давайте рассмотрим модель простейшей экономики. Представьте себе, что два человека — владелец ранчо и фермер разводят скот и выращивают картофель. И на обеденный стол каждого попадают исключительно продукты собственного труда.

Допустим, что скотовод и полевод не желают и слышать друг о друге. Но после нескольких месяцев мясного меню — мяса жареного, вареного, запеченного на вертеле, копченого, соленого, вяленого владелец ранчо решает, что самодостаточность не стоит однообразия. Фермер, питавшийся исключительно картофелем жареным, вареным, печеным и толченым, вероятно, согласится. Очевидно, что торговля позволит аграриям разнообразить стол и побаловать себя гамбургерами с жареным картофелем.

Рассмотренный нами сценарий простейшим образом показывает, что торговля выгодна обоим нашим персонажам. Аналогичные выгоды фермер и животновод получают и в том случае, если они имеют возможность для производства второго продукта, но с более высокими издержками. Предположим, например, что у полевода появились несколько бычков, но его усилия не дают желаемой отдачи, выраженной в килограммах мяса. Допустим, что владелец ранчо пытается выращивать картофель, но его земля не способна ответить на проявляемую к ней заботу. Очевидно, что и фермеру и животноводу будет выгодно специализация именно в том, что они умеют делать лучше всего, и обмен произведенной продукцией, то есть торговля.

Однако в тех случаях, когда кто-то из аграриев более профессионален в обеих сферах деятельности, выгоды торговли менее очевидны. Предположим, что владелец ранчо лучше, чем фермер, умеет разводить коров и выращивать картофель. Не должен ли он обособиться? Или основания для торговли все-таки сохраняются? Чтобы ответить на этот вопрос, необходимо рассмотреть факторы, влияющие на принятие фермером решения.

Производственные возможности

Предположим, что фермер и владелец ранчо работают по 40 часов в неделю, посвящая их выращиванию картофеля, разведению скота или совмещая эти занятия. Количество времени, которое требуется нашим героям для производства 1 кг каждого продукта, приведено в табл. 3.1. Полевод может производить 1 кг картофеля за 10 часов и 1 кг мяса за 20 часов. У собственника ранчо, производительность которого выше в обоих случаях, на производство 1 кг картофеля уходит 8 часов, а 1 кг мяса — 1 час.

График (а) на рис. 3.1 демонстрирует нам количество мяса и картофеля, которое способен производить фермер. Отдавая все 40 рабочих часов картофелевод-

Таблица 3.1. Производственные возможности фермера и владельца ранчо

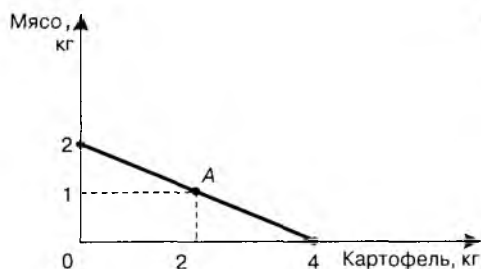
	Количество часов, необходимое для производства 1 кг		Количество продукта, произведенное за 40 часов	
	мясо	картофель	мясо	картофель
Фермер	20	10	2	4
Скотовод	1	8	40	5

ству, в итоге фермер получает 4 кг продукта в неделю. Специализируясь исключительно на животноводстве, он производит 2 кг мяса в неделю. Если фермер делит рабочее время поровну на производство картофеля и мяса (по 20 часов), его недельный рацион будет состоять из 2 кг картофеля и 1 кг мяса. График границы производственных возможностей фермера показывает все допустимые варианты производства.

Граница производственных возможностей фермера демонстрирует различные сочетания результатов производства в рассматриваемой нами экономике и иллюстрирует один из *Десяти принципов экономикс*: человек выбирает. Наш фермер сталкивается с необходимостью сделать выбор между животноводством и выращиванием картофеля. Вспомните, что граница производственных возможностей, которую мы анализировали в главе 2, была выгнута наружу; в этом случае выбор между двумя продуктами определяется количеством выпускаемых товаров. В рассматриваемом нами случае существующие сельскохозяйственные технологии позволяют фермеру переключаться с выпуска производства одного продукта на выпуск другого на постоянном уровне. В этом случае граница производственных возможностей представляет собой прямую линию.

График (б) на рис. 3.1 показывает нам границу производственных возможностей владельца ранчо. Если животновод посвящает все 40 рабочих часов выращиванию картофеля, он получает 5 кг продукта. Если он все свое время занимается разведением крупного рогатого скота, выпуск составляет 40 кг мяса. В том слу-

(а) Граница производственных возможностей фермера



(б) Граница производственных возможностей владельца ранчо

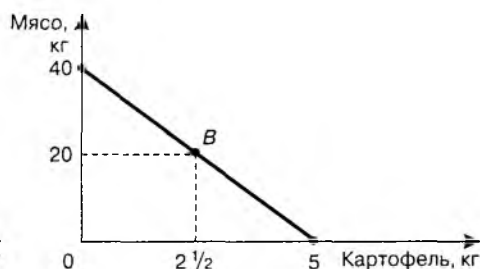


Рис. 3.1. Кривая производственных возможностей

чае, когда владелец ранчо уделяет производству каждого продукта по 20 часов, объем производства составляет 2,5 кг картофеля и 20 кг мяса в неделю. График границы производственных возможностей показывает все возможные варианты выпуска.

Если фермер и владелец ранчо отстаивают свою самодостаточность и не желают торговать друг с другом, каждый будет потреблять только те продукты, которые он производит. В этом случае кривая производственных возможностей совпадает с кривой потребительских возможностей, то есть в отсутствие торговли графики на рис. 3.1 отражают возможные варианты потребления мяса и картофеля фермером и владельцем ранчо.

Хотя графики границ производственных возможностей позволяют показать возможные варианты выбора фермера и владельца ранчо, мы не знаем, какое решение примут наши персонажи. Давайте предположим, что они остановились на вариантах, обозначенных на рис. 3.1 точками *A* и *B*: фермер производит и потребляет 2 кг картофеля и 1 кг мяса; владелец ранчо выпускает и еженедельно подает на стол 2,5 кг картофеля и 20 кг мяса.

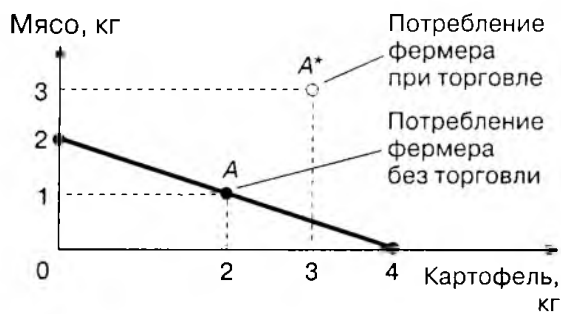
Специализация и торговля

Прошло несколько лет. У владельца ранчо возникает идея, которой он жаждет поделиться с фермером-соседом.

Владелец ранчо:

Фермер, друг мой, у меня к вам дело! Я знаю, как улучшить жизнь каждого из нас. Мне кажется, вы должны прекратить производство мяса и посвятить все свое время выращиванию картофеля. По моим расчетам, если вы будете работать 40 часов в неделю, вам удастся производить по 4 кг картофеля. Если вы уступите мне один из этих 4 кг, взамен я дам вам 3 кг мяса. В результате ваше недельное меню будет включать 3 кг картофеля и 3 кг мяса вместо 2 кг картофеля и 1 кг мяса, которыми вы располагаете сегодня. Если мы придем к согласию, вы получите и больше мяса, и больше картофеля. (Чтобы проиллюстрировать свою точку зрения, владелец ранчо демонстрирует фермеру рис. 3.2 (а).)

(а) Торговля позволяет повысить уровень потребления фермера



(б) Торговля позволяет повысить уровень потребления владельца ранчо

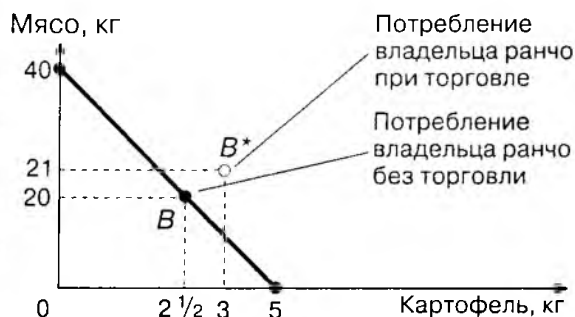


Рис. 3.2. Торговля расширяет возможности потребления

Фермер:

(Скептически.) Да, кажется, вы предлагаете выгодную для меня сделку. Но я не понимаю, в чем заключается ваш интерес? Если обмен выгоден для меня, вы должны быть в проигрыше.

Владелец ранчо:

Но я все рассчитал! Если я 24 часа в неделю буду отводить на работу со скотом, а 16 часов — на уход за посадками картофеля, я произведу 24 кг мяса и 2 кг картофеля. После того как я отдам вам 3 кг мяса в обмен на 1 кг картофеля, у меня останется 21 кг мяса и 3 кг картофеля. В результате я буду иметь в своем распоряжении большее количество каждого продукта. (Показывает рис. 3.2 (б).)

Фермер:

Не знаю, не знаю... Ваши слова звучат слишком хорошо, чтобы быть правдой.

Владелец ранчо:

На самом деле все не так сложно, как кажется сначала. Я свел свои предложения в одну простую таблицу. (Владелец ранчо вручает фермеру экземпляр табл. 3.2.)

Фермер:

(После изучения таблицы.) Расчеты кажутся верными, но я не понимаю, как эта сделка может быть полезна для нас обоих?

Владелец ранчо:

Мы можем получить выгоду, потому что торговля позволяет каждому из нас специализироваться на том, что у нас получается лучше всего. Вы будете уделять основную часть времени выращиванию картофеля, а я — уходу за моими буренками. Специализация и торговля позволят нам увеличить потребление и мяса и картофеля, а количество рабочих часов не изменится.

Проверьте себя. Начертите кривую производственных возможностей для Робинзона Крузо, моряка с потерпевшего крушение корабля, который проводит все свое время за сбором кокосовых орехов и ловлей рыбы. Ограничено ли потребление кокосов и рыбы одиноким Робинзоном? Сталкивается ли он с такими же ограничениями, если имеет возможность торговать с аборигенами?

Таблица 3.2. Выгоды от торговли: выводы

	Натуральное хозяйство		Торговля		
	Производство и потребление	Производство	Торговля	Потребление	Выгоды, которые приносит торговля
Фермер	1 кг мяса	Отсутствие мяса	Получает 3 кг мяса за 1 кг картофеля	3 кг мяса	2 кг мяса
	2 кг картофеля	4 кг картофеля		3 кг картофеля	1 кг картофеля
Хозяин ранчо	20 кг мяса	24 кг мяса	Отдает 3 кг мяса за 1 кг картофеля	21 кг мяса	1 кг мяса
	2,5 кг картофеля	2 кг картофеля		3 кг картофеля	0,5 кг картофеля

Принцип сравнительных преимуществ

Объяснение владельцем ранчо выгод, которые принесет сторонам торговля, хотя и правильно, но несколько сумбурно: если животновод одинаково успешно ухаживает за бычками и телочками и выращивает клубни, какую пользу он извлечет из того, что фермер (неумеха, не способный обеспечить пропитанием и самого себя) будет специализироваться на производстве картофеля? Разобраться в головоломке нам поможет рассмотрение принципа *сравнительных преимуществ*.

Сделаем первый шаг и попытаемся найти ответ на следующий вопрос: кто в нашем примере производит картофель с наименьшими издержками — фермер или владелец ранчо? Возможны два ответа, которые послужат ключом к пониманию выгод торговли.

Абсолютное преимущество

Один из ответов на вопрос об издержках производства картофеля может быть получен, если мы сопоставим затраты двух аграриев. Владельцу ранчо на производство 1 кг картофеля требуется 8 часов, в то время как фермеру — 10 часов, а значит, первый имеет более низкие издержки.

Экономисты, сравнивая производительность рабочего, фирмы или нации с аналогичными показателями других субъектов рынка, используют термин **абсолютное преимущество**. Считается, что производитель, использующий меньший объем вводимых ресурсов для выпуска некоего товара, имеет абсолютное преимущество в его производстве. В нашем примере владелец ранчо обладает абсолютным преимуществом в выращивании картофеля и в производстве мяса, потому что ему требуется меньше времени для выпуска единицы каждого товара.

Альтернативные издержки и сравнительные преимущества

Однако издержки производства картофеля рассматривают и под другим углом зрения, сравнивая не абсолютную их величину, а издержки упущенных возможностей. Вспомните, что **альтернативные издержки** (издержки упущенных возможностей) представляют собой нечто, от чего необходимо отказаться, чтобы получить желаемое (глава 1). В нашем примере мы полагали, что фермер и владелец ранчо работают по 40 часов в неделю. Время, необходимое для выращивания картофеля, не может быть отдано уходу за скотом. Так как полевод и животновод после заключения договора о торговле распределяют время между выращиванием картофеля и уходом за скотом по-иному, они перемещаются вдоль границы производственных возможностей каждого; в этом смысле они используют один товар для выпуска другого. Альтернативные издержки измеряются выбором, с которым сталкивается каждый из них.

Рассмотрим альтернативные издержки владельца ранчо. Производство 1 кг картофеля занимает у него 8 часов. Если он тратит 8 часов на выращивание картофеля, значит, время ухода за скотом сокращается на эти же 8 часов. Так как животноводу требуется для производства 1 кг мяса 1 час, соответственно 8 часов работы будут стоить ему 8 кг мяса. Таким образом, издержки упущенных возможностей производства 1 кг картофеля собственника ранчо составляют 8 кг мяса (график границы его производственных возможностей представлен на рис. 3.1 (б); наклон нисходящей линии равен 8).

Проанализируем альтернативные издержки фермера. На производство 1 кг картофеля ему требуется 10 часов. Поскольку для выпуска 1 кг мяса ему необходимо 20 часов, 1 кг картофеля будет стоить 0,5 кг мяса. Таким образом, издержки упущенных возможностей производства 1 кг картофеля фермером составляют 0,5 кг мяса (график его границы производственных возможностей, наклон которой составляет 0,5, отображен на рис. 3.1 (а)).

В табл. 3.3 приведены альтернативные издержки производства мяса и картофеля двух аграриев. Отметим, что издержки производства мяса являются обратными издержкам производства картофеля. Так как производство 1 кг картофеля стоит владельцу ранчо 8 кг мяса, 1 кг мяса стоит ему ровно 1/8 кг картофеля. Точно так же 1 кг картофеля стоит фермеру 1/2 кг мяса, 1 кг мяса стоит ему 2 кг картофеля.

Таблица 3.3. Издержки упущенной возможности производства мяса и картофеля

	Издержки упущенной возможности производства	
	мяса (в упущенных кг картофеля)	картофеля (в упущенных кг мяса)
Фермер	2	1/2
Владелец ранчо	1/8	8

Описывая альтернативные издержки двух производителей, экономисты используют термин **сравнительное преимущество**. Производитель, обладающий самыми низкими издержками упущенных возможностей производства товара, имеет сравнительное преимущество перед другими изготовителями. В нашем примере альтернативные издержки фермера по производству картофеля ниже, чем у владельца ранчо (0,5 кг против 8 кг мяса). У скотовода издержки упущенных возможностей производства мяса ниже, чем у полевода (1/8 кг картофеля против 2 кг). Таким образом, фермер обладает сравнительным преимуществом в выращивании картофеля, а хозяин ранчо — сравнительным преимуществом в производстве мяса.

Заметьте, что одному из наших героев было бы невозможно иметь сравнительные преимущества в производстве обоих продуктов. Издержки упущенных возможностей выпуска одного товара обратно пропорциональны альтернативным издержкам производства другого. Следовательно, если издержки упущенных возможностей производства одного товара фермером относительно выше, то его альтернативные издержки производства другого товара должны быть относительно более низкими. Сравнительное преимущество отражает относительные альтернативные издержки. До тех пор пока два человека не будут обладать абсолютно равными издержками упущенных возможностей, один из них будет иметь сравнительное преимущество при производстве одного товара, а другой — сравнительное преимущество при выпуске своего продукта.

Сравнительные преимущества и торговля

Различия в альтернативных издержках и сравнительных преимуществах и определяют выгоды, которые приносит торговля. Когда каждый индивид специализи-

руется в производстве, в котором он имеет сравнительное преимущество, общий объем выпуска возрастает, а увеличение размеров экономического «пирога» позволяет повысить уровень жизни всех членов общества. Другими словами, пока издержки упущенных возможностей двух человек различаются, обмен товарами выгоден обоим, поскольку каждый получает товар по более низкой цене, чем его альтернативные издержки производства этого продукта.

Рассмотрим предложенную сделку с точки зрения фермера. Фермер получает 3 кг мяса в обмен на 1 кг картофеля. Другими словами, он покупает каждый килограмм мяса по цене $1/3$ кг картофеля. Цена мяса ниже, чем альтернативные издержки производства мяса для полевода, которые составляют 2 кг картофеля. Таким образом, сделка выгодна фермеру, так как он приобретает мясо по устраивающей его цене.

Теперь рассмотрим сделку с точки зрения владельца ранчо. Он получает 1 кг картофеля в обмен на 3 кг мяса. Цена картофеля ниже, чем альтернативные издержки производства картофеля животноводом, которые составляют 8 кг мяса. Таким образом, и владелец ранчо оказывается в барыше, потому что покупает картофель по выгодной ему цене.

Данный вид торговли обоюдовыгоден, потому что каждый человек занимается той деятельностью, в которой его альтернативные издержки оказываются более низкими: фермер большую часть времени выращивает картофель, а владелец ранчо — ухаживает за своими коровами и бычками. В результате возрастает как производство картофеля, так и мяса, а фермер и владелец ранчо разделяют выгоды, выражающиеся в возросшем общем объеме выпуска. Мораль истории заключается в том, что фермер и владелец ранчо должны осознать: *торговля может приносить пользу каждому члену общества, так как она позволяет индивидам специализироваться на том виде деятельности, в котором они обладают сравнительным преимуществом.*

Проверьте себя. Робинзон Крузо за один час может либо собрать 10 кокосовых орехов, либо выловить одну рыбу. Его друг Пятница за то же время собирает 30 кокосов или вылавливает 2 рыбы. Каковы издержки упущенной возможности ловли одной рыбы для Робинзона? А для Пятницы? Кто обладает абсолютным преимуществом в ловле рыбы? Кто обладает сравнительным преимуществом в ловле рыбы?

Использование сравнительных преимуществ

Принцип сравнительных преимуществ объясняет взаимозависимости и выгоды, которые приносит торговля. Взаимозависимость — одна из фундаментальных характеристик современного мира, а принцип сравнительных преимуществ имеет множество применений. Рассмотрим один забавный пример.

Должен ли Тайгер Вудс подстригать газон перед своим домом?

Тайгер Вудс проводит много времени, шагая по траве. Будучи одним из лучших в мире игроков в гольф, он способен попасть мячом в лунку с такого расстояния, которое может показаться начинающим игрокам просто фантастическим. Однако Т. Вудс, скорее всего, талантлив и во многом другом. Предположим, к примеру,

Узелок на память

Наследие Адама Смита и Давида Рикардо

«Принцип каждого разумного главы семьи — никогда не пытаться самостоятельно изготовить товар, который обойдется ему дороже, чем покупка. Портной не пытается делать собственные туфли, а приобретает их у сапожника. Обувщик не пытается делать собственную одежду, а нанимает портного. Фермер не пытается делать ни то, ни другое, а обращается к разным мастерам. Обладая некоторым преимуществом над соседями, все они заинтересованы в найме других или покупке их продукции по цене, которая составляет часть той, которую им предложили бы в другом месте».



Давид Рикардо

Мы процитировали отрывок из опубликованной в 1776 г. книги А. Смита «Исследование о природе и причинах богатства народов». Его работа — поворотный пункт в анализе торговли и экономических взаимозависимостей. Многие экономисты считают А. Смита основателем современной экономической теории.

Работа А. Смита подтолкнула к изучению экономики английского миллионера Давида Рикардо. В 1817 г. в своей книге «Начала политической экономии и налогового обложения» Д. Рикардо развил анализ принципа сравнительных преимуществ. Он защищал свободную торговлю не только ради проверки научных изысканий. Д. Рикардо отстаивал свои экономические воззрения в британском парламенте, членом которого он был, выступая против ограничений на импорт зерна.

Хотя экономисты часто расходятся во мнениях по вопросам политики, они безусловно поддерживают свободу торговли. Более того, за последние два столетия основным аргументом в пользу свободной торговли почти не изменился. Хотя за время после А. Смита и Д. Рикардо экономическая наука пересмотрела многие теории, возражения экономистов против ограничений свободы торговли все еще в значительной степени основываются на принципе сравнительных преимуществ.

что он мог бы подстригать свой газон быстрее, чем кто-либо другой. Однако если великий игрок в гольф *может* делать это быстрее всех, *должен* ли он шагать по траве с газонокосилкой?

Для поиска ответа на этот вопрос мы можем воспользоваться понятиями альтернативных издержек и сравнительных преимуществ. Предположим, что Т. Вудс может подстричь свой газон за 2 часа. Однако за эти же два часа он мог бы сняться в рекламном ролике фирмы *Nike* и заработать \$10 000. В то же время сосед Тайгера по имени Форрест Гамп подстриг бы тот же газон за 4 часа. Кроме того, за это время он мог бы заработать \$20 в соседнем ресторане *McDonald's*.

В этом примере альтернативные издержки приведения газона в порядок составляют для Вудса \$10 000, а для его соседа — \$20. Тайгер имеет абсолютное

Новости

Кто имеет сравнительное преимущество в производстве баранины?

Наиболее типичными препятствиями для свободной торговли между странами являются таможенные пошлины, представляющие собой своего рода налог на ввозимые из-за границы товары. В своей статье экономист Дуглас Ирвин рассматривает один из примеров использования подобных торговых барьеров.

Пошлины на баранину бьют по карману американских потребителей

Дуглас Ирвин

В прошлый вторник президент Б. Клинтон нанес серьезный удар по свободе торговли, объявив о введении высоких импортных пошлин на баранину, ввозимую в США из Австралии и Новой Зеландии. Его решение ставит под сомнение искренность заявлений американской администрации о поддержке свободных и справедливых торговых отношений.

Американские овцеводы много лет находились в полной зависимости от своего правительства. Свыше полувека, вплоть до принятия конгрессом плана реформ сельскохозяйственной политики, они получали субсидии на производство шерсти. Лишившись государственной поддержки и столкнувшись с острой конкуренцией со стороны продукции птицеводства и свиноводства, американские производители баранины решили попытаться защитить свой малоэффективный и высокочувствительный бизнес от иностранных конкурентов с помощью импортных пошлин.

Почти вся импортная баранина поступает в США из Австралии и Новой Зеландии — стран, которые являются передовыми производителями сельхозпродукции и обладают перед Америкой значительными сравнительными преимуществами. В Новой Зеландии, население которой не превышает 4 млн человек, имеется свыше 60 млн овец (в США поголовье овец составляет лишь около 7 млн). Новозеландские фермеры инвестировали значительные средства в развитие новых технологий животноводства и в совершенствование маркетинговых стратегий, что позволило им стать самыми эффективными в мире производителями мяса и шерсти овец. Кроме того, Новая Зеландия в ходе реформ 1950-х гг. по либерализации своей экономики отменила внутренние субсидии производителям сельхозпродукции, и как страна, действительно поддерживающая принципы свободной торговли, собирается к 2006 г. отменить все импортные пошлины.

Вместо того, чтобы последовать этому примеру, Американская ассоциация овцеводов подала петицию, которая, в соответствии с Законом о торговле 1974 г. содержала «клаузулу возможности отказа», обеспечивавшую американским овцеводам временную передышку в борьбе с иностранными конкурентами за счет ограничения импорта баранины. Для обеспечения реализации требований петиции подающая ее отрасль должна представить план действий, которые должны повысить ее конкурентоспособность в будущем. Действие импортного ограничения в таком случае не является бессрочным и прекращается по истечении установленного срока.

Комиссия по международной торговле (ИТС) США должна определить, действительно ли импорт наносит серьезный ущерб национальной промышленности, и если факты, изложенные подателем петиции подтверждаются, она предлагает средство для решения данной проблемы, которое президент страны может одобрить, изменить или отвергнуть. В феврале 1974 г. ИТС не обнаружила фактов серьезного ущерба, приносимого импортом американско-

преимущество в работе с газонокосилкой, поскольку может привести в порядок свой газон за меньшее количество времени. Однако Форрест Гамп при выполнении аналогичной работы получает сравнительное преимущество, так как имеет меньшие альтернативные издержки.

Выгоды от торговли в этом случае могут быть впечатляющими. Вместо работы с газонокосилкой Т. Вудс должен сняться в рекламном ролике, а для приведения в порядок газона нанять Форреста. До тех пор пока Т. Вудс будет платить ему больше \$20 и меньше \$10 000, оба они окажутся в выигрыше.

му овцеводству, отметив, однако, что импорт «представляет собой серьезную угрозу отечественным производителям». В результате ИТС не стала требовать полного запрета на ввоз баранины и ограничилась предложением введения пошлины в размере 20% (сроком на четыре года) на превышающий прошлогодний уровень объем импорта.

Администрация президента сначала склонялась к использованию достаточно мягких мер. Дело в том, что Австралия и Новая Зеландия предложили американским производителям финансовую помощь. Поэтому руководство США отложило принятие окончательного решения и по-видимому попыталось найти пути к компромиссу. Однако надежды на его достижение рухнули после того, как администрация полностью капитулировала под натиском овцеводов и их защитников в конгрессе.

Сторонников ограничения импорта баранины в конгрессе возглавлял сенатор Макс Баукс, являвшийся членом Комитета по сельскому хозяйству. Его сестра, занимавшаяся разведением овец, неоднократно выступала перед членами ИТС и требовала введения более высоких импортных пошлин. В результате администрация приняла следующее решение. Сверх существующих тарифов президент установил дополнительную пошлину в 9% на весь импорт в течение первого года (которая снижалась до 6% на второй год и до 3% — на третий) и чудовищную пошлину в 40% (снижающуюся затем до 32 и 24%) на импорт, превышающий объем ввоза предыдущего года.

Руководитель Американской ассоциации овцеводов радостно заявил, что принятое решение «обеспечит рынку определенную стабильность». Однако, как вам прекрасно известно, всякий раз, когда производители говорят о придании рынку необходимой стабильности, потребителям следует готовиться к повышению цен.

Данное решение по импорту баранины, привлечшее мало внимания в США, имело широкий международный резонанс. Оно существенно подорвало доверие к заявлениям администрации о приверженности Америки принципам свободы торговли и вынудило многие страны пересмотреть свои решения об открытии собственных рынков. Определенное изменение политики в отношении импорта, безусловно, ожидалось, но никто не предполагал, что оно будет носить настолько протекционистский характер. Принятое решение вызвало возмущение фермеров Австралии и Новой Зеландии, в результате чего власти этих стран пообещали обратиться в ВТО (Всемирную торговую организацию) с жалобой на действия США.

Американская администрация оказалась в щекотливом положении. Ее решение было принято сразу вскоре экономического саммита стран Азиатско-Тихоокеанского региона, на котором США подтвердили свою приверженность политике снижения торговых барьеров, и за несколько месяцев до начала ноябрьской сессии ВТО в Сиэтле, где должен был начаться новый раунд многосторонних переговоров. При этом главной целью США на осенней сессии было достижение отмены протекционистских в отношении производителей сельхозпродукции в странах Европы и во всем мире.

В 1947 г., в преддверии предстоявших выборов, президент Г. Трумэн устоял перед натиском лоббистов и наложил вето на закон о введении импортных квот на шерсть, который бы мог поставить под угрозу начало намеченных на следующий год многосторонних торговых переговоров. Однако мистер Клинтон на исходе своего второго и последнего президентского срока не сумел противостоять оказанному на него политическому давлению. Если США с их самой мощной в мире экономикой не могут отказаться от мер протекционизма, то можно ли ожидать подобных действий от других стран?

Источник: «The Wall Street Journal», July 12, 1999, p. A28.

Должны ли США торговать с другими странами?

Точно так же как отдельные люди извлекают взаимные выгоды из специализации и торговли друг с другом, благами товарообмена пользуются и жители разных стран мира. Многие товары, которые покупают американцы, сделаны за границей, а продукты, произведенные в США, продаются за рубеж. Приобретение товаров и услуг за границей для продажи на внутреннем рынке называют **импортом**. Вывоз за пределы страны товаров, произведенных на ее территории, называют **экспортом**.

Предположим, что в мире существуют только две страны, США и Япония, и два основных товара, продукты питания и автомобили. Представим, что обе страны производят автомобили одинаково хорошо: на американского и японского рабочего приходится по 1 автомобилю в месяц. Напротив, так как площадь территории и пригодных для сельскохозяйственной обработки земель больше в США, американский фермер производит 2 т продуктов питания в месяц, в то время как японский аграрий — 1 т продуктов.

В соответствии с принципом сравнительных преимуществ товар должен производиться страной, которая имеет более низкие альтернативные издержки его выпуска. Так как издержки упущенных возможностей производства автомобиля составляют 2 т продуктов питания в США и только 1 т продуктов питания в Японии, последняя обладает сравнительным преимуществом в выпуске автомобилей. Япония должна производить больше автомобилей, чем ей необходимо для потребления внутри страны, и экспортировать некоторое их количество в США. Аналогичным образом, так как альтернативные издержки производства тонны продуктов питания составляют 1 автомобиль в Японии и только 1/2 автомобиля — в США, последние обладают сравнительным преимуществом в производстве продуктов питания. Следовательно, Америка должна производить больше продуктов, чем может быть потреблено внутри страны, и экспортировать некоторую их часть в Японию. Благодаря специализации и торговле обе страны могут получить больше продуктов питания и автомобилей.

Конечно, реальные отношения между нациями намного сложнее (глава 9), ведь интересы граждан каждой страны значительно различаются. Международная торговля не может быть выгодна каждому жителю страны. Даже если государство в целом выигрывает от международной торговли, многим десяткам и сотням тысяч людей она приносит исключительно неприятности: американский экспорт продуктов питания и импорт автомобилей в США оказывают различное влияние на фермеров и рабочих автомобильной промышленности. Однако в противоположность мнениям, которые иногда высказываются политиками и политическими обозревателями, международная торговля — отнюдь не война, в которой какие-то страны выигрывают, а какие-то проигрывают; она выгодна всем участвующим в ней странам.

Проверьте себя. Предположим, что чемпионка мира по машинописи окончила университет и получила квалификацию хирурга. Должна ли она самостоятельно печатать необходимые в новой работе документы или нанять секретаря? Объясните свое решение.

Заключение

Анализ принципа сравнительных преимуществ показывает, что торговля приносит пользу каждой участвующей в ней стороне, из чего следуют преимущества жизни во взаимозависимой экономике. Как свободное общество координирует различные виды экономической деятельности индивидов? Что гарантирует поступление товаров и услуг от производителей к потребителям?

Если бы на Земле жили только два человека — фермер и владелец ранчо, ответ был бы очевиден: они торговали бы напрямую, распределяя между собой доступ-

ные ресурсы. Однако в реальном мире взаимодействуют миллиарды людей. Мы рассмотрим эту проблему в следующей главе и проанализируем распределение ресурсов под воздействием таких рыночных сил, как спрос и предложение.

Выводы

- ◆ Каждый человек потребляет товары и услуги, произведенные множеством людей как в своей стране, так и за ее пределами. Взаимозависимость и торговля позволяют каждому из нас пользоваться большим количеством разнообразных товаров и услуг.
- ◆ Существуют два способа сравнения способности двух людей производить товар. Человек, который выпускает товар с минимальными издержками, имеет абсолютное преимущество в его изготовлении. Индивид, издержки упущенных возможностей производства товара которого меньше, обладает сравнительным преимуществом. Выгоды от торговли основаны на сравнительных, а не на абсолютных преимуществах.
- ◆ Торговля приносит пользу каждому, потому что позволяет людям специализироваться в том виде деятельности, в котором они обладают сравнительным преимуществом.
- ◆ Принцип сравнительных преимуществ используется как людьми, так и государствами. Экономисты отстаивают свободу торговли между странами.

Основные понятия

Абсолютное преимущество	Альтернативные издержки	Сравнительное преимущество
Импорт	Экспорт	

Вопросы

1. Объясните различия между абсолютными и относительными преимуществами.
2. Приведите пример, когда один человек обладает абсолютным преимуществом в каком-то виде деятельности, а другой — сравнительным преимуществом.
3. Какие — абсолютные или сравнительные — преимущества имеют большее значение для торговли? Объясните ваш ответ, используя пример, который вы привели в ответе на вопрос 2.
4. Почему экономисты возражают против политики, которая ограничивает торговлю между странами?
5. Будет ли страна экспортировать или импортировать товары, по которым она имеет сравнительное преимущество? Объясните свой ответ.

Задания для самостоятельной работы

1. Вспомните историю о фермере и владельце ранчо. Объясните, почему альтернативные издержки производства 1 кг мяса для фермера составляют 2 кг картофеля. Объясните, почему издержки упущенных возможностей производства 1 кг мяса для владельца ранчо составляют 1/8 кг картофеля.

2. Мария может прочесть за один час 20 страниц учебника по экономической теории или 50 страниц учебника по социологии. Каждый день она занимается по 5 часов.
 - а. Начертите график границы производственных возможностей Марии в чтении учебников по экономике и социологии.
 - б. Каковы издержки упущенной возможности для Марии прочтения 100 страниц учебника по социологии?
3. Американские и японские рабочие могут производить по 4 автомобиля в год. Американский рабочий способен обеспечить 10 т зерна в год, в то время как японский рабочий — только 5 т. Чтобы упростить задание, помните, что в каждой стране по 100 млн рабочих.
 - а. Составьте для этой задачи таблицу, аналогичную табл. 3.1
 - б. Начертите график границы производственных возможностей для американской и японской экономики.
 - в. Каковы издержки упущенных возможностей производства одного автомобиля для США? А зерна? Каковы альтернативные издержки производства одного автомобиля для Японии? А зерна? Разместите эту информацию в таблице, аналогичной табл. 3.3.
 - г. Какая страна обладает абсолютным преимуществом в производстве автомобилей? А в выращивании зерна?
 - д. В отсутствие торговли половина рабочих производит автомобили, а другая половина производит зерно. Какое количество автомобилей и зерна производит каждая страна?
 - е. Покажите, какие выгоды приносит торговля каждой из стран.
4. Пэт и Крис живут в одной комнате. Конечно, большую часть времени они проводят вместе за учебой, но некоторое время девушки посвящают своим любимым занятиям: приготовлению пиццы и торта. Пэт требуется 4 часа, чтобы испечь торт, и 2 часа, чтобы подать к столу пиццу (Крис соответственно 6 и 4 часа).
 - а. Каковы издержки упущенной возможности производства пиццы для каждой девушки? Кто обладает абсолютным преимуществом в приготовлении пиццы? Кто обладает сравнительным преимуществом в приготовлении пиццы?
 - б. Если Пэт и Крис будут обмениваться произведениями своего кулинарного искусства, кто из девушек предложит пиццу, а кто торт? Цена пиццы может быть выражена в кусках торта. Какова самая высокая цена, по которой можно обменять пиццу так, чтобы это было выгодно обоим соседкам? Какова самая низкая цена? Объясните.
5. Предположим, что в Канаде 10 млн рабочих, каждый из которых может производить 2 автомобиля или 30 т пшеницы в год.
 - а. Каковы альтернативные издержки производства автомобиля в Канаде? Каковы альтернативные издержки выращивания тонны пшеницы в Канаде? Объясните взаимосвязь между издержками упущенной возможности производства этих двух товаров.

- б. Начертите границу производственных возможностей Канады. Если Канада будет потреблять 10 млн автомобилей, сколько она будет выращивать пшеницы в отсутствие торговли? Отметьте эту точку на границе производственных возможностей.
- в. Теперь предположим, что США предлагают Канаде экспортировать 10 млн автомобилей в обмен на 20 т пшеницы за каждую автомашину. Увеличится ли потребление пшеницы в Канаде при реализации этой сделки? Отметьте эту точку на своем графике. Должна ли Канада заключить сделку?
6. Представим себе профессора, занятого написанием книги. Предположим, что он может и излагать на бумаге свои идеи, и собирать необходимый научный материал быстрее всех своих коллег в университете. Однако он платит определенную сумму одному из своих студентов за поиск необходимой информации в библиотеке. Разумно ли это? Объясните свой ответ.
7. Англия и Шотландия производят ячменные лепешки и свитера. Предположим, что английский рабочий производит 50 ячменных лепешек за час или 1 свитер. Допустим, что шотландский рабочий выпускает 40 ячменных лепешек за час или 2 свитера.
- а. Какая страна обладает абсолютным преимуществом в производстве каждого товара? Какая страна обладает сравнительным преимуществом?
- б. Если Англия и Шотландия решат торговать друг с другом, какой товар Шотландия будет продавать Англии? Объясните.
- в. Если бы шотландский рабочий мог производить только 1 свитер за час, получала бы Шотландия выгоду от торговли?
8. Еще раз вернемся к примеру фермера и владельца ранчо.
- а. Предположим, что использование новой технологии позволило фермеру повысить эффективность производства говядины, так что теперь для получения 1 кг мяса ему требуется затратить всего 2 часа. Каковы теперь будут альтернативные издержки производства мяса и картофеля? Изменится ли при этом сравнительное преимущество фермера?
- б. Если владелец ранчо предложит обменивать 3 кг мяса на 1 кг картофеля, то будет ли такая сделка выгодной для фермера? Объясните свой ответ.
- в. Предложите еще один вариант сделки, который бы устроил и фермера, и владельца ранчо.
9. Следующая таблица содержит данные о производственных возможностях двух городов:

	Выпуск пары красных носков на одного рабочего в час	Выпуск пары белых носков на одного рабочего в час
Бостон	3	3
Чикаго	2	1

- а. В отсутствие торговли, какой будет цена белых носков (выраженная через цену красных носков) в Бостоне? Какой будет эта цена в Чикаго?

- б. Какой из городов имеет абсолютное преимущество в выпуске носков каждого цвета? Какой из городов имеет сравнительное преимущество в этом показателе?
 - в. Если города наладят взаимную торговлю, то носки какого цвета будет экспортировать каждый из них?
 - г. Каков диапазон цен на товары, в котором возможна такая торговля?
10. Предположим, что все товары могут производиться в Германии за меньшее количество часов, чем во Франции.
- а. В каком смысле издержки производства всех товаров ниже в Германии, чем во Франции?
 - б. В каком смысле издержки производства какого-то товара ниже во Франции?
 - в. Если Германия и Франция будут торговать друг с другом, принесет ли это выгоду обоим странам?
11. Верны ли следующие утверждения? Объясните.
- а. «Две страны могут извлечь выгоду из торговли, даже если одна из стран обладает абсолютным преимуществом в производстве всех товаров».
 - б. «Некоторые очень одаренные люди обладают сравнительными преимуществами во всем, что они делают».
 - в. «Если торговля хороша для одного человека, она не может быть выгодной для другого».

Часть II

**СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ 1:
КАК РАБОТАЕТ РЫНОК**

Глава 4

РЫНОЧНЫЕ СИЛЫ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

В ЭТОЙ ГЛАВЕ ВЫ:

- ◆ Узнаете, что такое конкурентный рынок.
- ◆ Рассмотрите детерминанты спроса на конкурентном рынке.
- ◆ Проанализируете предложение товаров на конкурентном рынке.
- ◆ Увидите, как взаимодействие сил спроса и предложения ведет к установлению цены и объема выпуска товара.
- ◆ Рассмотрите ключевую роль цен в распределении ограниченных ресурсов рыночной экономики.

Когда во Флориде случаются заморозки, во всех супермаркетах США возрастает цена на апельсиновый сок. Если Новой Англии наконец-то повезло с летом, комнаты в отелях на побережье Карибского моря отдаются просто «даром». Когда войска ближневосточных государств занимают боевые позиции, в США начинают ползти вверх цены на бензин и снижается стоимость подержанных автомобилей. Что общего между всеми этими событиями? В каждом из них мы наблюдаем взаимодействия спроса и предложения.

«Спрос» и «предложение» — наиболее часто используемые в экономической теории понятия (по вполне уважительной причине). Ведь именно они приводят в движение «маховик» рыночной экономики. Спрос и предложение определяют и количество производимых товаров, и цены, по которым продаются продукты. Вы хотите знать, как какое-либо событие или принятый правительством закон повлияет на состояние экономики? Прежде всего проанализируйте его воздействие на спрос и предложение.

В этой главе мы анализируем теорию спроса и предложения, рассматриваем поведение покупателей и продавцов и их взаимодействия друг с другом. Мы разберем механизм формирования под воздействием сил спроса и предложения цен в рыночной экономике и их роль в аллокации (размещении) ограниченных экономических ресурсов.

Рынки и конкуренция

Термины «спрос» и «предложение» используются для описания поведения взаимодействующих на рынке людей. **Рынок** — это группа покупателей и продавцов определенного товара или услуги. Первые как группа определяют спрос на товар,

а вторые, и тоже как группа, — его предложение. Прежде чем приступить к анализу поведения покупателей и продавцов, мы рассмотрим значение понятия «рынок» и виды последнего.

Конкурентные рынки

Формы рынка многообразны. Иногда рынки прекрасно организованы — на рынках многих сельскохозяйственных продуктов покупатели и продавцы встречаются в строго определенное время в заранее обусловленном месте, а специальные работники помогают им установить цены и оформить продажи.

Гораздо чаще рынки хаотичны. Рассмотрим рынок мороженого в определенном городе. Никто не в силах предсказать, когда именно покупателю захочется полакомиться мороженым, а его продавцов можно встретить в самых неожиданных местах, да и предлагают они несколько отличающиеся сорта лакомства. Отсутствует аукционист, который называет цены на мороженое. Каждый продавец вывешивает свой прейскурант на продукт, а каждый покупатель самостоятельно решает, какое количество стаканчиков или пачек мороженого он приобретет в магазине.

Городской рынок мороженого (не отличающийся организацией) формируют группы его покупателей и продавцов. Каждый покупатель знает, что в городе есть несколько продавцов, у которых он имеет возможность выбрать определенный сорт мороженого, а каждый продавец знает, что его товар почти не отличается от продукта, предлагаемого конкурентами. Цена на мороженое и количество проданного продукта определяются не одним покупателем или продавцом. Как раз наоборот, цена и количество товара определяются всеми взаимодействующими на рынке покупателями и продавцами.

Городской рынок мороженого, как и большинство рынков в экономике, отличается высоким уровнем конкуренции. Под **конкурентным рынком** мы понимаем рынок, на котором взаимодействуют много покупателей и относительно большое число продавцов, поэтому каждый из них оказывает лишь незначительное воздействие на рыночную цену на товар. Контроль каждого продавца мороженого над уровнем цены ограничен, потому что подобные продукты предлагают и его конкуренты. У продавца почти нет причин запрашивать цену, меньшую, чем сложившаяся в данный момент времени на рынке; если же он установит более высокую цену, покупатели приобретут мороженое в другом месте. Аналогично ни один покупатель не имеет возможности повлиять на цену товара, потому что каждый приобретает лишь одно-два мороженых.

В этой главе мы рассмотрим взаимодействия покупателей и продавцов на конкурентных рынках и проанализируем воздействия сил спроса и предложения на количество проданного товара и его цену.

Конкуренция: совершенная и несовершенная

Предположим, что перед нами рынок, на котором царит *совершенная конкуренция*, которая определяется двумя основными характеристиками: 1) все предлагаемые продавцами товары примерно одинаковы и 2) число покупателей и поставщиков товаров настолько велико, что ни один из них не в силах повлиять на рыночную цену. Поскольку при совершенной конкуренции покупатели и продав-

цы должны принимать рыночную цену на товар как нечто данное, их называют *принимаящими цену*.

В реальной жизни под определение совершенной конкуренции прекрасно подходят такие рынки, как рынок пшеницы, когда тысячи фермеров продают зерно, а миллионы покупателей потребляют пшеницу и продукты из нее. Ни один покупатель или продавец не влияет на цену пшеницы, каждый принимает ее как данность.

В то же время на рынках многих товаров и услуг конкуренция является несовершенной. На некоторых рынках присутствует только один продавец, который и устанавливает цену. Такой поставщик называется *монополистом* (например, телевизионная кабельная компания небольшого городка или городского района, ведь ее телезрители не имеют возможности обратиться к другому провайдеру услуги).

На некоторых рынках оперируют несколько продавцов, которые далеко не всегда настроены на агрессивную конкуренцию. Такой тип рынка называется *олигополией*. Например, если авиаперевозки между двумя крупными городами осуществляют две-три компании, они попытаются избежать конкуренции, чтобы удержать цены на билеты на высоком уровне.

На некоторых рынках многие продавцы предлагают несколько различающиеся по своим характеристикам товары, а значит, у каждого поставщика есть возможность установить определенную цену. Такой рынок называют *рынком монополистической конкуренции*. Например, современный рынок программных продуктов предлагает нам множество конкурирующих текстовых редакторов, но каждый прикладной пакет отличается от всех остальных по своим свойствам и имеет определенную цену.

Несмотря на разнообразие типов рынков, мы начнем их изучение с рынка совершенной конкуренции, анализ которого не представляет особых затруднений. Более того, так как большинство рынков характеризуются той или иной степенью соперничества компаний-производителей, многие из уроков, которые мы получим, изучая спрос и предложение в условиях совершенной конкуренции, мы используем в анализе более сложных рынков.

Проверьте себя. Что такое рынок? Что означает, что рынок является конкурентным?

Спрос

Мы начинаем изучение рынков с поведения покупателей и рассмотрим, что определяет **объем спроса** на любой товар, то есть количество продукта, которое потребители желают и могут приобрести. Давайте еще раз вспомним о мороженом.

Факторы спроса

Рассмотрим ваш спрос на мороженое. Почему вы каждый месяц приобретаете определенное количество мороженого, какие факторы влияют на ваше решение?

Цена. Если цена на упаковку мороженого увеличится до \$20, вы, очевидно, ограничите его покупки и, возможно, компенсируете желание съесть что-нибудь холодненькое замороженным йогуртом. Если цена на упаковку упадет до 20 центов,

тов, вы позволите себе не одну, а две-три порции мороженого в день. Уровень спроса уменьшается, когда растет цена, и увеличивается, когда она падает; принято говорить, что объем спроса обратно пропорционален цене товара. Зависимость между ценой и объемом спроса справедлива для большинства товаров, фактически она настолько всеобъемлюща, что экономисты называют ее **законом спроса**: при прочих равных условиях, когда цена на товар возрастает, объем спроса на продукт уменьшается.

Доход. Как отразится на предъявляемом вами спросе на мороженое потеря вами работы? Весьма вероятно, что он снизится. Уменьшение дохода ведет к сокращению и ваших расходов: очевидно, что вам придется ограничить себя в потреблении некоторых, а скорее всего, большинства, товаров. Когда при снижении доходов потребителей спрос на товар уменьшается, такой продукт называют **нормальным товаром**.

Кроме нормальных, на рынке присутствуют и товары, спрос на которые возрастает, несмотря на то что доходы потребителей снижаются. Такие продукты называют **низшими товарами**. Пример низшего товара — поездки на автобусе. Если ваши доходы снижаются, вы откладываете покупку автомобиля, прекращаете пользоваться услугами такси и начинаете изучать маршруты движения городских автобусов.

Цены на взаимосвязанные товары. Предположим, что цена на замороженный йогурт снижается. В соответствии с законом спроса вы, вероятно, увеличите его закупки. В то же время вы, скорее всего, будете покупать меньше мороженого. Так как мороженое и замороженный йогурт относятся к классу холодных, сладких, кремообразных десертов, они удовлетворяют во многом схожие человеческие потребности. Если снижение цены одного товара ведет к уменьшению спроса на другой продукт, оба товара называют **субститутами (взаимозаменяющими)**. Другие пары товаров-субститутов составляют хот-доги и гамбургеры, свитера и теплые рубашки, билеты в кинотеатр и видеокассеты.

Предположим, что снижается цена на фруктовые сиропы. Согласно закону спроса, вы увеличите закупки этого товара. А поскольку вы предпочитаете потреблять их вместе с мороженым, вы будете покупать и больше пломбира, крем-брюле, шоколадного и т. д. Когда уменьшение цены одного товара ведет к повышению спроса на другой, такие товары называют **взаимодополняющими (комплементарными, комплементами)**. Другие пары комплементарных товаров образуют бензин и автомобили, компьютеры и программное обеспечение, горные лыжи и билеты на подъемники.

Вкусы. Самый очевидный фактор вашего спроса — ваши вкусы. Если вам нравится мороженое, вы покупаете его в огромных количествах. Обычно экономисты даже не пытаются объяснить вкусы людей, так как предпочтения формируются под воздействием исторических и психологических факторов, исследование которых не входит в предмет экономикс. Тем не менее экономисты изучают последствия изменения вкусов.

Ожидания. На ваш текущий спрос на товары и услуги могут повлиять связанные с будущим ожидания. Например, если вы ожидаете получить в следующем месяце в дополнение к стипендии денежный перевод от родителей, вы, возможно, не откажете себе в использовании некоторой части текущих сбережений на моро-

женое. Если вы узнали, что с завтрашнего дня цены на мороженое понизятся, сегодня вы, вероятно, купите его несколько меньше.

Расписание спроса и кривая спроса

Мы убедились, что количество потребляемого вами мороженого определяется несколькими переменными. Допустим, что все они, за исключением цены товара, являются константами, и проанализируем, как уровень цены влияет на объем спроса.

В табл. 4.1 приведены данные о том, сколько стаканчиков мороженого ежемесячно покупает Кэтрин при разных ценах на ее любимое лакомство. Если бы мороженое раздавали бесплатно, Кэтрин съедала бы 12 стаканчиков в месяц. При цене в \$0,5 за стаканчик Кэтрин приобретает 10 порций мороженого. С увеличением цены девушка позволяет себе все меньше лакомства. Когда цена достигает \$3, Кэтрин исключает мороженое из своего рациона. В табл. 4.1 представлено **расписание спроса**, иллюстрирующее зависимость между ценой товара и требуемым его количеством. (Экономисты используют термин «*расписание*», потому что таблица с параллельными столбцами чисел напоминает расписание движения поездов.)

Таблица 4.1. Расписание спроса Кэтрин

Цена за стаканчик мороженого, \$	Объем спроса на мороженое
0	12
0,50	10
1,00	8
1,50	6
2,00	4
2,50	2
3,00	0

График на рис. 4.1 построен по данным табл. 4.1. По обыкновению цена на мороженое отмечается по вертикальной оси, а количество требуемого продукта — по горизонтальной. Нисходящая линия, отражающая зависимость цены и объема спроса, называется **кривой спроса**.

Ceteris paribus

Когда вы видите любой график спроса, помните, что при его составлении многие переменные принимались за константы. Кривая спроса Кэтрин (рис. 4.1) демонстрирует, что происходит с количеством стаканчиков мороженого, которое ей требуется, при изменении исключительно цены продукта, при

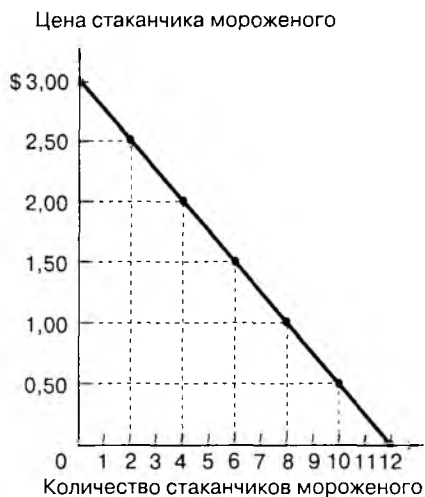


Рис. 4.1. Кривая спроса Кэтрин

условии, что доход девушки, ее вкусы, ожидания и цены взаимосвязанных с мороженым товаров постоянны.

Для того чтобы сказать, что все взаимосвязанные переменные, за исключением тех, которые изучаются в данный момент, принимаются за константы, экономисты используют термин *ceteris paribus*, что в переводе с латинского означает «при прочих равных условиях». Кривая спроса наклонена вниз, потому что *ceteris paribus* снижение цены означает увеличение спроса на товар.

Термин *ceteris paribus* используется по отношению к гипотетической ситуации, а в реальном мире многие переменные изменяются одновременно. По этой причине, когда мы применяем методику анализа спроса и предложения к реальным событиям, необходимо помнить, какие переменные мы принимаем за константы.

Рыночный спрос и индивидуальный спрос

До сих пор мы обсуждали индивидуальный спрос на товар. Чтобы проанализировать функционирование рынка, мы должны определить *рыночный спрос* — суммарное значение всех индивидуальных требований определенного товара или услуги.

В табл. 4.2 представлены данные о спросе на мороженое двух человек — Кэтрин и Николаса. Расписание спроса Кэтрин и Николаса показывает, сколько стаканчиков мороженого покупают юноша и девушка при каждой возможной цене. Рыночный спрос является суммой двух индивидуальных спросов.

В основе рыночного спроса лежит спрос индивидуальный, а значит, он определяется факторами, воздействующими на требования отдельных покупателей. Объем спроса на рынке зависит не только от цены товара, но также от доходов покупателей, их вкусов, ожиданий и цен на взаимосвязанные продукты и числа потребителей. (Если к Кэтрин и Николасу присоединятся еще несколько студентов, объем рыночного спроса при каждой возможной цене увеличится.) Расписание спроса в табл. 4.2 показывает, что происходит с объемом спроса, когда изменяется цена, а другие переменные принимаются за константы.

На рис. 4.2 представлена кривая спроса, соответствующая приведенному расписанию спроса. Заметьте, чтобы получить кривую рыночного спроса, мы суммируем индивидуальные кривые спроса по *горизонтали*. То есть, чтобы найти общее требуемое количество продукта при каждой возможной цене, мы складываем ин-

Таблица 4.2. Расписание индивидуальных и рыночного спроса

Цена стаканчика мороженого, \$	Кэтрин	Николас	Рынок
0	12	7	19
0,50	10	6	16
1,00	8	5	13
1,50	6	4	10
2,00	4	3	7
2,50	2	2	4
3,00	0	1	1

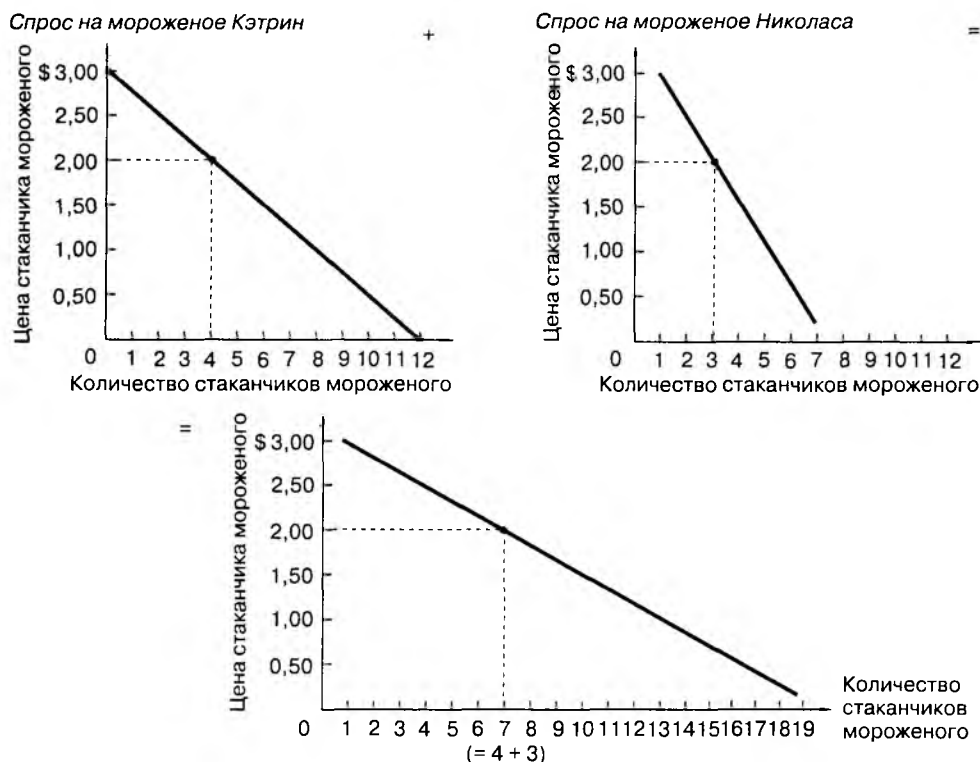


Рис. 4.2. Рыночный спрос как сумма индивидуальных требований

индивидуальные количества по горизонтальной оси индивидуальных кривых спроса. Поскольку нас интересует механизм функционирования рынка, мы будем обращаться к кривой рыночного спроса. Последняя показывает, как изменяется общий объем спроса на товар по мере изменения его цены.

Сдвиги кривой спроса

Предположим, что Американская ассоциация медиков неожиданно объявляет о новом открытии: люди, которые регулярно едят мороженое, живут дольше и обладают крепким здоровьем. Как повлияет на товарный рынок такое заявление экспертов? Очевидно, что под его воздействием изменятся вкусы людей и увеличится спрос на мороженое. При каждой возможной цене покупатели теперь требуют большее количество мороженого, а кривая спроса на продукт сдвигается вправо.

При каждом изменении любого неценового, воздействующего на спрос фактора кривая спроса смещается. Каждое изменение, которое увеличивает объем спроса на товар при любой возможной его цене, сдвигает кривую спроса вправо (рис. 4.3). Аналогично любое изменение, под воздействием которого объем спроса на товар при каждой возможной его цене уменьшается, приводит к смещению кривой спроса влево.



Рис. 4.3. Сдвиги кривой спроса

В табл. 4.3 перечислены переменные, которые определяют объем спроса на рынке и влияние их изменений на кривую спроса. В общем кривая спроса показывает, что происходит с объемом спроса на товар, когда его цена изменяется, а все другие переменные, влияющие на спрос, постоянны. Изменение одной из этих переменных приводит к сдвигу кривой спроса.

Таблица 4.3. Факторы спроса

Переменные, воздействующие на объем спроса	Изменение кривой спроса
Цена	Движение вдоль кривой спроса
Доход	Сдвиг кривой спроса
Цены на взаимодополняющие товары	Сдвиг кривой спроса
Вкусы	Сдвиг кривой спроса
Ожидания	Сдвиг кривой спроса
Количество покупателей	Сдвиг кривой спроса

Проверьте себя. Перечислите факторы спроса на пиццу. Приведите пример данных о спросе на пиццу и график с кривой спроса. Воздействие каких факторов приведет к сдвигу кривой спроса? Входит ли в их число повышение цены на пиццу?

Предложение

Обратимся к другой стороне рынка и проанализируем поведение продавцов. Под **объемом предложения** экономисты понимают количество любых товаров или услуг, которое поставщики желают и имеют возможность выставить на продажу. Давайте еще раз вернемся к рынку мороженого и рассмотрим факторы, определяющие объем предложения.

Факторы индивидуального предложения

Представьте, что вы управляете компанией «Радость студента», которая производит и продает мороженое. Что определяет количество мороженого, которое вы хотите произвести и продать? Вот некоторые возможные ответы.

Практикум**Два способа уменьшения числа курящих**

Очень часто мы слышим объявления о начале очередной кампании, направленной на уменьшение числа курящих. Экономистам известны по крайней мере два ведущих к поставленной цели способа.

Один из них направлен на сдвиг кривой спроса на сигареты и другие табачные изделия. Социальная реклама, обязательные предупреждения о вреде для здоровья на упаковках сигарет и запрещение рекламы сигарет на телевидении — вот мероприятия, которые могут привести к уменьшению объема спроса на сигареты при каждой возможной цене. В случае, если они имеют успех, кривая спроса на сигареты сдвигается влево (рис. 4.4 (а)). На графике кривая спроса сдвигается из положения D_1 в положение D_2 . При цене \$2 за пачку объем спроса снижается с 20 до 10 сигарет в день, что отражается в его перемещении из точки A в точку B . Если правительство повышает налог на сигареты и их цена увеличивается, мы наблюдаем движение спроса в другую точку кривой.

Кроме того, предпринимаются попытки повышения цен на сигареты. Если правительство, например, облагает налогом производство сигарет, компания-производитель перекладывает основную его тяжесть на плечи потребителей в форме более высоких цен. Повышение цен побуждает курящих уменьшить количество сигарет, которые они выкуривают. В этом случае уменьшение количества товара выражается не в сдвиге кривой спроса, а в движении к точке с более высокой ценой и меньшим количеством сигарет.

На графике при увеличении цены с \$2 до \$4 объем спроса уменьшается с 20 до 12 сигарет в день, что отражается в его перемещении из точки A в точку C (рис. 4.4 (б)).

Как изменение цены на сигареты влияет на число курящих? Исследования показали, что повышение цены на 10% приводит к снижению объема спроса на 4%. Выявлено, что высокую чувствительность к ценам на сигареты демонстрируют подростки: увеличение цены на 10% приводит к снижению объема спроса тинейджеров на 12%.

Связанным с данным вопросом является вопрос о том, как цена на сигареты влияет на стоимость таких наркотиков, как марихуана. Противники повышения налогов на сигареты утверждают, что табачные изделия и марихуана являются субститутами и что в случае повышения цен на первые спрос на «травку» увеличится. В то же время многие медики утверждают, что именно курение сигарет является первой ступенькой на пути приобщения к потреблению наркотиков. Результаты большинства исследований указывают на справедливость именно этой точки зрения: снижение цен на сигареты обычно приводит к увеличению числа курящих марихуану. Другими словами, табак и марихуана должны рассматриваться скорее как комплементы, а не субституты.



Как его остановить?

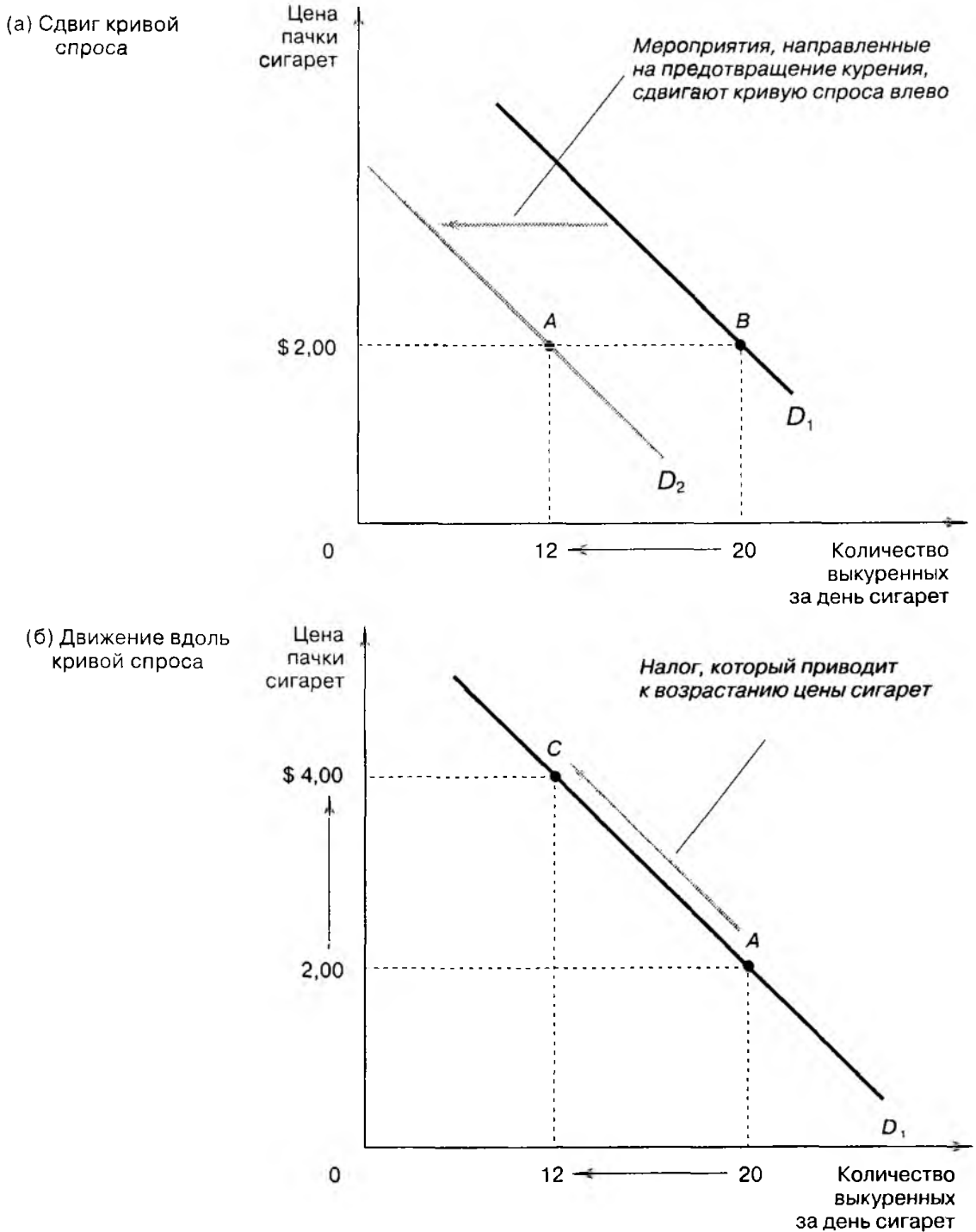


Рис. 4.4. Сдвиг кривой спроса и движение вдоль кривой

Если предупреждения на пачках сигарет убеждают курильщиков ограничить ежедневное количество сигарет, кривая спроса на сигареты сдвигается влево. На графике (а) кривая спроса сдвигается из положения D_1 в положение D_2 . При цене \$2 за пачку объем спроса снижается с 20 до 10 сигарет в день, что отражается в его перемещении из точки A в точку B. Если правительство повышает налог на сигареты и их цена увеличивается, мы наблюдаем движение спроса в другую точку кривой. На графике (б) при увеличении цены с \$2 до \$4 объем спроса уменьшается с 20 до 12 сигарет в день, что отражается в его перемещении из точки A в точку C.

Цена. Один из определяющих объем предложения мороженого факторов — его цена. В тех случаях, когда на продукт устанавливается высокая цена, прибыльность производства увеличивается и предложение товара возрастает. Ваша компания переходит на работу в две смены, вы покупаете новое оборудование и нанимаете дополнительных рабочих. Напротив, в случае установления низких цен на продукцию доходность бизнеса снижается и вы сокращаете выпуск мороженого. Возможно, вы даже захотите выйти из дела, и объем предложения вами товара сократится до нуля.

Так как увеличение цены ведет к росту объема предложения и его уменьшению при снижении цены, мы говорим, что объем предложения *прямо пропорционален* цене товара. Зависимость между ценой и объемом предложения называют **законом предложения**: при прочих равных условиях увеличение цены товара ведет к росту его предложения.

Цены на ресурсы. Для производства мороженого компания «Радость студента» использует различные ресурсы: молоко, сахар, добавки, производственное оборудование, здание и труд рабочих. Когда цена одного или нескольких ресурсов возрастает, производство становится менее прибыльным и фирма уменьшает предложение мороженого. Если цены на ресурсы значительно выросли, возможно, вам придется закрыть фирму, а значит, ваше предложение сократится до нуля. Таким образом, предлагаемое количество товара *обратно пропорционально* цене используемых для его производства ресурсов.

Технология. Технология превращения ресурсов в мороженое — еще одна детерминанта объема предложения. Внедрение автоматизированной производственной линии, например, привело бы к снижению затрат труда и издержек фирмы и увеличению объема предложения мороженого.

Ожидания. Предложение мороженого в настоящее время, возможно, зависит от ваших связанных с будущим ожиданий. Например, если вы считаете, что вскоре цена мороженого возрастет, вы уменьшите поставки и увеличите запасы готовой продукции.

Расписание предложения и кривая предложения

Рассмотрим, как влияет на объем предложения изменение цены продукции при постоянных ценах на ресурсы, неизменной технологии и стабильных ожиданиях. В табл. 4.4 представлено предложение продавца мороженого Бена при разных ценах на его товар. Если мороженое стоит меньше одного доллара, Бен свертывает предложение до нуля. По мере увеличения цены он предлагает все большее количество мороженого. Такого рода таблицы называют **расписанием предложения**.

На рис. 4.5 отражена зависимость между объемом предложения мороженого и его ценой. Кривая, отражающая зависимость между ценой товара и объемом его предложения, называется **кривой предложения**. Кривая направлена вверх, поскольку *ceteris paribus* более высокая цена означает увеличение объема предложения.

Рыночное и индивидуальное предложение

Как рыночный спрос является суммой спроса всех покупателей, рыночное предложение представляет собой совокупность предложений всех продавцов товара. В табл. 4.5 приведены данные о предложении двух производителей мороженого —

Таблица 4.4. Расписание предложения Бена

Цена стаканчика мороженого, \$	Число предлагаемых стаканчиков мороженого
0,00	0
0,50	0
1,00	1
1,50	2
2,00	3
2,50	4
3,00	5

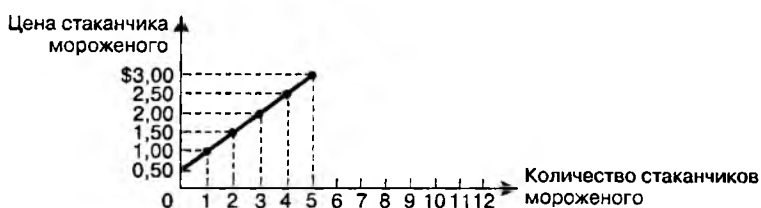


Рис. 4.5. Кривая предложения Бена

Бена и Джерри при каждой возможной цене товара. Рыночное предложение — это сумма индивидуальных предложений поставщиков.

Объем рыночного предложения зависит от факторов, которые определяют предложение отдельных продавцов: цены товара, цен на ресурсы, используемые для производства товара, уровня технологий и ожиданий, а кроме того, от количества поставщиков. (Если Бен или Джерри выйдут из дела, объем предложения мороженого на рынке снизится.) Расписание предложения (табл. 4.5) показывает изменение объема предложения при изменении цены товара, когда другие детерминирующие его переменные считаются постоянными.

На рис. 4.6 представлены кривые предложения, построенные по данным табл. 4.5. Как и в случае кривой спроса, для того чтобы получить кривую рыночного пред-

Таблица 4.5. Расписание индивидуального и рыночного предложений

Цена стаканчика мороженого, \$	Бен	Джерри	Рынок
0	0	0	0
0,50	0	0	0
1,00	1	0	1
1,50	2	2	4
2,00	3	4	7
2,50	4	6	10
3,00	5	8	13

ложения, мы суммируем кривые индивидуального предложения по горизонтали. То есть чтобы найти общий объем предложения при каждой возможной цене, мы суммируем индивидуальные предложения по горизонтальной оси индивидуальных кривых спроса. Кривая рыночного спроса отражает изменение общего объема предложения в соответствии с изменением цены товара.

Сдвиги кривой предложения

Предположим, что на рынке снижается цена на сахар. Как это изменение повлияет на предложение мороженого? Так как сахар используется в производстве мороженого, падение цены на этот продукт ведет к повышению прибыли производителей и увеличению предложения продукта: при каждой возможной цене продавцы стремятся увеличить выпуск. Таким образом, кривая предложения мороженого сдвигается вправо.

Изменение любого, за исключением цены товара, фактора, определяющего предложение, приводит к сдвигу кривой предложения. Любое изменение, которое ведет к увеличению объема предложения при каждой возможной цене, сдвигает кривую предложения вправо; любое изменение, которое уменьшает объем предложения при каждой возможной цене, приводит к смещению кривой предложения влево (рис. 4.7).

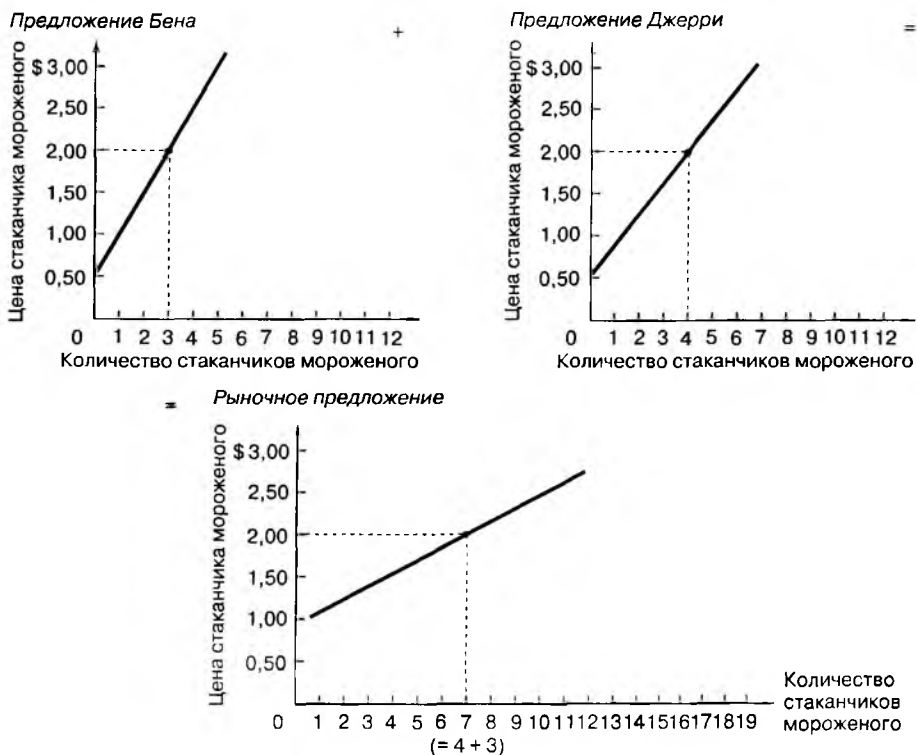


Рис. 4.6. Рыночное предложение как сумма индивидуальных предложений



Рис. 4.7. Сдвиги кривой предложения

В табл. 4.6 приведены переменные, определяющие объем предложения на рынке и их воздействие на кривую предложения. Поскольку на графике кривой предложения цена откладывается по вертикальной оси, то изменение цены мороженого соответствует не сдвигу кривой, а просто перемещению по ней. Когда же возникают изменения технологий, ожиданий, числа продавцов или цен на исходные ресурсы, то объем предложения для каждой цены товара изменяется; в результате происходит сдвиг кривой предложения.

Таким образом, кривая предложения показывает, что происходит с объемом предложения товара при изменении его цены при условии того, что другие факторы спроса остаются константами. Изменение одного из этих факторов приводит к сдвигу кривой предложения.

Таблица 4.6. Факторы, определяющие предложение

Переменные, влияющие на объем предложения	Изменение кривой предложения
Цена	Движение вдоль кривой предложения
Цены на ресурсы	Сдвиг кривой предложения
Технология	Сдвиг кривой предложения
Ожидания	Сдвиг кривой предложения
Количество продавцов	Сдвиг кривой предложения

Проверьте себя. Перечислите факторы предложения пиццы. Приведите пример данных о предложении пиццы и отобразите кривую предложения на графике. Приведите пример факторов, изменение которых приводит к сдвигу кривой предложения. Приведет ли к сдвигу кривой предложения изменение цены на пиццу?

Спрос и предложение

Мы проанализировали спрос и предложение по отдельности. Давайте объединим их и рассмотрим, как их взаимодействие определяет количество проданного на рынке товара и его цену.

Равновесие

На рис. 4.8 объединены кривые рыночного предложения и рыночного спроса. Заметьте, что они имеют только одну точку пересечения, которую принято называть рыночным **равновесием**. Цена, при которой две кривые пересекаются, называется **ценой равновесия** (или равновесной ценой), а количество предлагаемого товара — **равновесным объемом**. В нашем случае равновесная цена составляет \$2 за стаканчик, а равновесный объем — 7 стаканчиков мороженого.

Словарь определяет слово «равновесие» как ситуацию, в которой уравниваются разнонаправленные силы. Данное определение описывает и рыночное равновесие. *При равновесной цене количество товара, которое покупатели желают и имеют возможность приобрести, в точности соответствует объему продукции, который продавцы желают и имеют возможность продать.* Цену равновесия иногда называют ценой чистого рынка, потому что она удовлетворяет всех участников рынка: покупатели приобрели все, что они желали купить, а продавцы реализовали все товары, которые они стремились продать.

Действия покупателей и продавцов естественным образом движут рынок к равновесию спроса и предложения. Чтобы убедиться в справедливости данного тезиса, рассмотрим, что происходит, когда рыночная цена товара не соответствует равновесной цене.

Предположим, что рыночная цена товара превышает равновесную (график рис. 4.9 (а)). При цене \$2,50 за стаканчик объем предложения товара (10 стаканчиков) превышает объем спроса (4 стаканчика). Образуется **излишек товара**: установившаяся цена не позволяет поставщикам продать все, что они хотели, а ситуация называется **избыточным предложением**. Продавцы мороженого обнаруживают, что в морозильных камерах накопились излишки готовой продукции, которую они желали бы, но не имеют возможности реализовать. Они отвечают на избыточное предложение снижением цен, которые продолжают падение до тех пор, пока рынок не приходит в состояние равновесия.

Предположим, что установившаяся рыночная цена (\$1,50 за стаканчик мороженого) ниже цены равновесия. Ситуацию неудовлетворенного рыночного спроса иллюстрирует график (б) рис. 4.9. Так как рыночная цена \$1,50 меньше равновесной цены, объем спроса (10 стаканчиков) превышает объем предложения (4 стаканчика). Поскольку большое число покупателей желали бы приобрести ограниченное количество мороженого, поставщики, используя ситуацию дефи-



Рис. 4.8. Равновесие спроса и предложения

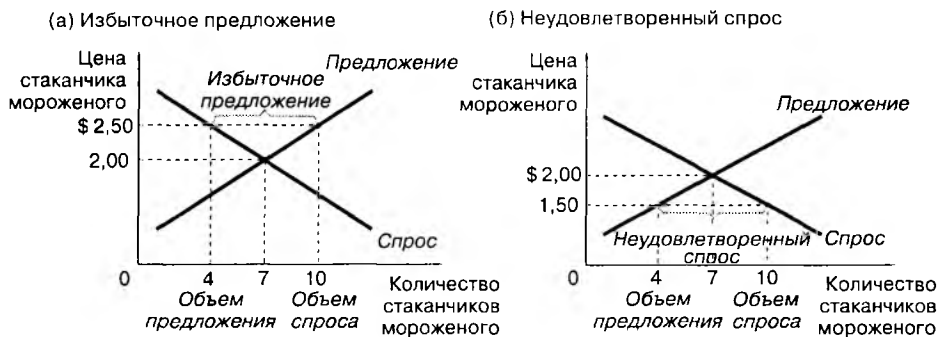


Рис. 4.9. Неравновесная рыночная ситуация

цита, поднимают цену. В обоих случаях изменение цены на товар подталкивает рынок к равновесию спроса и предложения.

Предположим, что установившаяся рыночная цена (\$1,50 за стаканчик) — ниже цены равновесия (рис. 4.9 (б)). Спрос на товар превышает предложение. На рынке складывается ситуация **дефицита товара**: покупатели не имеют возможности купить то количество товара, которое они желали бы приобрести при текущей цене. Возникает **неудовлетворенный спрос** (дефицит), когда покупателям приходится простаивать в длинных очередях, ожидая возможности приобрести желанные стаканчики с мороженым, которых явно не хватает. Огромные покупательские массы гоняются за ограниченным количеством товара, и продавцы отвечают на **неудовлетворенный спрос** повышением цен, сохраняя уровень предложения неизменным. Как только цена повышается, начинается движение рынка к равновесию.

Таким образом, совокупность действий множества продавцов и покупателей автоматически подталкивает рыночную цену на товар к равновесной цене. Как только на рынке устанавливается равновесие, покупателей и продавцов охватывает чувство удовлетворения, исчезает давление на цену и сверху и снизу. Скорость, с которой устанавливается равновесие, определяется рынком и тем, как быстро изменяются цены. На большинстве свободных рынков ситуации избыточного предложения и неудовлетворенного спроса — явления временные, поскольку цены, очевидно, стремятся к равновесному уровню. Данный феномен настолько всеобъемлющ, что иногда его называют **законом спроса и предложения**: цена любого товара стремится достичь такого уровня, когда предложение товара и спрос на товар уравниваются.

Три этапа анализа изменений равновесия

Мы рассмотрели, как взаимодействие спроса и предложения определяет равновесие рынка, которое, в свою очередь, детерминирует цену и количество производимого и приобретаемого товара. Конечно, равновесная цена и объем продукции зависят от положения кривых спроса и предложения. Когда какое-то событие приводит к сдвигу одной из кривых, рыночное равновесие нарушается и восста-

навливается на новом уровне. Анализ таких изменений, сравнение условий старого и нового равновесия называют *сравнительной статикой*.

Анализ событий, оказывающих воздействие на рыночную ситуацию, включает три этапа. Во-первых, необходимо определить, приводит ли рассматриваемое событие к сдвигу кривой спроса или предложения или к смещению обеих кривых. Во-вторых, мы определяем направление сдвига кривых (вправо или влево). В-третьих, мы используем график с кривыми спроса и предложения, который облегчает нам понимание влияния сдвигов на равновесную цену и объем предлагаемого и приобретаемого товара. Последовательность этих шагов представлена в табл. 4.7. Давайте рассмотрим применение этого метода в отношении различных событий, которые могут повлиять на ситуацию на рынке мороженого.

Таблица 4.7. Три шага сравнительной статике

1.	Определение сдвигов кривой спроса или кривой предложения (возможно, обеих кривых)
2.	Определение направления сдвига кривой
3.	Использование графика кривых спроса и предложения и анализ влияния сдвига на рыночное равновесие

Пример: изменение спроса. Предположим, что стоит жаркое лето. Как установившаяся погода влияет на рынок мороженого?

1. Жаркая погода воздействует на спрос; изменяются вкусы людей по отношению к мороженому. То есть количество мороженого, которое желали бы купить люди при каждой возможной цене, увеличивается. Кривая предложения не изменяется, поскольку погода не оказывает прямого влияния на фирмы — производители мороженого.
2. Так как жаркая погода приводит к тому, что желание людей приобрести мороженое возрастает, кривая спроса сдвигается вправо. Кривая спроса на продукт смещается из положения D_1 в положение D_2 (рис. 4.10). Сдвиг демонстрирует, что требуемое количество мороженого при каждой возможной цене возрастает.
3. Возрастание спроса обуславливает повышение цены равновесия с \$2,00 до \$2,50, а равновесного объема — с 7 до 10 стаканчиков (рис. 4.10). Другими словами, жаркая погода привела к возрастанию цены мороженого и количества проданного товара.



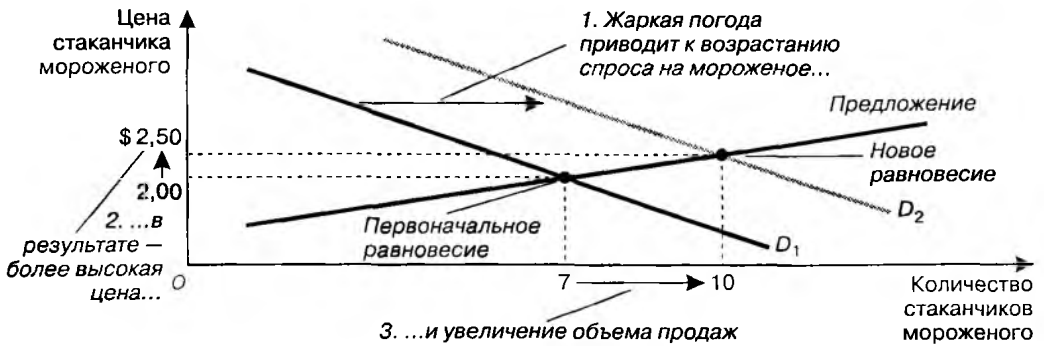


Рис. 4.10. Влияние возрастания спроса на равновесие

Сдвиги кривых и движение вдоль кривых. Заметьте, что, когда установление жаркой погоды приводит к увеличению цены на мороженое, количество товара, которое предлагают фирмы, возрастает, хотя кривая предложения не изменяется. В этом случае экономисты говорят, что происходит увеличение «объема предложения», а не изменение «предложения».

Под «предложением» понимается положение кривой предложения, в то время как под «объемом предложения» — количество поставщиков, предлагающих продукт. В нашем примере предложение не изменяется, потому что жаркая погода не сказывается на желании компаний изменить предложение при каждой возможной цене товара. Напротив, она приводит к изменению желаний потребителей приобрести определенное число стаканчиков мороженого при каждой возможной цене и, следовательно, к сдвигу кривой спроса. Увеличение спроса приводит к росту цены равновесия и, соответственно, повышению объема предложения, то есть движению вдоль кривой предложения.

В общем *сдвиг кривой* предложения называется изменением предложения, а *сдвиг кривой* спроса называется изменением спроса. Движение *вдоль* фиксированной кривой предложения называется изменением объема предложения, а движение *вдоль* фиксированной кривой спроса — изменением объема спроса.

Пример: изменение предложения. Предположим, что в следующем году, опять-таки летом, землетрясение привело к тому, что несколько фабрик мороженого прекратили работу. Как данное событие повлияет на рынок товара?

1. Землетрясение воздействует на кривую предложения. Количество продавцов уменьшается, что приводит к изменению объема производства и предложения мороженого при каждой возможной цене. Кривая спроса неизменна, поскольку землетрясение не влияет на объем мороженого, который желали бы приобрести домашние хозяйства.
2. Кривая предложения сдвигается влево, так как снижается общее количество компаний, желающих и способных предложить мороженое при каждой возможной цене. Уменьшение предложения приводит к сдвигу кривой предложения из положения S_1 в положение S_2 (рис. 4.11).

3. Смещение кривой предложения приводит к увеличению цены равновесия мороженого с \$2,00 до \$2,50; равновесный объем уменьшается с 7 до 4 стаканчиков. В результате землетрясения цена мороженого возрастает, а объем его продаж уменьшается.

Пример: одновременное изменение спроса и предложения. Теперь предположим, что стоит жаркая погода и одновременно происходит землетрясение. Анализируя это сочетание событий, мы еще раз делаем три шага.

1. Мы приходим к выводу, что смещаются и кривая спроса и кривая предложения. Жаркая погода приводит к сдвигу кривой спроса, поскольку изменяется объем мороженого, которое домашние хозяйства желали бы приобрести при каждой возможной цене. В то же время землетрясение детерминирует смещение кривой предложения, поскольку изменяется количество мороженого, которое желали бы продать фирмы при каждой возможной цене.
2. Кривые сдвигаются в том же направлении, что и в нашем предыдущем анализе: кривая спроса смещается вправо, кривая предложения — влево (рис. 4.12).
3. В зависимости от относительного размера сдвигов спроса и предложения возможны два варианта развития событий (рис. 4.12), но равновесная цена увеличивается в обоих случаях. На графике (а) существенно увеличивается спрос на мороженое, а предложение уменьшается незначительно, равновесный объем мороженого также увеличивается. Напротив, на графике (б) предложение значительно уменьшается, а спрос на мороженое возрастает на существенно меньшую величину, равновесный объем сокращается. Таким образом, произошедшие события определенно увеличивают цену мороженого, но их влияние на объем его продаж неоднозначно.

Резюме. Мы рассмотрели три примера использования кривых спроса и предложения для анализа изменения положения равновесия. Какое бы событие ни вызывало сдвиг одной из этих кривых или даже их обеих одновременно, вы можете применять известные теперь вам инструменты анализа для предсказания того, как данное событие повлияет на объем продаж и цену реализуемого товара в точке равновесия. В табл. 4.8 приведены прогнозируемые последствия любых соче-

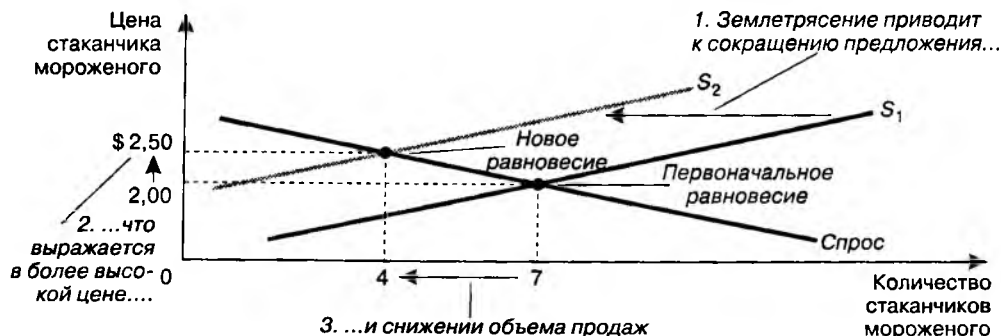


Рис. 4.11. Влияние сокращения предложения на равновесие

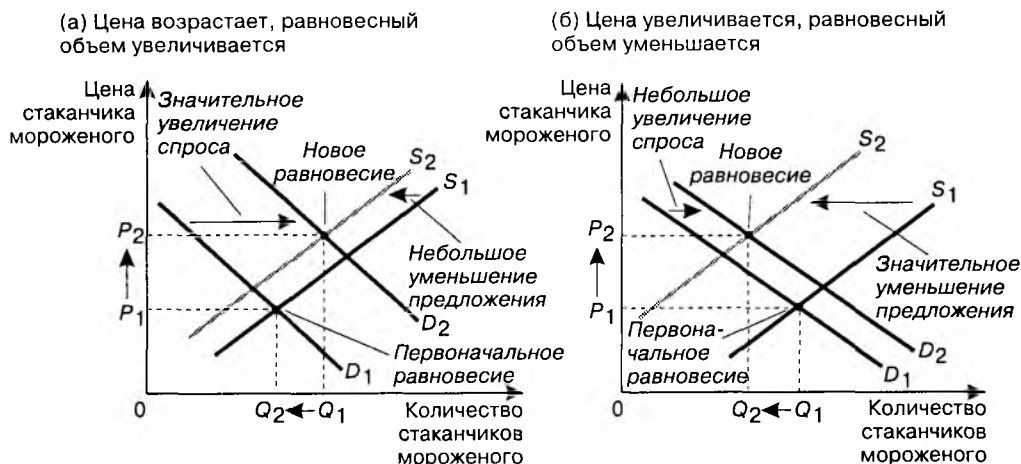


Рис. 4.12. Сдвиги спроса и предложения

Таблица 4.8. Влияние сдвигов спроса или предложения на цену (P) и объем (Q) товара

	Отсутствие изменений в предложении	Увеличение предложения	Сокращение предложения
Отсутствие изменений в спросе	P не изменяется Q не изменяется	P снижается Q возрастает	P возрастает Q снижается
Увеличение спроса	P возрастает Q возрастает	P неопределенная Q возрастает	P возрастает Q неопределенный
Сокращение спроса	P снижается Q снижается	P снижается Q неопределенный	P неопределенная Q снижается

таний сдвигов двух кривых. Для того чтобы убедиться в правильном понимании данного метода анализа, выберите любой результат из этой таблицы и попытайтесь объяснить, как он был получен.

Проверьте себя. Проанализируйте развитие событий на рынке пиццы в случае, когда начинается рост цен на помидоры. Рассмотрите ситуацию на рынке пиццы в случае, когда цены на гамбургеры сползают вниз.

Заключение: цены и аллокация ресурсов

Мы проанализировали взаимодействие спроса и предложения на рынке одного товара — мороженого. Полученные нами выводы применимы и к рынкам других товаров. Любая ваша покупка есть ваш личный вклад в величину спроса на конкретный товар. Если вы заняты поисками работы — вы участвуете в предложении труда. Так как спрос и предложение являются весьма распространенными экономическими феноменами, модель спроса и предложения — прекрасный аналитический инструмент, которым мы будем постоянно пользоваться и в следующих главах.

Новости

Капризы природы вызывают сдвиг кривой предложения

Согласно нашему анализу, природные катастрофы, обуславливающие уменьшение предложения, приводят к сокращению объема продаж товаров и повышению их цен. Ниже приводится один из пример экономических последствий капризов природы.

Четырехдневные заморозки в Калифорнии: урожай уничтожен — в рост пошли цены на цитрусовые

Тодд Пэрдам

Резкое четырехдневное похолодание привело к уничтожению свыше трети годового урожая цитрусовых в штате Калифорния, что нанесло ущерб фермерам на сумму свыше \$500 млн и стало причиной ожидаемого на следующей неделе трехкратного повышения цен на апельсины в местных супермаркетах.

Сухой, пронизывающий ветер с Аляски вызвал установление морозной погоды на всей территории штата — самой холодной с момента десятидневных заморозков в 1990 г. Фермеры тщетно пытались укрыть на ночь от холода фруктовые деревья, и, согласно сообщениям местных властей, в штате погибло около половины всего урожая апельсинов.

Калифорния обеспечивает около 80% потребляемых в Америке апельсинов и примерно 90% — лимонов, поэтому оптовые торговцы прогнозируют трехкратное увеличение цен на оранжевые плоды в ближайшие несколько дней. Цена на лимоны также неминуемо вырастет, а стоимость апельсинового сока изменится не столь существенно, так как основная часть используемых для переработки цитрусовых выращивается во Флориде.

По утверждениям оптовиков, на некоторых калифорнийских рынках цена на апельсины нового урожая, составлявшая 35 центов в прошлый четверг, во вторник достигла 90 центов.



Источник: «The New York Times», December 25, 1998, p. A1.

Один из *Десяти принципов экономикс*, о которых говорилось в главе 1, гласит, что рынки обычно представляют собой прекрасный способ организации экономической деятельности. Пока мы не имеем оснований оценить результаты функционирования рынков, так как сделали лишь первый шаг в анализе действия их механизмов. В любой экономической системе ограниченные ресурсы должны размещаться между конкурирующими за них субъектами. В рыночной экономике аллокация происходит под воздействием сил спроса и предложения, когда их взаимодействие определяет уровень цен на многие товары и услуги; цены, в свою очередь, являются сигналами, детерминирующими объем и направления ресурсных потоков.

Рассмотрим, к примеру, распределение такого ресурса, как полоса пляжа. Так как площадь прибрежной полосы ограничена, далеко не каждый желающий имеет возможность наслаждаться роскошью жизни на побережье. Кто получает этот ресурс? Те, кто имеют желание и возможность заплатить за него. Цена на земельные участки на побережье будет изменяться до тех пор, пока объем спроса на них

не будет полностью соответствовать объему предложения. В рыночной экономике цены — важнейшая часть механизма рациональной аллокации ресурсов.

Аналогичным образом цены определяют, кто именно будет производить каждый товар и в каком количестве. Рассмотрим, к примеру, фермерскую деятельность. Так как продукты питания необходимы для поддержания жизнедеятельности каждого человека, существенно важно, чтобы какая-то часть населения страны занималась сельскохозяйственным производством. Что определяет то, кто становится фермером, а кто занят в других отраслях? В свободном обществе отсутствуют государственные плановые органы, ответственные за принятие подобных решений и обеспечение необходимого предложения продуктов питания. В рыночной экономике аллокация работников зависит от решений миллионов свободных в выборе людей, и такая децентрализованная система отлично себя зарекомендовала. И прежде всего потому, что экономические решения принимаются под воздействием цен. Изменения цены на продукты питания и заработной платы фермеров (цена их труда) гарантируют достаточный уровень занятых в аграрной сфере.

Данная идея может показаться нелепой человеку, не познавшему на себе воздействий рыночной экономики. Экономика — большая группа людей, занятых взаимозависимыми видами деятельности. Почему децентрализованное принятие решений не заканчивается всеобщим хаосом? Кто или что координирует действия миллионов людей, возможности и желания которых постоянно изменяются? Где гарантии того, что должное быть сделанным будет совершено? На все эти вопросы есть единственный короткий ответ — цены. Если считать, что рыночная экономика управляется, по образному выражению Адама Смита, «невидимой рукой» рынка, то тогда система цен на товары и услуги может рассматриваться в качестве той дирижерской палочки, которая находится в этой длани-невидимке и направляет действия участников экономического оркестра.

Выводы

Экономисты используют модель спроса и предложения для анализа рыночной конкуренции. Конкурентный рынок характеризуется большим числом покупателей и продавцов, каждый из которых либо оказывает лишь незначительное влияние, либо вообще не воздействует на рыночную цену.



«Два доллара...



...и семьдесят пять центов.»

Кривая спроса отражает зависимость объема спроса на товар от его цены. Закон спроса гласит: если цена товара падает, то объем спроса возрастает; следовательно, кривая спроса является нисходящей.

Объем спроса определяют не только цена товара, но и другие факторы: доходы потребителей, их вкусы и ожидания, цены на взаимозамещающие и взаимодополняющие товары. Изменение любого из этих факторов обуславливает сдвиг кривой спроса.

Кривая предложения отражает зависимости объема предложения товара от уровня цены. Согласно закону предложения увеличение цены товара ведет к росту объема предложения, следовательно, кривая предложения имеет восходящий характер.

Объем предложения определяют не только цена товара, но и другие факторы: цены на ресурсы, технологии и ожидания рынка. Если один из этих факторов изменяется, то кривая предложения смещается.

Пересечение кривых спроса и предложения определяет рыночное равновесие. При равновесной цене объем спроса равен объему предложения.

Действия покупателей и продавцов естественным образом приводят к установлению рыночного равновесия. Когда рыночная цена товара превышает цену равновесия, рынок характеризуется избытком предложения, что обуславливает снижение цены на продукт. Если рыночная цена товара ниже цены равновесия, то рынок характеризуется неудовлетворенным спросом, что приводит к увеличению цены на продукт.

Чтобы проанализировать воздействие на состояние рынка некоего события, мы используем графики кривых спроса и предложения, рассматриваем его влияние на цену равновесия и равновесный объем. Анализ включает в себя три этапа. Во-первых, мы выясняем, приводит ли произошедшее событие к сдвигам кривой спроса или кривой предложения. Во-вторых, мы определяем, в каком направлении смещается кривая. В-третьих, мы сравниваем новое равновесное положение с первоначальным.

В рыночной экономике цены — это сигналы, на основании которых принимаются экономические решения и размещаются ограниченные ресурсы. Рыночная цена каждого товара — гарантия равновесия спроса и предложения. Равновесная цена определяет объемы потребления и производства товаров.

Основные понятия

Рынок	Конкурентный рынок	Объем спроса
Закон спроса	Нормальный товар	Низший товар
Товары-субституты	Взаимодополняющие товары	Расписание спроса
Кривая спроса	<i>Ceteris paribus</i>	Объем предложения
Закон предложения	Расписание предложения	Кривая предложения
Равновесие	Цена равновесия	Равновесный объем
Избыточное предложение	Неудовлетворенный спрос	Закон спроса и предложения

Вопросы

1. Что такое конкурентный рынок? Кратко опишите типы рынков, отличных от рынка с совершенной конкуренцией.
2. Что определяет количество товара, которое требуется покупателям?
3. Что такое кривая спроса и расписание спроса и как они связаны между собой? Почему кривая спроса является нисходящей?
4. Приводит ли изменение вкусов потребителей к движению вдоль кривой спроса или к сдвигу кривой спроса? Приводит ли изменение цены к движению вдоль кривой спроса или к сдвигу кривой спроса?
5. Предположим, что в силу снижения доходов граждан некоей страны в ней увеличивается потребление шпината. Является ли шпинат низшим или нормальным товаром? Что произойдет в этой ситуации с кривой спроса на шпинат?
6. Что определяет количество товара, которое предлагают продавцы?
7. Что такое расписание предложения и кривая предложения и как они взаимосвязаны? Почему кривая предложения имеет восходящий характер?
8. Приводит ли изменение в технологии производства к движению вдоль кривой предложения или к сдвигу кривой предложения? Приводит ли изменение цены товара к движению вдоль кривой предложения или к сдвигу кривой предложения?
9. Дайте определение рынка, находящегося в состоянии равновесия. Опишите силы, которые приводят рынок в равновесное состояние.
10. Пиво и пицца являются взаимодополняющими товарами, поскольку они часто потребляются совместно. Предположим, цена на пиво возрастает. Что происходит с предложением, спросом, объемом предложения, объемом спроса и ценой пиццы?
11. Охарактеризуйте роль цен в рыночной экономике.

Задания для самостоятельной работы

1. Объясните, используя графики спроса и предложения, каждое из следующих утверждений:
 - а. «Заморозки во Флориде приводят к повышению цен на апельсиновый сок во всех супермаркетах США».
 - б. «Когда в Новой Англии случается жаркое лето, то цены в гостиницах на побережье Карибского моря снижаются».
 - в. «Обострение политической обстановки на Ближнем Востоке приводит к росту цен на бензин и снижению цен на подержанные автомобили».
2. «Повышение спроса на ноутбуки означает увеличение объема спроса, а не увеличение объема предложения». Верно ли это утверждение? Объясните.
3. Рассмотрите рынок микроавтобусов. Определите, на какой из факторов, определяющих спрос или предложение, влияет каждое из перечисленных событий. Как оно воздействует на спрос или предложение?
 - а. Повышение рождаемости.

- б. Забастовка рабочих металлургической промышленности приводит к повышению цен на сталь.
- в. Крах фондового рынка негативно воздействует на уровень благосостояния населения.
4. Развитие современных технологий привело к значительному снижению себестоимости компьютерных микросхем. Как это повлияло на рынок компьютеров? Рынок программного обеспечения? Рынок пишущих машинок?
5. Используя графики спроса и предложения, покажите влияние следующих событий на рынок теплых рубашек США:
- а. Ураган в Южной Каролине уничтожает посевы хлопка.
- б. Снижается цена на кожаные куртки.
- в. Изобретаются новые вязальные машины.
6. Предположим, что в 2005 г. происходит увеличение числа новорожденных. Как это повлияет на стоимость услуг бэби-ситтеров в 2010 и 2015 гг.? (Подсказка: 5-летним детям нужны няни, а 15-летние подростки сами могут присматривать за малышами.)
7. Для хот-догов кетчуп является комплементарным товаром. Если цена на хот-доги возрастает, то что происходит с рынком кетчупа? Рынком помидоров? Рынком томатной пасты? Рынком апельсинового сока?
8. В разделе «Практикум» мы обсуждали способы уменьшения числа курящих людей, в том числе повышение налога на сигареты. Рассмотрите рынки других табачных изделий, таких как сигары и жевательный табак.
- а. Являются ли эти товары по отношению к сигаретам субститутами или компонентами?
- б. Используя графики спроса и предложения, покажите, что происходит на рынках сигар и жевательного табака при увеличении налога на сигареты.
- в. Если бы политики действительно хотели уменьшить предложение табака, какими действиями они могли бы подкрепить введение налога на сигареты?
9. Мы имеем следующие данные о спросе и предложении на рынке пиццы:

Цена, \$	Объем спроса	Объем предложения
4	135	26
5	104	53
6	81	81
7	68	98
8	53	110
9	39	121

Начертите кривые спроса и предложения. Каковы цена равновесия и равновесный объем на рынке пиццы? Если бы рыночная цена оказалась выше или ниже равновесной, то что заставило бы рынок прийти в состояние равновесия?

10. Поскольку плавленый сыр обычно намазывается на булочки, то эти продукты являются взаимодополняющими.
- Мы наблюдаем увеличение и равновесной цены сыра, и равновесной цены булочек. Что могло бы вызвать изменение — снижение цены муки или цены молока? Начертите график и объясните свой ответ.
 - Предположим, что равновесная цена плавленого сыра возросла, а равновесный объем булочек уменьшился. Чем это вызвано — увеличением цены муки или цены молока? Начертите график и объясните свой ответ.
11. Предположим, что цена билетов на баскетбольные матчи с участием команды вашего колледжа определяется рыночными силами. Данные о спросе и предложении выглядят следующим образом:

Цена, \$	Объем спроса	Объем предложения
4	10000	8000
8	8000	8000
12	6000	8000
16	4000	8000
20	2000	8000

- Начертите кривые спроса и предложения. Что необычного вы заметили в кривой предложения? Чем вы это объясните?
- Каковы равновесные цена и количество билетов?
- Ваш колледж планирует на следующий год увеличить прием студентов на 5000. Для дополнительных студентов расписание спроса будет выглядеть следующим образом:

Цена, \$	Объем спроса
4	4000
8	3000
12	2000
16	1000
20	0

Используйте исходное расписание и расписание спроса для новых студентов для построения общего расписания спроса для колледжа в целом. Какими будут новые равновесные значения цены билета и объема предложений?

12. В одной из статей в «The New York Times» описывалась успешная маркетинговая кампания производителей шампанского из Франции. В статье отмечалось, что «многие руководители испытывали головокружение от высоких цен на шампанское. Но они опасались, что резкий скачок цен повлечет за собой спад спроса и соответственно снижение цен». Какая ошибка была допущена автором статьи при анализе этой ситуации? Проиллюстрируйте свой ответ графически.

- б. Забастовка рабочих металлургической промышленности приводит к повышению цен на сталь.
- в. Крах фондового рынка негативно воздействует на уровень благосостояния населения.
4. Развитие современных технологий привело к значительному снижению себестоимости компьютерных микросхем. Как это повлияло на рынок компьютеров? Рынок программного обеспечения? Рынок пишущих машинок?
5. Используя графики спроса и предложения, покажите влияние следующих событий на рынок теплых рубашек США:
- Ураган в Южной Каролине уничтожает посевы хлопка.
 - Снижается цена на кожаные куртки.
 - Изобретаются новые вязальные машины.
6. Предположим, что в 2005 г. происходит увеличение числа новорожденных. Как это повлияет на стоимость услуг бэби-ситтеров в 2010 и 2015 гг.? (Подсказка: 5-летним детям нужны няни, а 15-летние подростки сами могут присматривать за малышами.)
7. Для хот-догов кетчуп является комплементарным товаром. Если цена на хот-доги возрастает, то что происходит с рынком кетчупа? Рынком помидоров? Рынком томатной пасты? Рынком апельсинового сока?
8. В разделе «Практикум» мы обсуждали способы уменьшения числа курящих людей, в том числе повышение налога на сигареты. Рассмотрите рынки других табачных изделий, таких как сигары и жевательный табак.
- Являются ли эти товары по отношению к сигаретам субститутами или комплементариями?
 - Используя графики спроса и предложения, покажите, что происходит на рынках сигар и жевательного табака при увеличении налога на сигареты.
 - Если бы политики действительно хотели уменьшить предложение табака, какими действиями они могли бы подкрепить введение налога на сигареты?
9. Мы имеем следующие данные о спросе и предложении на рынке пиццы:

Цена, \$	Объем спроса	Объем предложения
4	135	26
5	104	53
6	81	81
7	68	98
8	53	110
9	39	121

Начертите кривые спроса и предложения. Каковы цена равновесия и равновесный объем на рынке пиццы? Если бы рыночная цена оказалась выше или ниже равновесной, то что заставило бы рынок прийти в состояние равновесия?

10. Поскольку плавленый сыр обычно намазывается на булочки, то эти продукты являются взаимодополняющими.
- Мы наблюдаем увеличение и равновесной цены сыра, и равновесной цены булочек. Что могло бы вызвать изменение — снижение цены муки или цены молока? Начертите график и объясните свой ответ.
 - Предположим, что равновесная цена плавленого сыра возросла, а равновесный объем булочек уменьшился. Чем это вызвано — увеличением цены муки или цены молока? Начертите график и объясните свой ответ.
11. Предположим, что цена билетов на баскетбольные матчи с участием команды вашего колледжа определяется рыночными силами. Данные о спросе и предложении выглядят следующим образом:

Цена, \$	Объем спроса	Объем предложения
4	10000	8000
8	8000	8000
12	6000	8000
16	4000	8000
20	2000	8000

- Начертите кривые спроса и предложения. Что необычного вы заметили в кривой предложения? Чем вы это объясните?
- Каковы равновесные цена и количество билетов?
- Ваш колледж планирует на следующий год увеличить прием студентов на 5000. Для дополнительных студентов расписание спроса будет выглядеть следующим образом:

Цена, \$	Объем спроса
4	4000
8	3000
12	2000
16	1000
20	0

Используйте исходное расписание и расписание спроса для новых студентов для построения общего расписания спроса для колледжа в целом. Какими будут новые равновесные значения цены билета и объема предложений?

12. В одной из статей в «The New York Times» описывалась успешная маркетинговая кампания производителей шампанского из Франции. В статье отмечалось, что «многие руководители испытывали головокружение от высоких цен на шампанское. Но они опасались, что резкий скачок цен повлечет за собой спад спроса и соответственно снижение цен». Какая ошибка была допущена автором статьи при анализе этой ситуации? Проиллюстрируйте свой ответ графически.

Глава 5

ЭЛАСТИЧНОСТЬ И ЕЕ ПРИМЕНЕНИЕ

В ЭТОЙ ГЛАВЕ ВЫ:

- ◆ Узнаете о значении эластичности спроса.
- ◆ Рассмотрите факторы, воздействующие на эластичность спроса.
- ◆ Узнаете об эластичности предложения.
- ◆ Проанализируете факторы, определяющие эластичность предложения.
- ◆ Примените концепцию эластичности к анализу трех различных рынков.
- ◆ Рассмотрите последствия политики правительства, устанавливающего верхний и нижний пределы цен.

Представьте, что вы — фермер, занимающийся выращиванием пшеницы. Так как весь ваш доход составляет выручка, получаемая от продажи зерновых, вы прикладываете максимум усилий для повышения отдачи принадлежащей вам земли. Вы следите за погодой и состоянием почвы, проверяете поля на наличие вредителей и заболеваний, изучаете новейшие достижения в области сельского хозяйства. Вы знаете, что чем больше пшеницы вы вырастите, тем больше зерна вы продадите и тем выше будет ваш доход и уровень жизни.

Однажды вы услышали о важном открытии. Исследователи с агрономического факультета местного университета вывели новый сорт пшеницы, позволяющий увеличить сбор зерна на 20%. Как вы отреагируете на эту новость? Должны ли вы использовать новый сорт? Повысится ли в этом случае ваш уровень жизни? В этой главе, используя основные инструменты экономикс — спрос и предложение, — мы получим удивительные ответы на, казалось бы, простейшие вопросы.

На конкурентном рынке пшеницы восходящая кривая предложения представляет поведение поставщиков, а нисходящая кривая спроса — поведение потребителей. Цена товара изменяется до тех пор, пока объемы спроса и предложения на товар не уравновешиваются. Использование методов анализа спроса и предложения как инструмента, позволяющего оценить влияние открытия семеноводов на рынок пшеницы, предполагает важное дополнение — концепцию *эластичности*. Введение понятия эластичности меры реакции покупателей и продавцов на изменения условий рынка позволяет нам повысить точность анализа спроса и предложения.

Эластичность спроса

В процессе анализа детерминантов спроса (глава 4), мы отметили, что при повышении доходов покупателей, когда возрастают цены на товары-субституты или снижаются цены на взаимодополняющие продукты, потребители желали бы получить больше количество товара по более низкой цене. Здесь мы рассматривали спрос прежде всего с качественной, а не с количественной стороны, анализировали *направление* изменения объема спроса, а не его *величину*. Измеряя реакцию спроса на изменение определяющих его факторов, экономисты используют концепцию *эластичности*.

Эластичность спроса по цене и ее детерминанты

Закон спроса утверждает, что уменьшение цены товара вызывает увеличение объема спроса на него. **Эластичность спроса по цене** определяет реакцию объема спроса на изменение цены товара. Спрос на товар называется *эластичным*, если при изменении цены объем спроса существенно изменяется. Спрос называется *неэластичным*, если при изменении цены объем спроса изменяется незначительно.

Что определяет эластичность или неэластичность спроса на товар? Так как спрос на любой товар зависит от предпочтений потребителей, эластичность товара по цене определяется множеством формирующих человеческие желания экономических, социальных и психологических факторов. Тем не менее, основываясь на анализе реальных явлений, мы имеем возможность назвать некоторые общие определяющие ценовую эластичность спроса на товар правила.

Товары первой необходимости и предметы роскоши. Спрос на товары первой необходимости характеризуется низкой эластичностью спроса по цене, в то время как спрос на предметы роскоши — высокой эластичностью. Вряд ли большие значительно сократят количество посещений доктора, даже если цена медицинских услуг постоянно возрастает. Напротив, увеличение цен на яхты ведет к значительному уменьшению объема спроса. Причина заключается в том, что большинство индивидов рассматривают посещение врача как необходимость, а владение яхтой — как роскошь. Конечно, отнесение нами продукта к товарам первой необходимости или предметам роскоши определяется не его внутренними качествами, а покупательскими предпочтениями. Для заядлого любителя морских походов, обладающего богатырским здоровьем, парусная лодка — предмет первой необходимости с неэластичным спросом, а посещение врача — роскошь, характеризующаяся высокой эластичностью по цене.

Доступность близких товаров-заменителей. Товары, у которых есть близкие субституты, отличаются более эластичным спросом, потому что потребители имеют возможность без особых затруднений использовать один продукт вместо другого. Например, легко взаимозаменяемыми продуктами являются масло и маргарин. Небольшой рост цены на масло при неизменности стоимости маргарина приведет к значительному уменьшению объема продаж первого. Напротив, так как куриные яйца — продукт, у которого отсутствуют близкие заменители, спрос на них, вероятно, менее эластичен, чем спрос на масло.

Определение рынка. Эластичность спроса на товар зависит от нашего определения границ любого рынка. Более узко определенный рынок характеризуется и

более эластичным спросом в сравнении с широко определенным рынком, на котором гораздо проще найти товары-субституты. Например, продукты питания как широкая товарная категория обладают практически неэластичным спросом, поскольку не имеют заменителей. Мороженое — более узкая товарная категория — характеризуется и относительно эластичным спросом, так как его проще заменить другими десертами. Ванильное мороженое, очень узкая категория, характеризуется весьма эластичным спросом, так как другие виды мороженого — практически совершенные его субституты.

Временной горизонт. На длительных отрезках времени значение эластичности спроса по цене товаров повышается. Когда цена на бензин возрастает, объем спроса на него первые несколько месяцев уменьшается незначительно, но со временем человек приобретает более экономичный автомобиль, чаще пользуется общественным транспортом или переезжает ближе к месту работы. Рассматривая динамику спроса на бензин в течение нескольких лет, мы приходим к выводу, что его потребление значительно уменьшится.

Расчет эластичности спроса по цене

Экономисты рассчитывают ценовую эластичность спроса как отношение изменения объема спроса, выраженного в процентах, к изменению цены, выраженному в процентах:

$$\text{Ценовая эластичность спроса} = \frac{\text{Изменение объема спроса, \%}}{\text{Изменение цены, \%}}$$

Предположим, что цена стаканчика мороженого выросла с \$2,00 до \$2,20 и теперь вы покупаете не 10 стаканчиков, а 8 пачек мороженого в месяц. Мы рассчитываем изменение цены, выраженное в процентах, как

$$\text{Изменение цены} = \frac{\$2,20 - \$2,00}{\$2,00} \times 100\% = 10\%.$$

Аналогичным образом мы определяем изменение объема спроса на мороженое, выраженного в процентах, как

$$\text{Изменение объема спроса} = \frac{10 - 8}{10} \times 100\% = 20\%.$$

В этом случае эластичность спроса по цене составит

$$\text{Ценовая эластичность спроса} = \frac{20\%}{10\%} = 2.$$

В нашем примере эластичность спроса на мороженое по цене, равная 2, означает, что изменение объема спроса в два раза больше, чем изменение цены на товар.

Так как объем спроса на товар обратно пропорционален его цене, знак изменения объема спроса, выраженного в процентах, всегда противоположен знаку выраженного в процентах изменения цены. В нашем примере изменение цены товара, выраженное в процентах, составляет плюс 10% (увеличение цены), а изменение

объема спроса, выраженное в процентах, составляет минус 20% (уменьшение спроса). По этой причине эластичность спроса по цене иногда считают отрицательным числом. В этой книге мы будем следовать общепринятой практике и считать ценовую эластичность положительным числом (математики назвали бы ее *абсолютным значением*). При этом условии большее значение эластичности спроса на товар по цене означает пропорционально большее изменение объема спроса на него по сравнению с изменением цены.

Метод средней точки: более совершенный способ расчета процентных изменений и эластичности

Если вы попытаетесь рассчитать эластичность спроса по цене между двумя точками кривой спроса, вы быстро заметите досадную проблему: значение эластичности рассчитанной от точки *A* до точки *B*, не совпадает со значением эластичности, рассчитанной от точки *B* до точки *A*. Рассмотрим, например, следующие данные:

Точка *A*: Цена товара = \$4,

Количество товара = 120.

Точка *B*: Цена = \$6,

Количество = 80.

При движении вдоль по кривой из точки *A* в точку *B* цена возрастает на 50%, количество товара уменьшается на 33%, что означает: эластичность спроса по цене составляет $33/50$, или 0,66. Напротив, при движении из точки *B* в точку *A* цена снижается на 33%, а количество возрастает на 50%, что означает: эластичность спроса по цене составляет $50/33$, или 1,5.

Один из способов обхода возникающей проблемы — использование *метода средней точки*, предполагающего определение эластичности как отношения изменения значения цены в начальной и конечной точках (в процентах) к значению средней точки кривой. Например, цена \$5 — средняя точка между \$4 и \$6. Следовательно, при движении от точки \$4 до точки \$6 цена возрастает на 40%. (Почему? Потому что $(\$6 - \$4)/\$5 \times 100\% = 40\%$.) Аналогично при движении от \$6 до \$4 цена снижается на 40%.

Поскольку метод средней точки позволяет получить значение изменений, которое не зависит от направления движения по кривой, его очень часто используют для расчета эластичности спроса по цене между двумя точками. В нашем примере средняя точка между точками *A* и *B* составляет:

Средняя точка: Цена = \$5, Количество = 100.

Согласно методу средней точки, при движении из точки *A* в точку *B* цена возрастает на 40%, а количество сокращается на 40%. Аналогично при движении из точки *B* в точку *A* цена снижается на 40%, а количество возрастает на 40%. В обоих направлениях эластичность спроса по цене равна 1.

Используя метод средней точки, мы получаем возможность выразить ценовую эластичность спроса на товар между двумя точками, которые мы обозначим как Q_1P_1 и Q_2P_2 , следующей формулой:

$$\text{Эластичность спроса по цене} = \frac{(Q_2 - Q_1) / [(Q_2 + Q_1) / 2]}{(P_2 - P_1) / [(P_2 + P_1) / 2]}$$

В числителе мы имеем выраженное в процентах изменение количества товара, рассчитанное по методу средней точки, а в знаменателе — процентное изменение цены на него, исчисленное с помощью того же метода. Вы можете использовать данную формулу в тех случаях, когда у вас возникнет необходимость расчета эластичности.

В этой книге мы будем не так часто обращаться к данному методу. Для наших целей сущность эластичности — реакция объема спроса на изменение цены — более важна, чем ее расчет.

Виды кривых спроса

Обычно экономисты классифицируют кривые спроса в соответствии с их эластичностью. Спрос на товар оценивается как *эластичный*, когда значение его эластичности больше 1 (изменение количества товара, выраженное в процентах, относительно выше, чем изменение его цены, выраженное в процентах). Спрос оценивается как *неэластичный*, когда значение его эластичности меньше 1 (изменение количества товара относительно ниже изменения цены на него). Если эластичность равна 1, то есть относительное количество товара изменяется в точном соответствии с изменением цены, спрос характеризуется *единичной эластичностью*.

Эластичность спроса по цене показывает зависимость объема спроса на товар от изменения цены; следовательно, она тесно связана со значением наклона кривой (см. обсуждение вопроса о наклоне кривой и эластичности в приложении к главе 2). Весьма полезно следовать правилу «большого пальца»: чем более пологая кривая спроса, проходящая через данную точку, тем выше эластичность спроса; чем более крутая кривая спроса, проходящая через данную точку, тем меньше эластичность спроса по цене.

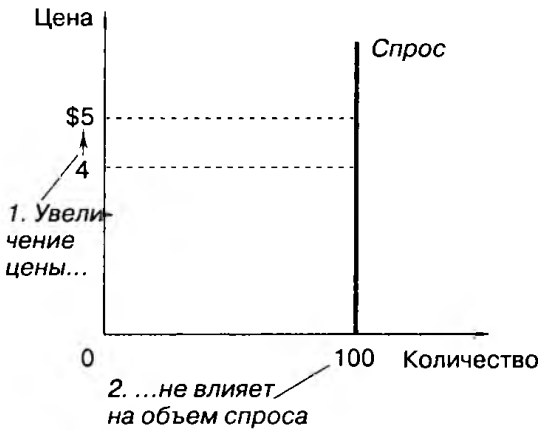
На рис. 5.1 представлены пять видов кривой спроса. В экстремальном случае нулевой эластичности спрос на товар совершенно неэластичен, а кривая спроса вертикальна (при каждой возможной цене предлагаемое количество товара не изменяется). По мере роста эластичности кривая спроса становится все более полой. В экстремальном случае совершенно эластичного спроса эластичность спроса по цене стремится к бесконечности. В этом случае кривая спроса горизонтальна по отношению к оси абсцисс, что отражает тот факт, что небольшие изменения цены ведут к значительному изменению объема спроса.

Совокупная выручка и ценовая эластичность спроса

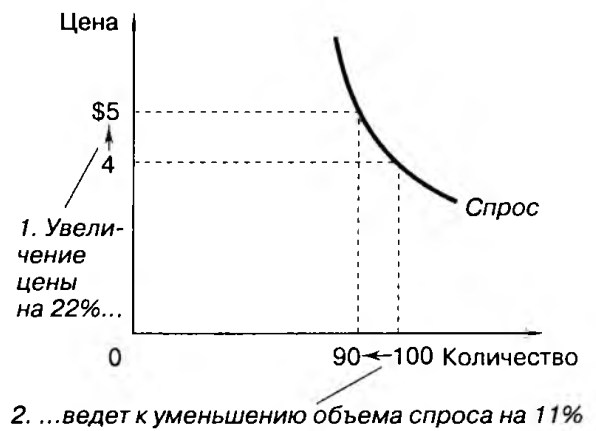
Анализируя изменения рыночного спроса или предложения, нам необходимо рассмотреть воздействие на них такой переменной, как **совокупная выручка**, — денежной суммы, уплаченной покупателями и полученной продавцами товара. На любом рынке совокупная выручка равна $P \times Q$: цене товара, умноженной на количество проданных его единиц. Графически совокупная выручка (рис. 5.2) представлена прямоугольником под кривой спроса, высота которого равна P , а длина — Q . Площадь прямоугольника, рассчитываемая как $P \times Q$, равна совокупной выручке, полученной на этом рынке. Если $P = \$4$, а $Q = 100$, совокупная выручка равна $\$4 \times 100$, или $\$400$.

Как изменяется совокупная выручка при движении вдоль кривой спроса? Ответ зависит от эластичности спроса на товар по цене. Если спрос неэластичен

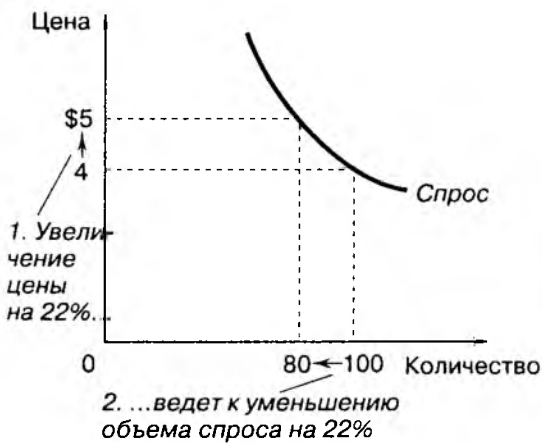
(а) Совершенно неэластичный спрос: эластичность равна 0



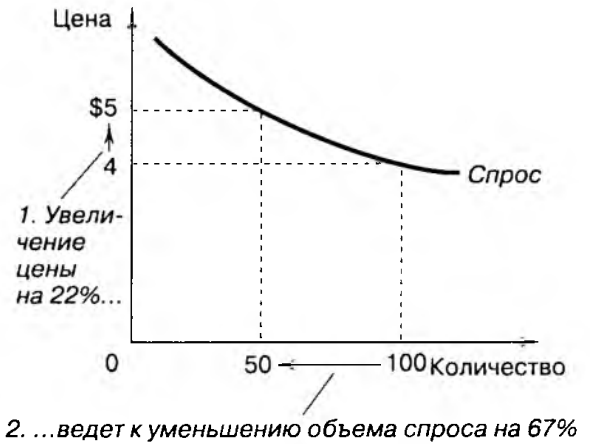
(б) Неэластичный спрос: эластичность меньше 1



(в) Спрос, характеризующийся единичной эластичностью: эластичность равна 1



(г) Эластичный спрос: эластичность больше 1



(д) Совершенно эластичный спрос: эластичность стремится к бесконечности

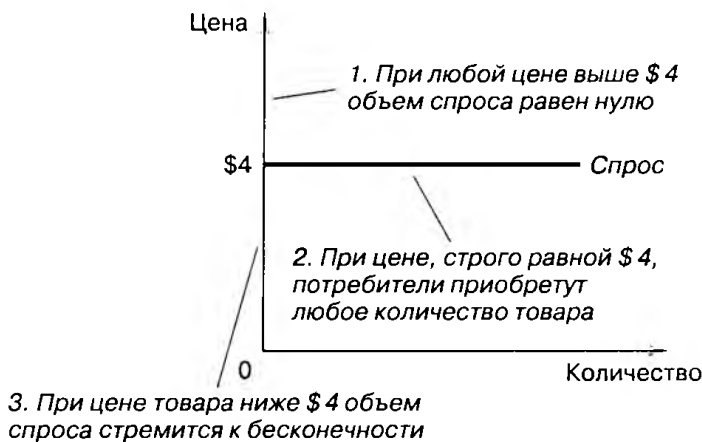


Рис. 5.1. Эластичность спроса по цене

(рис. 5.3), увеличение цены приведет к увеличению совокупной выручки. Увеличение цены с \$1 до \$3 приводит к уменьшению объема спроса со 100 до 80 единиц, а совокупная выручка возрастает со \$100 до \$240. Рост цены товара ведет к возрастанию производства P и Q , поскольку уменьшение Q относительно меньше, чем увеличение P .

Если спрос эластичен, мы получаем противоположный результат: увеличение цены приводит к уменьшению совокупной выручки. Например, если цена на товар выросла с \$4 до \$5, объем спроса уменьшается с 50 до 20 единиц, а совокупная выручка сокращается с \$200 до \$100 (рис. 5.4). Так как спрос эластичен, уменьшение объема спроса настолько велико, что перекрывает увеличение цены на товар. То есть увеличение цены ведет к уменьшению производства P и Q , потому что уменьшение Q относительно больше, чем увеличение P .

Хотя примеры, приведенные на рис. 5.3 и 5.4, являются, скорее, крайними случаями, они иллюстрируют общее правило:

- ◆ Когда эластичность спроса по цене меньше 1, увеличение цены товара приводит к росту совокупной выручки, а уменьшение цены приводит к ее сокращению.
- ◆ Когда ценовая эластичность спроса больше 1, увеличение цены товара приводит к сокращению совокупной выручки, а уменьшение цены — к ее возрастанию.
- ◆ В особых случаях, когда ценовая эластичность спроса равна 1, изменение цены на товар не влияет на совокупную выручку.

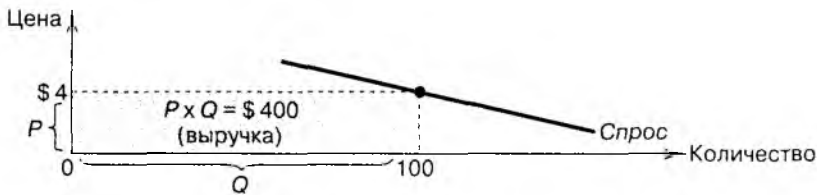


Рис. 5.2. Совокупная выручка

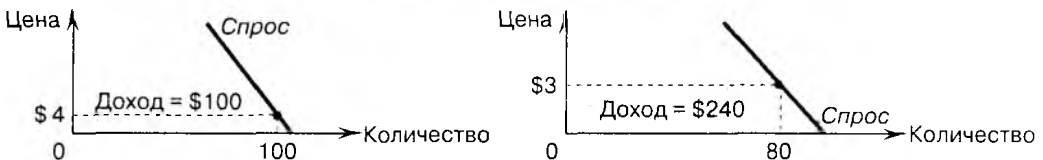


Рис. 5.3. Изменение совокупной выручки при изменении цены: неэластичный спрос

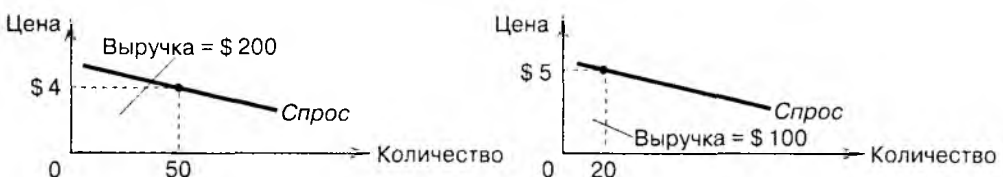


Рис. 5.4. Изменение совокупной выручки при изменении цены: эластичный спрос

Эластичность и совокупная выручка на линейной кривой спроса

Далеко не всегда кривые спроса характеризуются постоянной эластичностью на всем своем протяжении. Пример кривой спроса с переменной эластичностью — прямая на рис. 5.5. Линейная кривая спроса имеет постоянный наклон. Вспомните, что наклон кривой определяется как отношение изменения цены к изменению количества товара. В этом случае наклон кривой спроса — константа, так как каждое увеличение цены на один доллар приводит к уменьшению объема спроса на 2 единицы.

Но постоянный наклон кривой спроса не означает, что константой будет являться и ее эластичность. Причина заключается в том, что наклон — это отношение *изменения* двух переменных, в то время как эластичность — отношение *изменения переменных, выраженного в процентах*. Рассмотрим представленное в табл. 5.1. расписание спроса прямой спроса на рис. 5.5 и расчеты эластичности спроса по цене. В точках низких цен и высокого объема спроса кривая спроса неэластична. В точках высоких цен и небольшого объема спроса кривая спроса эластична.

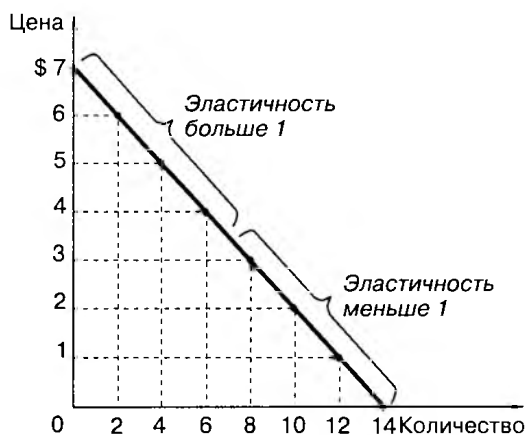


Рис. 5.5. Линейная кривая спроса

В табл. 5.1 представлены и данные о совокупной выручке в каждой точке кривой спроса, иллюстрирующие взаимосвязи между совокупной выручкой и эластичностью. Когда цена товара равна \$1, например, спрос на него неэластичен, а увеличение цены до \$2 приводит к росту совокупной выручки. Когда цена товара равна \$5, спрос эластичен, а рост цены до \$6 приводит к снижению совокупной

Таблица 5.1. Расчет эластичности линейной кривой спроса

Цена, \$	Количество	Совокупная выручка (цена × количество)	Изменение цены, %	Изменение объема спроса, %	Эластичность	Характеристика спроса
0	14	0	200	15	0,1	Неэластичен
1	12	12	67	18	0,3	Неэластичен
2	10	20	40	22	0,6	Неэластичен
3	8	24	29	29	1,0	Единичная эластичность
4	6	24	22	40	1,8	Эластичен
5	4	20	18	67	3,7	Эластичен
6	2	12	15	200	13,0	Эластичен
7	0	0				

выручки. При цене от \$3 до \$4 эластичность спроса равна 1, а совокупная выручка одинакова при каждой цене.

Другие типы эластичности

Помимо эластичности спроса по цене для описания поведения покупателей на рынке экономисты используют и другие типы эластичности.

Эластичность спроса по доходу. Одни из самых интересных показателей — **эластичность спроса по доходу**, то есть зависимость объема спроса на товар от изменения дохода потребителей. Эластичность по доходу рассчитывается как

$$\text{Эластичность спроса по доходу} = \frac{\text{Изменение объема спроса, \%}}{\text{Изменение дохода, \%}}$$

Как мы отмечали в главе 4, большинство товаров относятся к категории *нормальных*: увеличение дохода потребителей приводит к росту объема спроса на них. Так как объем спроса и доход изменяются в одном направлении, нормальные товары характеризуются положительной эластичностью по доходу. Некоторые

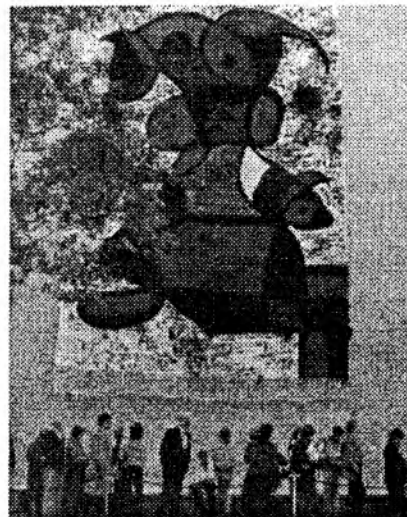
Практикум

Цена билета в музей

Представьте себе, что вас назначили на должность куратора крупного художественного музея. Финансовый директор сообщает, что музей испытывает дефицит средств, и предлагает вам подумать об изменении цены на входные билеты, что приведет к увеличению совокупной выручки. Что вы будете делать? Вы рекомендуете повысить цену на билеты или, наоборот, будете настаивать на ее снижении?

Ваши действия должны определять эластичность спроса на билеты. Если спрос на посещение музея неэластичен, увеличение цены на билеты выразится в росте совокупной выручки. Если спрос высокоэластичен, назначение более высоких цен на билеты приведет к сокращению доходов музея. В последнем случае вам необходимо снизить цену на билеты, и увеличение числа посетителей приведет к росту совокупной выручки.

Чтобы оценить эластичность спроса по цене, необходимо провести исследование показателей посещаемости музея по мере изменения цены. Возможно, вам поможет информация о посещаемости различных музеев по стране, однако не забывайте, что вам придется учесть воздействие факторов, влияющих на число посетителей, — погоду, население города, число туристов, размер экспозиции, — чтобы изолировать влияние цены. Анализ полученных данных позволит вам оценить эластичность спроса по цене и принять решение о необходимых мерах, которые позволят улучшить финансовое положение музея.



Насколько короче оказалась бы очередь, если бы администрация повысила цену на билеты?

Новости

По дороге с эластичностью

Как фирма-владелица платных автомобильных дорог, должна устанавливать цены на свои услуги? Ответ на вопрос требует понимания свойств кривой спроса и эластичности.

Для того кто решил установить будку для взимания платы за проезд по дороге, цена действительно имеет значение

Стивен Перлстейн

Каждая компания должна решить: какая цена на предлагаемый товар обеспечит ей максимум прибыли?

Ответ не всегда очевиден: увеличение цены на товар нередко ведет к сокращению объема продаж, так как чувствительные к цене потребители либо ищут замену продукту, либо просто обходятся без него. Степень чувствительности потребителей к цене каждого товара различна. Фокус заключается в том, чтобы найти для каждого из них точку, в которой достигается идеальное соответствие объема прибыли и объема продаж.

Сегодня поиском магической точки заняты владельцы новой скоростной дороги между Лисбургом и международным аэропортом Вашингтона. Они планировали, что плата за проезд по участку протяженностью 30 км составит \$2 из расчета, что предлагаемой услугой воспользуются 34 тыс. автомобилистов, не желающих коротать время в пробках на близлежащем общественном шоссе номер 7. Вскоре после того как строительство обошедшейся в \$350 млн дороги, получившей название «Зеленое шоссе», было закончено, компания обнаружила, что только 12 тыс. потребителей (третья часть от запланированного количества) готова выкладывать \$2 ради экономии 20 минут...

Плата за проезд была снижена до \$1, и количество поездок практически вышло на запланированный уровень. Пока «Зеленое шоссе» приносит убытки, но новое положение компании на кривой спроса несколько лучше, чем при его открытии. Сегодня средняя ежедневная выручка составляет \$22 тыс., что на \$7 тыс. больше, чем в период объявления «специальной» платы за проезд в \$1,75. Возможно, что владельцы дороги снизят плату еще ниже, чтобы получить больший доход.

В конце концов, когда прошлой весной цена была понижена на 45%, через три месяца объем выручки увеличился на 200%. По аналогии снижение платы за проезд с \$1 до \$0,75 приведет к увеличению числа поездок до 38 тыс., а ежедневной средней выручки — до \$29 тыс. Проблема, конечно, состоит в том, что такое соотношение цены и объема продаж сохраняется не при каждой цене; вот почему установить оптимальную цену так сложно...

Экономисты Клиффорд Уинстон из *Brookings Institution* и Джон Кэлфи из *American Enterprise Institute* провели исследование проблемы платы за проезд... Они опросили 1170 американцев, каждому из которых было предложено выбрать между меньшим временем поездки и более высокой платой за нее. Ученые пришли к выводу о том, что потребители, высоко оценивавшие возможность уменьшения времени поездки, сокращали его, пользуясь общественным транспортом, переезжая поближе к месту работы или выбирая фирму, на которой им предоставляли гибкий график. Напротив, те, кто вынужден был ежедневно передвигаться на значительные расстояния, терпимее относились к дорожным заторам и согласны были уплатить за возможность сэкономить лишний час, только не более 20% часовой заработной платы.

Результаты исследования К. Уинстона и Дж. Кэлфи помогают объяснить, почему первоначальная плата за проезд по «Зеленому шоссе» и планируемый объем поездок были слишком высоки: заплатить \$2 за экономию 20 минут были склонны индивиды, зарабатывавшие не менее \$30 в час (около \$60 тыс. в год).

Источник: «The Washington Post», October 24, 1996, p. E1.

товары и услуги, например поездки на автобусе, относятся к *низшим товарам*: увеличение дохода потребителей ведет к уменьшению объема спроса. Так как объем спроса и доход изменяются в разных направлениях, низшие товары характеризуются отрицательной эластичностью по доходу.

Эластичность по доходу нормальных товаров существенно различается. Товары первой необходимости, такие как одежда и продукты питания, характеризуются низкой эластичностью, так как потребители, вне зависимости от размеров своих денежных поступлений, вынуждены приобретать хотя бы некоторые из них. Предметы роскоши, такие как икра и меха, характеризуются высокой эластичностью, потому что снижение доходов потребителей наталкивает их на мысль, что они могут обойтись и без несоизмеримо дорогих товаров.

Перекрестная эластичность спроса по цене. Для определения того, как объем спроса на один товар зависит от изменений цены другого продукта, экономисты используют показатель **перекрестной эластичности спроса по цене**. Он рассчитывается как процентное изменение объема спроса первого товара на процентное изменение цены второго товара. Таким образом:

$$\text{Перекрестная эластичность спроса по цене} = \frac{\text{Процентное изменение объема спроса на товар 1}}{\text{Процентное изменение объема спроса на товар 2}}$$

Знак величины перекрестной эластичности зависит от того, являются ли рассматриваемые товары субститутами или они взаимодополняют друг друга. Как мы определили в главе 4, взаимозаменяющими являются товары, которые могут использоваться один вместо другого — например, гамбургеры и хот-доги. Увеличение цены на хот-доги побуждает людей покупать больше гамбургеров. Поскольку цена на хот-доги и спрос на гамбургеры изменяются в одном направлении, то для этих товаров перекрестная эластичность по цене будет положительной. В то же время комплементарными являются товары, которые обычно используются совместно — например, компьютеры и программное обеспечение. Для таких товаров перекрестная эластичность по цене будет отрицательной, что отразится на сокращении спроса на программное обеспечение в случае увеличения цен на компьютеры.

|| Проверьте себя. Дайте определение *эластичности спроса по цене*. Объясните взаимосвязь между совокупной выручкой и эластичностью спроса по цене.

Эластичность предложения

Рассматривая факторы, определяющие предложение (глава 4), мы отметили, что объем предложения увеличивается в тех случаях, когда возрастает цена товара, снижаются цены на ресурсы или улучшается технология производства. Чтобы перейти от качественного к количественному анализу предложения, мы воспользуемся концепцией эластичности.

Эластичность предложения по цене и определяющие ее факторы

Закон предложения утверждает, что повышение цены на товар ведет к увеличению объема его предложения. **Эластичность предложения по цене** отображает степень изменения объема предложения при изменении цены. Предложение товара называется *эластичным*, если изменение цены ведет к существенному изменению объема его предложения. Предложение называется *неэластичным*, если изменение цены незначительно влияет на предлагаемое количество товара.

Ценовая эластичность предложения зависит от возможности продавцов гибко варьировать объемы производимой продукции. Например, прибрежная полоса земли характеризуется неэластичным предложением, поскольку расширить ее практически невозможно. Напротив, такие товары, как книги, автомобили и телевизоры, характеризуются эластичным предложением, поскольку фирмы-производители имеют возможность при повышении цен на продукцию значительно увеличить выпуск.

Ключевая детерминанта, определяющая ценовую эластичность предложения на большинстве рынков, — *рассматриваемый временной период*. Предложение обычно более эластично в долгосрочном, чем в краткосрочном периоде. Компаниям требуется некоторое время на расширение или сокращение производственных мощностей. Таким образом, в краткосрочном периоде объем предложения слабо реагирует на изменения цен. Напротив, достаточно протяженный отрезок времени позволяет компаниям ввести в строй новые производства или закрыть старые, а значит, в долгосрочном периоде объем предложения существенно реагирует на изменения цен.

Расчет эластичности предложения по цене

Теперь, когда мы имеем некоторое представление о том, что такое ценовая эластичность предложения, попробуем быть более точными. Экономисты рассчитывают эластичность предложения товара по цене как отношение изменения объема предложения, выраженного в процентах, к изменению цены на продукт, выраженному в процентах.

То есть

$$\text{Ценовая эластичность предложения} = \frac{\text{Изменение объема предложения, \%}}{\text{Изменение цены товара, \%}}$$

Предположим, что цена 1 л молока возросла с \$2,85 до \$3,15, а ежемесячный объем производства увеличился с 9 тыс. л до 11 тыс. л. Используя метод средней точки, рассчитываем изменение цены товара, выраженное в процентах, как

$$\text{Процентное изменение цены} = \frac{(3,15 - 2,85)}{3,0} \times 100\% = 10\%.$$

Подобным образом мы рассчитываем процентное изменение предложения:

$$\text{Процентное изменение предложения} = \frac{(11\,000 - 9\,000)}{10\,000} \times 100\% = 20\%.$$

В этом случае эластичность предложения по цене составит:

$$\text{Эластичность предложения по цене} = \frac{20\%}{10\%} = 2,0.$$

В нашем примере эластичность равняется 2,0; следовательно, объем спроса на молоко изменяется в два раза быстрее изменения цены.

Виды кривых предложения

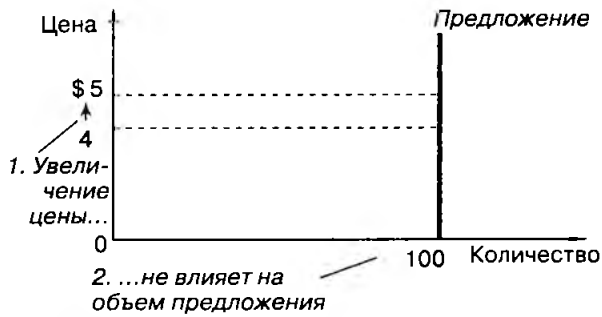
Ценовая эластичность предложения определяет изменение объема предложения товара при изменении его цены, что находит отражение в самых разных кривых (рис. 5.6). Равная нулю эластичность (*товар совершенно неэластичен по цене*) соответствует вертикальной кривой предложения, когда объем предложения не зависит от уровня цены на товар. По мере увеличения эластичности кривая предложения становится более полой, объем предложения изменяется в большей пропорции, чем цены. *Совершенно эластичное предложение* имеет место, когда ценовая эластичность предложения товара стремится к бесконечности. В этом случае кривая предложения горизонтальна; незначительное изменение цены товара приводит к очень большому изменению объема предложения.

На некоторых рынках эластичность предложения товара изменяется по мере движения по кривой предложения. На рис. 5.7 представлен обычный случай для отрасли с ограниченными производственными мощностями. Для более низких уровней объема предложения эластичность предложения по цене высока, а производители быстро реагируют на изменение цены товара. В этом регионе фирмы обладают избыточными производственными мощностями, бездействующими часть дня или весь день. Небольшое увеличение цены товара позволяет увеличить степень загрузки оборудования и прибыли фирм. По мере увеличения объема предложения производители приближаются к полному использованию мощностей. Как только мощности предприятий загружены полностью, дальнейшее увеличение объема выпуска требует новых инвестиций. Для того чтобы компании приняли решение о целесообразности дополнительных расходов, цена на товар должна вырасти весьма существенно. Следовательно, предложение становится менее эластичным.

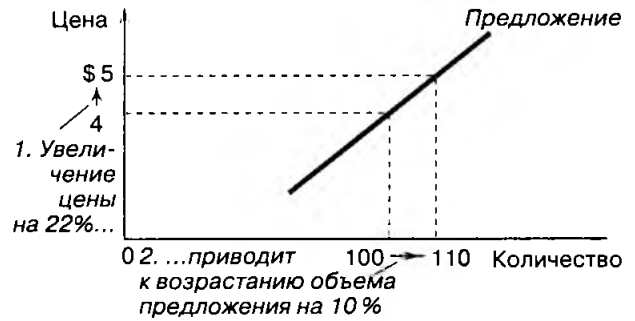
Обратимся к рис. 5.7. Когда цена товара увеличивается с \$3 до \$4 (на 29% согласно результатам использования метода средней точки), объем предложения возрастает со 100 до 200 единиц (увеличение составляет 67%). Объем предложения товара увеличивается в значительно большей пропорции, чем его цена; эластичность по цене кривой предложения больше 1. Напротив, когда цена товара увеличивается с \$12 до \$15 (+22%), объем предложения увеличивается с 500 до 525 единиц (+5%). В этом случае объем предложения увеличивается в меньшей пропорции, чем цена, поэтому эластичность меньше 1.

Проверьте себя. Дайте определение эластичности предложения по цене. Объясните, почему эластичность предложения в краткосрочном периоде может отличаться от эластичности предложения в долгосрочном периоде.

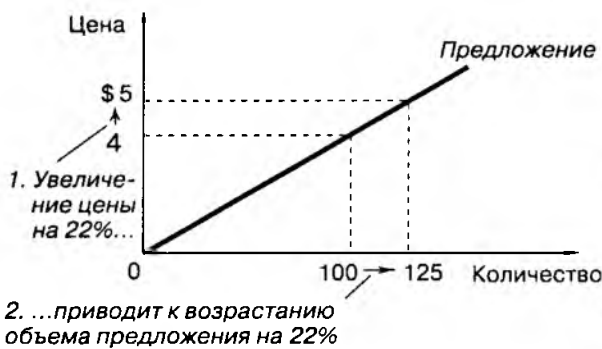
(а) Совершенно неэластичное предложение: эластичность равна 0



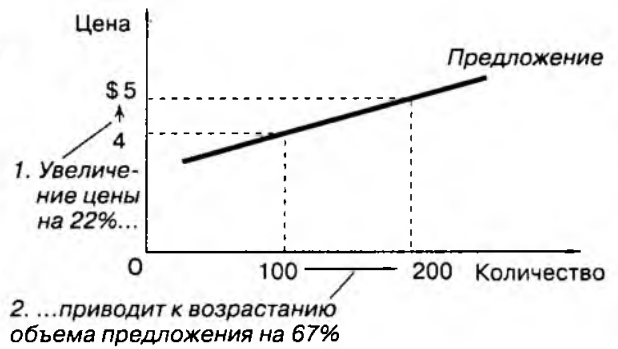
(б) Неэластичное предложение: эластичность меньше 1



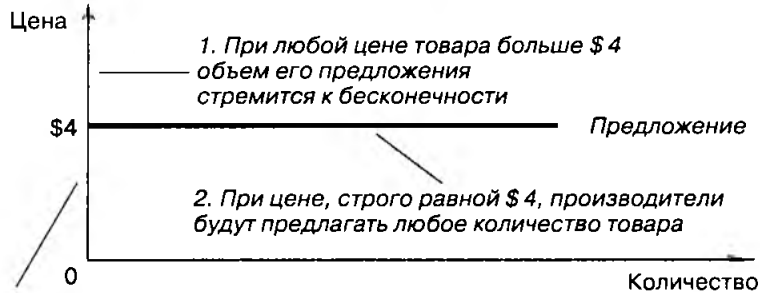
(в) Единичное эластичное предложение: эластичность равна 1



(г) Эластичное предложение: эластичность больше 1



(д) Совершенно эластичное предложение: эластичность стремится к бесконечности



3. При цене товара ниже \$4 объем предложения количества товара равен нулю

Рис. 5.6. Эластичность предложения по цене

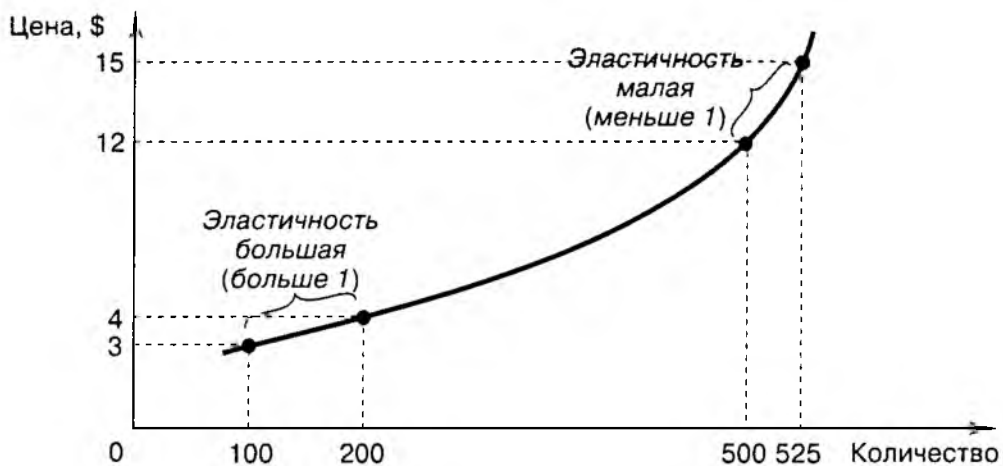


Рис. 5.7. Возможное изменение эластичности по цене кривой предложения

Три примера практического применения спроса и эластичности

Могут ли новости об увеличении урожайности зерновых ввергнуть фермеров в тревогу? Почему Организации стран – экспортеров нефти (*OPEC*) не удалось сохранить высокие цены на добываемое сырье? Увеличит или уменьшит запрет на наркотики число преступлений, совершаемых на этой почве? Возможно, вам покажется, что эти вопросы не имеют между собой ничего общего. Но каждый из них относится к рынкам, на которых взаимодействуют предложение и спрос. Мы используем для ответа на эти вопросы гибкие инструменты анализа спроса, предложения и эластичности.

Могут ли новости об увеличении урожайности ввергнуть фермеров в тревогу?

Давайте вернемся к вопросу, поставленному в начале главы. Как повлияет на фермеров, специализирующихся на выращивании пшеницы, и на рынок пшеницы появление нового высокоурожайного ее сорта? Вспомните, что поиск ответа на такого рода вопросы должен включать три шага (глава 4). Во-первых, мы рассматриваем сдвиги кривой спроса или кривой предложения. Во-вторых, мы отвечаем на вопрос о направлении сдвига кривой. В-третьих, для того чтобы наглядно представить изменения в равновесии рынка, мы используем графики спроса и предложения.

Прежде всего мы делаем вывод о том, что появление нового сорта пшеницы влияет на кривую предложения. Так как объем пшеницы, получаемый с каждого гектара земли, увеличивается, фермеры будут поставлять большие объемы пшеницы при каждой возможной цене. Другими словами, кривая предложения сдвигается вправо. Положение кривой спроса не изменяется, поскольку данное событие никак не влияет на желание потребителей покупать продукты из пшеницы при каждой возможной цене. Итак, кривая предложения сдвигается из положения S_1 в положение S_2 , количество проданной пшеницы увеличивается со 100 до 110, а ее цена снижается с \$3 до \$2 (рис. 5.8).

Как внедрение новой технологии отражается на положении фермеров? Рассмотрим, что происходит с совокупной выручкой аграриев, которая равна $P \times Q$, произведению цены пшеницы на объем продаж. Появление нового сорта позво-

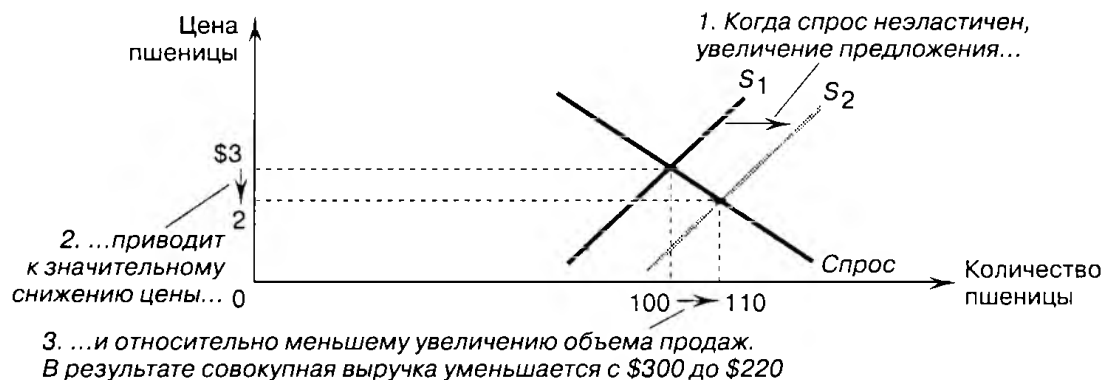


Рис. 5.8. Рост предложения на рынке пшеницы

ляет увеличить производство пшеницы (Q увеличивается), но цена каждого ее килограмма уменьшается (P уменьшается).

Увеличение или уменьшение совокупной выручки детерминировано эластичностью спроса. В реальной жизни спрос на основные продукты питания, такие как пшеница, обычно неэластичен, так как эти товары относительно недороги и имеют много субститутов. Неэластичность кривой спроса (рис. 5.8) означает, что увеличение цены на продукт приводит к снижению совокупной выручки: цена пшеницы уменьшается в значительно большей степени, чем количество проданной пшеницы. Совокупная выручка уменьшается с \$300 до \$220.

Если внедрение новой технологии приводит к ухудшению экономических показателей деятельности фермеров, почему они ее принимают? Ответ на вопрос заключается в основах функционирования конкурентного рынка. Так как каждому фермеру принадлежит небольшая доля рынка пшеницы, он принимает цену на товар такой, какая она есть. Аграрий считает, что при любой цене на продукт ему выгодно использовать новый сорт и продавать больше пшеницы. А так как его образ мыслей ничем не отличается от выводов, к которым приходит большинство фермеров, предложение пшеницы растет, цена продукта уменьшается и уровень жизни каждого производителя снижается.

Возможно, вы воспримете данный пример как гипотетический, но он помогает объяснить основные изменения, произошедшие в американской экономике в XX в. Двести лет тому назад большинство американцев жили на фермах. Научные знания о методах ведения сельского хозяйства находились на низком уровне, поэтому большая часть граждан США занималась трудом на земле, обеспечивая себя и горожан продуктами питания. Со временем совершенствование технологий сельскохозяйственного производства привело к увеличению объема продукции, производимой каждым фермером. Возрастание предложения продуктов питания вкупе с неэластичным спросом на них привели к уменьшению доходов фермеров, что, в свою очередь, побудило аграриев к переезду в города.

Данный процесс иллюстрируют следующие статистические данные. В 1950 г. численность фермеров составляла в США 10 млн человек, или 17% трудоспособного населения страны. В 1993 г. число аграриев сократилось до 3 млн человек (2% трудоспособного населения). Данное изменение связано со значительным

Doonesbury
by G. B. TRAUBMAN



ростом производительности в сельском хозяйстве: несмотря на сокращение числа фермеров на 70%, в 1998 г. выпуск зерна и мяса в два раза превысил уровень 1950 г.

Анализ рынка сельскохозяйственных продуктов позволяет объяснить кажущуюся парадоксом государственную политику: сельскохозяйственные программы, ориентированные на помощь фермерам, стимулируют сокращение используемых в производстве земель. Почему же так происходит? Цель подобных программ заключается в уменьшении предложения сельскохозяйственных продуктов и, следовательно, увеличении цены на них. Так как спрос на продукты неэластичен, фермеры, в целом предлагая рынку меньше зерна, получают большую совокупную выручку. Самостоятельно ни один аграрий не согласится оставить свой участок незасеянным, так как каждый принимает рыночную цену такой, какая она есть. Но если бы все фермеры сократили предложение продуктов, уровень жизни каждого из них повысился бы.

Анализируя последствия внедрения сельскохозяйственных технологий или аграрной политики, важно помнить: то, что хорошо для фермеров, отнюдь не обязательно выгодно обществу в целом. Новые технологии оказывают негативное влияние на аграриев, потребность в труде которых непрерывно сокращается; но они безусловно выгодны населению, расходы которого на продукты питания уменьшаются. Аналогично политика, направленная на уменьшение предложения сельскохозяйственных продуктов, позволяет увеличить доходы фермеров, но только за счет потребителей.

Почему *ОПЕС* не удалось сохранить высокие цены на нефть?

Возможно, самые бурные события мировой экономики происходили в последние несколько десятилетий на рынке нефти. В 1970-х гг. Организация стран — экспортеров нефти (*ОПЕС*) приняла решение о повышении мировых цен на нефть, что резко увеличило доходы государств-производителей. Основным методом повышения цен заключался в скоординированном совместном сокращении нефтедобывающими странами количества поставляемого сырья. С 1973 по 1974 г. цена нефти (скорректированная с учетом инфляции) выросла более чем на 50%. Через несколько лет *ОПЕС* повторила свой прием: в 1979 г. цена на нефть возросла на 14%, в 1980 г. — на 34% и в 1981 г. — на 34%.

Однако *ОПЕС* обнаружила, что удержать цены на высоком уровне куда труднее, чем поднять их. В 1982–1985 гг. цены на нефть неуклонно снижались на 10% в год. В когда-то тесных рядах стран — членов *ОПЕС* возникли разброд и шатания. В 1986 г. координация их действий была полностью прекращена и цена на нефть упала на 45%. В 1990 г. цена на нефть (скорректированная с учетом общего уровня инфляции) вернулась к уровню 1970 г. и продержалась на нем большую часть 1990-х гг.

Данный пример — прекрасная иллюстрация динамики спроса и предложения в краткосрочном и долгосрочном периодах. В краткосрочном периоде и спрос, и предложение нефти относительно неэластичны. Предложение неэластично, потому что отсутствует возможность быстро изменить количество разведанных запасов нефти и мощностей по ее добыче. Спрос является неэластичным потому, что реакция потребителей на изменения цены оказывается

медленной. Многие водители старых автомобилей, ненасытно пожирающих бензин, например, будут просто платить большие суммы денег за приобретаемое горючее. Таким образом, как показывает график (а) на рис. 5.9, кривые спроса и предложения в краткосрочном периоде являются достаточно крутыми. Изменение предложения нефти с S_1 до S_2 ведет к значительному увеличению цены с P_1 до P_2 .

В долгосрочном периоде ситуация коренным образом изменяется. Реакция на повышение цен производителей нефти, не состоящих в *OPEC*, заключается в интенсификации усилий по разведке и вводе в строй новых добывающих мощностей. Покупатели отвечают на рост цен сокращением потребления продукта, например, заменяя старые неэффективные автомобили новыми экономичными. Таким образом, как показывает график (б) на рис. 5.9, кривые спроса и предложения в долгосрочном периоде являются более эластичными. В долгосрочном периоде сдвиг кривой предложения из положения S_1 в положение S_2 приводит к незначительному увеличению цены на товар.

Проведенный нами анализ показывает, почему *OPEC* удалось поддержать высокие цены на нефть только в краткосрочном периоде. Сокращение добычи нефти странами — членами организации привело к сдвигу кривой предложения влево. Хотя каждый ее член сократил продажи нефти, цена в краткосрочном периоде поднялась настолько, что их доходы значительно выросли. Напротив, в долгосрочном периоде, когда спрос и предложение более эластичны, аналогичное сокращение предложения, определяемое по горизонтальному сдвигу кривой, привело к незначительному увеличению цены. Таким образом, проведенное *OPEC* снижение цены в долгосрочном периоде оказалось менее прибыльным.

OPEC существует и сегодня и по-прежнему время от времени добивается снижения предложения нефти и соответствующего повышения цен. Однако цена нефти (с учетом инфляции) так и не вернулась к своему достигнутому в 1981 г. пиковому значению. В настоящее время руководители этой организации приходят

(а) Рынок нефти в краткосрочном периоде

(б) Рынок нефти в долгосрочном периоде

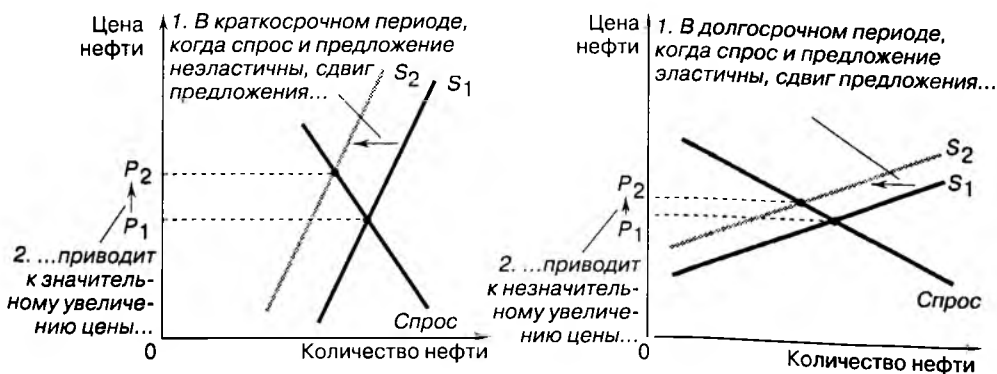


Рис. 5.9. Сокращение предложения на мировом рынке нефти

к пониманию того, что в краткосрочном периоде обеспечить рост цен оказывается проще, чем долгосрочном.

Уменьшит ли запрет на наркотики количество связанных с ними преступлений?

Одна из самых острых проблем современного общества — нелегальное использование наркотиков. В частности, они несут с собой угрозы жизни наркоманов и разрушения их семей. Другое следствие заключается в том, что наркоманы, стремясь раздобыть деньги, необходимые для приобретения зелья, совершают насильственные преступления. Чтобы сократить нелегальное использование наркотиков, правительство США ежегодно расходует миллиарды долларов. Давайте проанализируем политику запрета наркотиков, используя инструменты спроса и предложения.

Предположим, что правительство увеличивает число федеральных агентов, призванных бороться с наркотиками. Что происходит с рынком незаконных наркотиков? Как обычно, для ответа на этот вопрос пройдем три шага. Во-первых, рассмотрим сдвиг кривой спроса или кривой предложения. Во-вторых, определим направление сдвига. В-третьих, посмотрим, как сдвиг влияет на равновесную цену товара и равновесный его объем.

Хотя цель запрещения наркотиков заключается в сокращении их использования, его прямое влияние на продавцов отличается от воздействия на покупателей. Когда правительство перекрывает каналы поступления некоторого количества наркотиков в страну и активизирует поимку контрабандистов, стоимость наркотиков увеличивается и, следовательно, объем их предложения при каждой возможной цене сокращается. Спрос же на наркотики — число покупателей, которые желают приобрести зелье при каждой возможной цене, — не изменяется. Как показывает график (а) рис. 5.10, ограничение поступления наркотиков сдвигает кривую предложения влево из положения S_1 в положение S_2 и не изменяет кривую спроса. Равновесная цена наркотиков увеличивается с P_1 до P_2 , а равновесный объем товара уменьшается с Q_1 до Q_2 , так как ограничение ввоза наркотиков сокращает их использование.

Как данные изменения сказываются на количестве преступлений, связанных с наркотиками? Чтобы ответить на этот вопрос, рассмотрим изменения общего числа их потребителей. Так как при повышении цен с губительной привычкой расстанутся ограниченное число наркоманов, очевидно, что спрос на зелье является неэластичным (рис. 5.10). В этом случае рост цены товара приводит к увеличению совокупной выручки, то есть денежная сумма, которую наркоманам приходится заплатить за наркотики, возрастает. Следовательно, наркозависимые люди, добывавшие деньги криминальным путем, нуждаются в еще больших их суммах. Таким образом, запрещение наркотиков может привести к увеличению количества совершаемых ради их получения преступлений.

Поскольку программы запрета наркотиков нередко приводят к обратному эффекту, некоторые аналитики выступают за альтернативные подходы к решению проблемы. Вместо того чтобы ограничивать предложение наркотиков, политики могут попытаться сократить спрос, в частности реализуя образовательные программы, рассказывающие о последствиях наркозависимости для здоровья чело-

(а) Запрещение наркотиков

(б) Образовательные программы о влиянии наркотиков

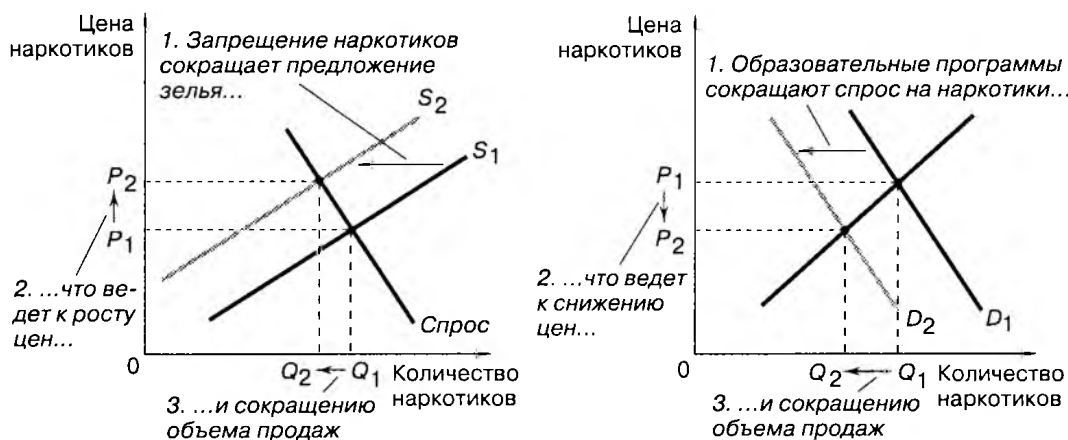


Рис. 5.10. Программы сокращения нелегального использования наркотиков

века. В случае успеха таких программ кривая спроса сдвигается влево из положения D_1 в положение D_2 (график (б) рис. 5.10). В результате равновесный объем уменьшается с Q_1 до Q_2 , а равновесная цена товара снижается с P_1 до P_2 . Совокупная выручка (произведение цены наркотиков и предлагаемого объема) также уменьшается. Таким образом, в отличие от мер по запрещению наркотиков, образовательные программы могут способствовать сокращению и использования наркотиков, и количества связанных с ними преступлений.

Сторонники запрещения наркотиков могут утверждать, что влияние такого рода политики в краткосрочном и долгосрочном периодах различно, потому что эластичность спроса может изменяться. Спрос на наркотики, вероятно, неэластичен в краткосрочные периоды времени, так как повышение цены не оказывает существенного влияния на использование наркотиков зависимыми от них людьми. Но в длительном периоде спрос может быть более эластичным, потому что высокие цены сократят количество экспериментов с наркотиками среди молодежи и со временем приведут к сокращению числа зависимых от них людей. В этом случае запрещение наркотиков приведет к увеличению в краткосрочном периоде количества преступлений, связанных с наркотиками, а в долгосрочном периоде — к их уменьшению.

Проверьте себя. Почему уничтожение засухой половины посевов зерновых может благоприятно сказаться на положении фермеров? Почему в таком случае фермеры не сокращают посевы в благоприятных погодных условиях?

Заключение

Согласно старой поговорке, экономистом может стать и попугай, если он выучит слова «спрос и предложение». Две последние главы должны были убедить вас, что в этом утверждении — большая доля истины. Инструменты спроса и предложения позволяют вам проанализировать многие самые важные события и госу-

дарственные программы, оказывающие существенное влияние на экономику. По прошествии некоторого времени вы будете иметь право называть себя хорошим экономистом (или по крайней мере прекрасно образованным попугаем).

Выводы

- ◆ Ценовая эластичность спроса определяет изменение объема спроса при изменении цены товара. Эластичность спроса по цене увеличивается при движении от товаров первой необходимости (неэластичный спрос) к предметам роскоши в случае существования близких товаров-субститутов; в случае узкого определения рынка или если покупатели имеют большой запас времени для того, чтобы отреагировать на изменение цены.
- ◆ Ценовая эластичность спроса рассчитывается как отношение объема спроса, выраженного в процентах, к изменению цены, выраженной в процентах. Если эластичность меньше 1, объем спроса изменяется относительно меньше, чем цена, а спрос называют неэластичным. Если эластичность больше 1, объем спроса изменяется относительно больше, чем цена, и спрос называют эластичным.
- ◆ Совокупная выручка — общее количество денежных средств, уплаченных за товар, равна произведению его цены и количества продукта. При неэластичной кривой спроса в случае роста цены совокупная выручка увеличивается. При эластичной кривой спроса увеличение цены ведет к сокращению совокупной выручки.
- ◆ Эластичность спроса по доходу показывает, как величина спроса реагирует на изменение дохода покупателя. Перекрестная эластичность спроса по цене показывает, как спрос на один товар реагирует на изменение спроса на другой товар.
- ◆ Эластичность предложения по цене определяет изменение объема предложения при изменении цены. Очень часто она зависит от рассматриваемого временного горизонта. На большинстве рынков предложение более эластично в долгосрочном, чем в краткосрочном периоде.
- ◆ Ценовая эластичность предложения рассчитывается как отношение изменения объема предложения, выраженного в процентах, к изменению цены, выраженному в процентах. Если эластичность меньше 1, объем предложения изменяется относительно меньше, чем цена, предложение называют неэластичным. Если эластичность больше 1, объем предложения изменяется относительно больше, чем цена, и предложение называют эластичным.
- ◆ Инструменты спроса и предложения используются для анализа положения на различных рынках.

Основные понятия

Эластичность	Эластичность спроса по цене	Совокупная выручка
Эластичность спроса по доходу	Эластичность предложения по цене	Перекрестная эластичность спроса по цене

Вопросы

1. Дайте определение эластичности спроса по цене и эластичности спроса по доходу.
2. Перечислите факторы, определяющие эластичность спроса по цене.
3. Если вы знаете, что эластичность больше 1, что вы можете сказать об эластичности спроса? Если эластичность равна 0, каков характер спроса — совершенно эластичный или совершенно неэластичный?
4. Покажите на каком-либо графике спроса и предложения общие расходы потребителей. Сравните их с совокупной выручкой производителей.
5. Как повышение цены на товар отразится на величине совокупной выручки в случае эластичного спроса? Объясните.
6. Как мы называем товар, эластичность которого по доходу меньше 0?
7. Напишите формулу ценовой эластичности предложения. Поясните, как ее используют.
8. Какова, по вашему мнению, ценовая эластичность предложения картин П. Пикассо?
9. Что вы можете сказать об эластичности спроса по цене в краткосрочном и долгосрочном периодах?
10. В 1970-х гг. странам-членам *ОПЕС* удалось добиться значительного повышения цен на нефть. Что помешало им поддерживать высокую цену на нее и в 1980-х гг.?

Задания для самостоятельной работы

1. Какой товар из каждой пары обладает более эластичным спросом и почему?
 - а. Учебники или детективные романы.
 - б. Записи музыки Л. Бетховена или записи классической музыки в целом.
 - в. Топливо, используемое для обогрева домов в ближайшие шесть месяцев или в течение следующих пяти лет.
 - г. Пиво или вода.
2. Предположим, что спрос на авиабилеты командированных и отпускников из Нью-Йорка в Бостон выглядит следующим образом:

Цена, \$	Спрос (командированные)	Спрос (отпускники)
150	2100	1000
200	2000	800
250	1900	600
300	1800	400

- а. Какой эластичностью по цене характеризуется спрос командированных и отпускников при увеличении цены билетов с \$200 до \$250?
- б. Почему спрос на билеты людей, отправляющихся в отпуск, может отличаться от спроса людей, едущих в командировку?

3. Предположим, ваш спрос на компакт-диски характеризуется следующими данными:

Цена, \$	Спрос (доход = \$10 000)	Спрос (доход = \$12 000)
8	40	50
10	32	45
12	24	30
14	16	20
16	8	10

- а. Рассчитайте ценовую эластичность спроса, если цена на компакт-диски выросла с \$8 до \$10 и ваш доход составляет (1) \$10 000, (2) \$12 000.
 - б. Рассчитайте эластичность спроса по доходу, если ваш доход увеличивает-ся с \$10 000 до \$12 000 и (1) цене \$12, (2) цене \$16.
4. Эмили решила, что она будет третью часть своего дохода использовать на приобретение одежды.
- а. Какова эластичность ее спроса на одежду по доходу?
 - б. Какова эластичность ее спроса на одежду по цене?
 - в. Если вкусы Эмили изменяются и она решает направить на приобретение одежды только одну четвертую своего дохода, как изменяется кривая ее спроса? Какова теперь ее ценовая эластичность спроса и эластичность по доходу?
5. «The New York Times» (Feb. 17, 1996) писала, что после повышения платы за проезд число нью-йоркцев, пользующихся метро, снизилось: «В декабре 1995 г. число пассажиров в сравнении с декабрем 1994 г. уменьшилось почти на 4 млн. Плата за проезд увеличилась с 25 центов до \$1,5».
- а. Используя эти данные, рассчитайте ценовую эластичность спроса на поездки в метро.
 - б. Почему ваша оценка эластичности не может быть признана надежной?
 - в. Что происходит, по вашим оценкам, с доходами городского комитета по транспорту в случае повышения платы за проезд?
6. Два водителя — Том и Джерри — едут к заправочной станции. Перед тем как взглянуть на цену, каждый делает заказ. Том говорит: «Мне 10 литров бензина». Джерри: «Мне бензина на \$10». Какова эластичность спроса по цене каждого из водителей?
7. Экономисты заметили, что во время экономического спада расходы на посещение ресторанов уменьшаются в большей степени, чем затраты на продукты. Как вы, используя концепцию эластичности, можете объяснить этот феномен?
8. Рассмотрим государственную политику, направленную на борьбу с курением.
- а. Исследования показывают, что эластичность спроса по цене на сигареты составляет примерно 0,4. Если в настоящее время пачка сигарет стоит \$2,

- а правительство стремится сократить потребление сигарет на 20%, насколько должна быть повышена цена?
- б. Если правительство постоянно повышает цену на сигареты, когда будут очевидными результаты его политики — через год или через пять лет?
- в. Исследования показывают, что ценовая эластичность спроса на сигареты для подростков выше, чем для взрослых. Почему?
9. Что вы можете сказать об эластичности спроса по цене на рынке мороженого в целом и на рынке ванильного мороженого? Что вы можете сказать об эластичности предложения по цене для этих двух рынков? Объясните свой ответ.
10. Спрос на анестезирующие препараты является неэластичным, а спрос на компьютеры — эластичным. Предположим, что новые технологии позволили удвоить предложение обоих товаров (то есть объемы предложения по исходной цене выросли в два раза).
- а. Что произойдет с равновесной ценой и с равновесными объемами спроса и предложения на каждом из рынков?
- б. Цена на какой товар претерпит наибольшие изменения?
- в. Потребление какого товара возрастет в наибольшей степени?
- г. Что произойдет с потребительскими расходами на каждый вид товара?
11. Предложение отдыха на морских курортах является неэластичным, а предложение автомобилей — эластичным. Предположим, что рост населения приводит к увеличению спроса на оба товара в два раза (при исходных ценах).
- а. Что произойдет с равновесной ценой и равновесными объемами спроса и предложения на каждом из рынков?
- б. Цена на какой товар претерпит наибольшие изменения?
- в. Потребление какого товара вырастет в наибольшей степени?
- г. Что произойдет с потребительскими расходами на каждый вид товара?
12. Несколько лет тому назад вышедшие из берегов реки Миссури и Миссисипи уничтожили тысячи гектаров посевов пшеницы.
- а. Пострадали фермеры, посевы которых были уничтожены наводнением, а аграрии из других районов страны извлекли выгоду из данной ситуации. Почему?
- б. Какая информация о рынке пшеницы вам необходима, чтобы решить, пострадали или выиграли от наводнения фермеры в целом?
13. Объясните, почему данное высказывание может оказаться справедливым: «Засуха во всемирном масштабе увеличивает совокупную, полученную от продаж пшеницы, выручку фермеров, а засуха в штате Канзас сокращает совокупную выручку местных аграриев».
14. Так как при благоприятных климатических условиях производительность земли повышается, земельные участки в них оцениваются дороже. Со временем внедрение новых технологий привело к повышению производительности земли в целом, и цена на нее (скорректированная на уровень инфляции) упала. Используя концепцию эластичности, объясните, почему производительность и цены на землю прямо пропорциональны в пространстве и обратно пропорциональны во времени.

Глава 6

ПРЕДЛОЖЕНИЕ, СПРОС И ПОЛИТИКА ПРАВИТЕЛЬСТВА

В ЭТОЙ ГЛАВЕ ВЫ:

- ◆ Рассмотрите последствия политики правительства, устанавливающего верхний и нижний пределы цен.
- ◆ Проанализируете влияние налогов на товары, их цены и объемы продаж.
- ◆ Узнаете, что налоги, взимаемые с продавцов, и налоги, уплачиваемые покупателями, эквивалентны.
- ◆ Увидите, как налоговое бремя разделяется между покупателями и продавцами.

Экономистам приходится постоянно играть две роли: как ученые они разрабатывают и ищут подтверждения теориям, объясняющим окружающий нас мир; как политики они, руководствуясь теоретическими концепциями, стремятся изменить мир к лучшему. В двух последних главах мы рассматривали мир как исследователи. Мы увидели, что спрос и предложение определяют цену товара и количество реализованной продукции; проанализировали, как воздействуют на спрос и предложение и, следовательно, изменяют равновесную цену продукта и равновесный его объем различные события.

В этой главе мы обратим взоры к политике и проанализируем, используя исключительно инструменты спроса и предложения, экономическую политику государства. Предупреждаем заранее: анализ преподнесет нам некоторые сюрпризы, ведь правительству так часто не удается предусмотреть неожиданные или нежелательные последствия своих экономических решений.

Мы начинаем с политики, направленной на установление прямого контроля над ценами. Например, в США закон о контроле над рентой определяет максимальный размер платы, которую могут взимать с арендаторов владельцы домов; закон же о минимальной заработной плате определяет низший предел ставки оплаты труда работников. Обычно правительство устанавливает контроль над ценами в тех случаях, когда политики полагают, что рыночные стоимости товара или услуги несправедливы по отношению к продавцам или покупателям. Кроме того, мы увидим, что к неравенству приводит именно политика государства.

Затем мы перейдем к рассмотрению экономической роли налогов. Политики используют налоги, чтобы повлиять на результаты функционирования рынка и

увеличить ресурсы, используемые для достижения важных для общества целей. Огромная роль налогов в экономике очевидна, но воздействие налогообложения на производителей и потребителей — предмет постоянных дискуссий. Кто несет основное бремя налогов на заработную плату — фирмы или рабочие? Найти ответ нелегко — до тех пор, пока мы не обратимся к всемогущим инструментам анализа спроса и предложения.

Контроль над ценами

Давайте еще раз обратимся к рынку мороженого. Как мы видели в главе 4, на конкурентном, свободном от государственного регулирования рынке цена на мороженое под воздействием различных факторов изменяется и уравнивает спрос и предложение: при равновесной цене количество мороженого, которое желали бы приобрести покупатели, в точности соответствует предлагаемому продавцами количеству стаканчиков с лакомством. Конкретизируя нашу модель, предположим, что равновесная цена мороженого составляет \$3 за стаканчик.

Результаты функционирования свободного рынка приводят в восторг далеко не всех его участников. Так, Американская ассоциация потребителей мороженого уверена, что цена в \$3 слишком высока и не позволяет каждому желающему съесть одну порцию в день (рекомендуемая ими норма). В то же время из Национальной организации производителей мороженого доносятся стенания о том, что цена в \$3 — сложившаяся в результате конкуренции — ограничивает доходы фирм. Каждая из этих групп, используя все свое влияние, пытается воздействовать на правительство, которое, по их мнению, должно изменить результаты функционирования рынка с помощью установления прямого контроля над ценами.

Конечно, поскольку покупатели любого товара всегда хотели бы платить меньшую цену, а продавцы — получить более высокую, интересы двух групп противостоят друг другу. Если потребителям мороженого удастся заставить политиков принять закон, отвечающий интересам покупателей, правительство установит официальный максимальный предел цены, по которой можно будет продавать мороженое, который называется «потолком» (**верхним пределом**) **цены**. Если успеха добьются производители мороженого, государство установит официальный минимальный предел цены, который называется «полом» (**нижним пределом**) **цены**. Давайте рассмотрим последствия принятия каждого из решений.

Воздействие верхнего предела цены на результаты функционирования рынка

Если правительство, подталкиваемое жалобами потребителей мороженого, устанавливает потолок цены, ее воздействие на рынок зависит от соотношения рыночной и предписанной государством цены на товар. В том случае, когда правительство устанавливает верхний предел цены в \$4 (выше цены, уравнивающей спрос и предложение \$3), на рынке возникает ситуация, представленная на графике (а) рис. 6.1. В таком случае предельная цена называется *несвязанной*. Рыночные силы, естественно, движут экономику к равновесию, а установленный «потолок» не оказывает в этом случае существенного влияния.

График (б) на рис. 6.1 иллюстрирует другой, более интересный вариант, когда правительство определяет верхний предел цены в размере \$2 за стаканчик. Так как равновесная цена в \$3 выше установленной государством цены, предельную цену называют *сдерживающим ограничением рынка*. Силы спроса и предложения движут цену к равновесной цене, но рыночная цена «ударяется о потолок», препятствующий ее росту, и устанавливается на уровне верхнего предела цены. При этой цене объем спроса на мороженое (125 стаканчиков) превышает объем предложения (75 стаканчиков). Возникает дефицит мороженого, а значит, некоторые потребители, желающие приобрести лакомство, при существующей цене не смогут это сделать.

Поскольку установление верхнего предела цены привело к появлению дефицита, формируется механизм естественного rationирования распределения мороженого — длинные очереди. Покупатели, имеющие возможность прийти раньше и подождать в очереди, приобретут желанный стаканчик, в то время как люди, которые не имеют желания или возможности терять время, не получают ничего. Продавцы распределяют мороженое по собственному усмотрению: продают его друзьям, родственникам или потребителям одной с ними расы или национальности. Отметим, что хотя установление потолка цены было продиктовано желанием государства помочь покупателям мороженого, выгоду извлекают далеко не все потребители. Некоторые из них покупают мороженое по низкой цене, но им приходится выстаивать в очередях, другие — вообще не могут приобрести желаемый продукт.

Мы имеем все основания сделать вывод о том, что *когда правительство устанавливает на конкурентном рынке сдерживающий верхний предел цены, следствием его решения становится дефицит товара; поставщикам приходится rationировать распределение ограниченного количества товара среди большого числа потенциальных покупателей*. Механизм rationирования, возникающий при верхнем ограничении цены, в нормальных условиях нежелателен. Длинные очереди неэффективны, так как покупатели теряют в них время. Дискриминация, которая возникает при распределении товара по усмотрению продавца, неэффективна (потому что товар далеко не всегда получает покупатель, который его больше всего ценит) и несправедлива. Напротив, механизм распределения на свободном конкурентном рынке и эффективен, и не подвержен влиянию отдельных личностей.

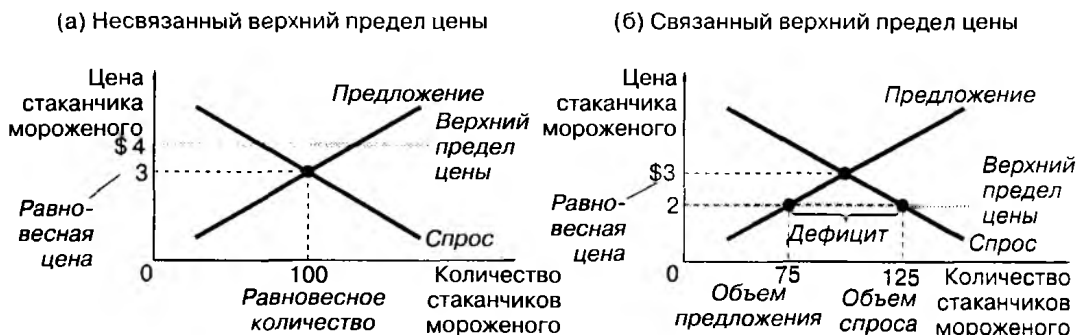


Рис. 6.1. Установление верхнего предела цены на рынке

Практикум **Очереди на бензоколонках**

В предыдущей главе мы проанализировали, как в 1973 г. Организации стран — экспортеров нефти (*OPEC*) удалось добиться повышения цен на сырую нефть на мировом рынке. Так как сырая нефть — основной ресурс для производства бензина, высокие цены привели к сокращению предложения последнего. На бензозаправочных станциях США выстроились длинные очереди, в которых водители часами ожидали возможности приобрести десяток литров горючего.

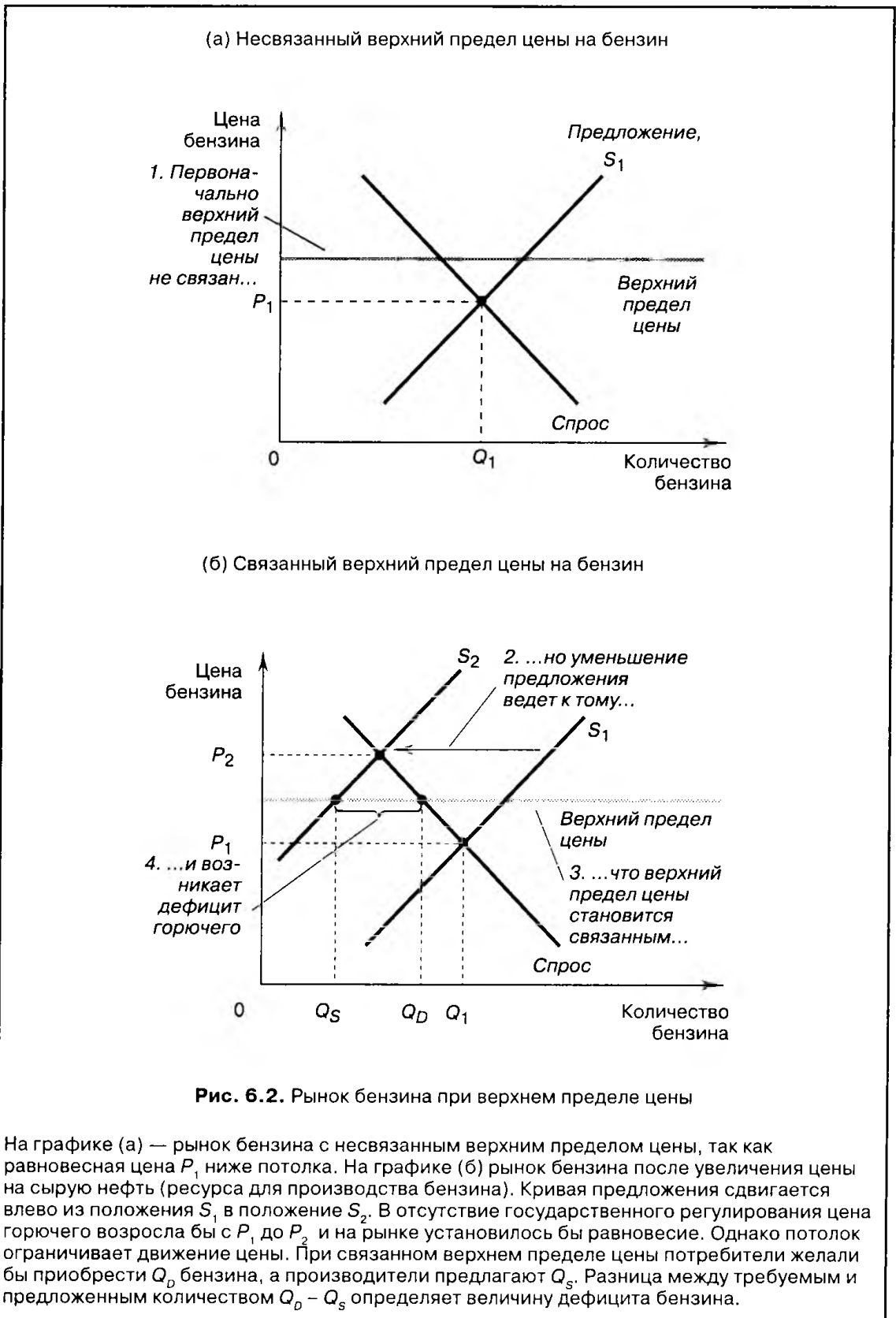
Из-за чего возникли очереди за бензином? Большинство потребителей обвиняли *OPEC*. Да, если бы экспортеры нефти не подняли цены на свой продукт, не возникло бы и дефицита горючего для автомобилей. Но экономисты возлагают вину и на американское правительство, которое ввело ограничения на устанавливаемые нефтяными компаниями цены на бензин.

Рассмотрим рис. 6.2. Из графика (а) следует, что до повышения *OPEC* цен на сырую нефть равновесная цена бензина P_1 была ниже верхнего предела цены. Следовательно, регулирование цен не влияло на состояние рынка. После повышения цен на нефть ситуация изменилась. Рост цены сырой нефти привел к увеличению издержек производства бензина и сокращению его предложения. Как показывает график (б), кривая предложения сдвинулась влево из положения S_1 в положение S_2 . На нерегулируемом рынке сдвиг предложения увеличил бы равновесную цену P_1 до P_2 , и рыночная ситуация нормализовалась бы. Однако установление потолка не позволило ценам на бензин достичь уровня равновесия. При цене, равной верхнему пределу, производители предлагали Q_s , а потребители желали бы приобрести Q_d бензина. Таким образом, в условиях регулирования цен сдвиг кривой предложения привел к жестокому дефициту горючего.

В конце концов регулирование цен на бензин было отменено. Законодатели осознали, что они несут частичную ответственность за то, что американцы провели долгие часы в очередях на бензоколонках. Сегодня в случае изменения цен на сырую нефть начнется движение цен на бензин к равновесному состоянию спроса и предложения.



Кто несет большую ответственность — страны *OPEC* или американские законодатели?



Новости

Действительно ли засуха является причиной нехватки воды

Летом 1999 г. на Восточном побережье США было необычно мало дождей и ощущалась заметная нехватка воды. В предлагаемой вашему вниманию статье предлагается способ преодоления подобного дефицита.

Экономические аспекты бережного расходования воды

Терри Андерсон и Клей Лендри

Причиной дефицита воды называют засуху на Восточном побережье, ответственность за которую несет наша природа. Действительно, отсутствие дождей является непосредственной причиной данного феномена, однако главным виновником ее последствий следует считать наше законодательство, не позволяющее рыночным механизмам цен обеспечить равновесие спроса и предложения.

Сходство историй с водой и с бензином выглядит весьма поучительным. Причину энергетического кризиса 1970-х гг. также видели в недостаточных поставках нефти, но фактически она заключалась в действиях стран *ОПЕК*, дополненных введением мер по контролю над ценами...

И вновь в рассматриваемом нами случае нехватки воды органы государственного управления стремились заниматься контролем и регулированием, не позволяя рынку выполнить его основную функцию. Власти многих городов ввели ограничения на потребление воды; а некоторые из них зашли так далеко, что разрешили ресторанам подавать ее посетителям только по их непосредственной просьбе. Первоначально принятые меры позволили добиться некоторого снижения потребления воды, но в дальнейшем ее использование стало заметно увеличиваться. Рост потребления заставил полицию некоторых городов составить списки лиц, подозреваемых в чрезмерном расходовании водных ресурсов.

Однако проблема может быть успешно решена и без привлечения полисменов. Рыночные силы способны обеспечить необходимое количество воды даже в засушливые годы. В противоположность мнению населения предложение воды, как и предложение нефти, не является фиксированным. Предложение и воды, и любых других ресурсов изменяется в соответствии с расширением экономической активности и увеличением цен. В развивающихся странах, несмотря на увеличение численности населения, доля людей, имеющих доступ к источникам чистой воды, увеличилась с 44% в 1980 г. до 74% в 1994 г. Рост внутренних доходов обеспечил этим странам необходимые средства для организации снабжения жителей качественной питьевой водой.

Предложение возрастает, когда потребители получают стимул для сохранения имеющихся у них избытков. Иллюстрацией этого явления может служить деятельность калифорнийского резервного хранилища водных ресурсов. Эта организация позволяет фермерам брать воду взаймы у других пользователей в наиболее засушливые периоды. Так, в 1991 г., в первый год создания хранилища, когда цена полива составляла \$125 за 326 тыс. галлонов, предложение воды превысило спрос в два раза. Другими словами, имелось больше людей, желавших продать воду, чем ее купить.

Данные, полученные в разных странах мира, свидетельствуют о том, что когда городские власти увеличивают цену на воду на 10%, ее потребление снижается на 12%. Когда же стоимость воды, используемой для орошения, возрастает на 10%, ее расход уменьшается на 20%...

К сожалению, в Восточных штатах стоимость воды является явно заниженной. Согласно сведениям Американской ассоциации водоснабжения, лишь 2% муниципальных поставщиков воды осуществляют сезонную корректировку ее цены.

Еще более прискорбным является тот факт, что законы Восточных штатов запрещают частным лицам покупку и продажу воды. Подобно тому как организация торговли квотами на вредные выбросы стимулирует фирмы сокращать загрязнение воздушной и водной среды, так и организация продажи прав на использование воды также может привести к экономии водных ресурсов и увеличению их предложения. Однако решение этих вопросов находится в компетенции законодательных и судебных органов Восточных штатов.

Превращая воду в товар и высвобождая рыночные силы, региональные власти могут обеспечить достаточное количество воды для всех жителей. Новые экономические подходы не могут исключить возникновение засух, но они способны ослабить их последствия за счет использования невидимых насосов рынков водных ресурсов.

Источник: «The Wall Street Journal», August 23, 1999, p. A14.

Практикум**Контроль над уровнем ренты в различных временных периодах**

Распространенный пример установления потолка цены — контроль над уровнем ренты. Во многих американских городах местные администрации устанавливают верхние пределы размеров ренты, которую владельцы домов имеют право взимать с арендаторов. Провозглашаемая цель такой политики — помощь беднейшим слоям населения и увеличение доступности жилья. Экономисты, критикуя контроль над арендными платежами за жилье, утверждают, что это один из самых неэффективных методов социальной помощи. Как выразился один исследователь, контроль над рентой — «наиболее эффективный после бомбежки способ разрушения города».

Последствия такого контроля менее очевидны для населения, так как они растянуты во времени. В краткосрочном периоде собственники жилья располагают фиксированным количеством квартир для сдачи в аренду; в случае изменения рыночных условий они не имеют возможности быстро увеличить или уменьшить предложение. Более того, при изменении арендной платы в краткосрочном периоде число людей, которым требуются квартиры в городе, скорее всего, окажется постоянным, так как квартиросъемщикам потребуется время, чтобы внести коррективы в договоры о найме жилья. Следовательно, краткосрочный спрос и предложение квартир относительно неэластичны.

График (а) на рис. 6.3 показывает краткосрочное влияние контроля над рентой на рынок жилья. Как и при установлении любого верхнего предела цены, контроль над рентой приводит к возникновению дефицита. Так как спрос и предложение в краткосрочном периоде неэластичны, первоначальная нехватка, вызванная контролем над арендными платежами, незначительна. Основное следствие контроля над рентой в краткосрочном периоде — снижение доходов владельцев недвижимости.

Но в долгосрочном периоде ситуация изменяется, так как со временем реакция покупателей и продавцов становится более выраженной. Со стороны предложения владельцы реагируют на уменьшение получаемого дохода сокращением инвестиций в строительство нового жилья, а состояние уже имеющегося — ухудшается. Со стороны спроса уменьшение платежей побуждает людей искать собственное жилье (они не желают жить с родителями или делить квартиру с друзьями) и стимулирует приток переселенцев. Следовательно, в долгосрочном периоде и спрос на квартиры, и их предложение более эластичны.

Положение на рынке жилья в долгосрочном периоде представлено графиком (б) на рис. 6.3. Контроль над рентой приводит к снижению ее размера до уровня ниже равновесного, объем предложения квартир значительно уменьшается, а объем спроса существенно возрастает. В результате возникает острая нехватка жилья.

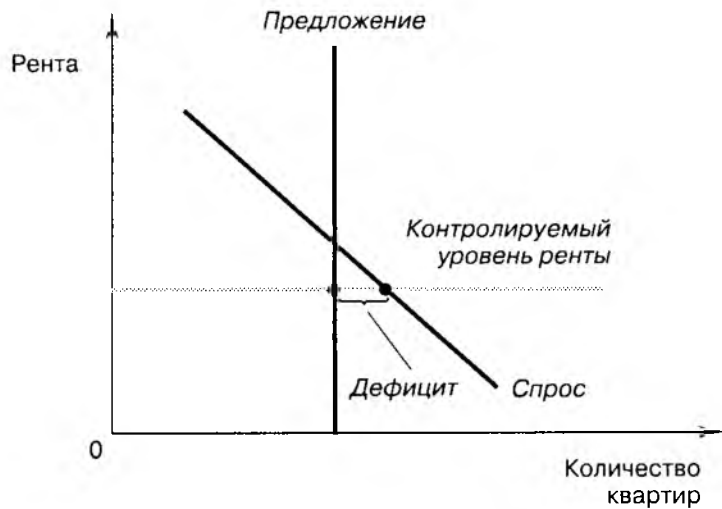
В городах, в которых муниципалитеты осуществляют контроль над получаемой рентой, собственники жилья используют различные механизмы распределения квартир. Некоторые владельцы составляют списки очередников. Другие отдают предпочтение съемщикам без детей. Существует и дискриминация по цвету кожи нуждающихся. Иногда квартиры распределяются среди тех, кто предлагает управляющим домами дополнительную плату («черным палом»). В этом случае взятки поднимают общую стоимость квартиры к уровню равновесной цены.

Вспомним один из *Десяти принципов экономикс* (глава 1): человек реагирует на стимулы. На свободных рынках владельцы домов содержат здания в чистоте, стремятся обеспечить их безопасность, так как на пользующиеся спросом квартиры можно установить более высокие цены. Напротив, когда контроль над рентой приводит к дефициту и

списком очередников, у собственников недвижимости исчезают стимулы проявлять заботу о квартиросъемщиках. Почему владелец жилья должен тратить свои деньги, чтобы поддерживать в хорошем состоянии собственность, если люди жаждут получить ее такой, какая она есть? В итоге арендаторы экономят деньги, но качество жилья ухудшается.

Нередко реакция политиков на установление контроля над уровнем ренты заключается во введении дополнительного регулирования. Например, в США существуют предписания, провозглашающие расовую дискриминацию при найме жилья незаконной и требующие, чтобы собственники недвижимости предоставляли квартиросъемщикам минимальные условия проживания. Однако исполнение этих законов не поддается регулированию и контролю. Напротив, когда контроль над арендными платежами упраздняется и рынок жилья регулируется силами конкуренции, необходимость в дополнительном регулировании исчезает.

(а) Контроль за рентой в краткосрочном периоде (спрос и предложение неэластичны)



(б) Контроль за рентой в долгосрочном периоде (спрос и предложение эластичны)

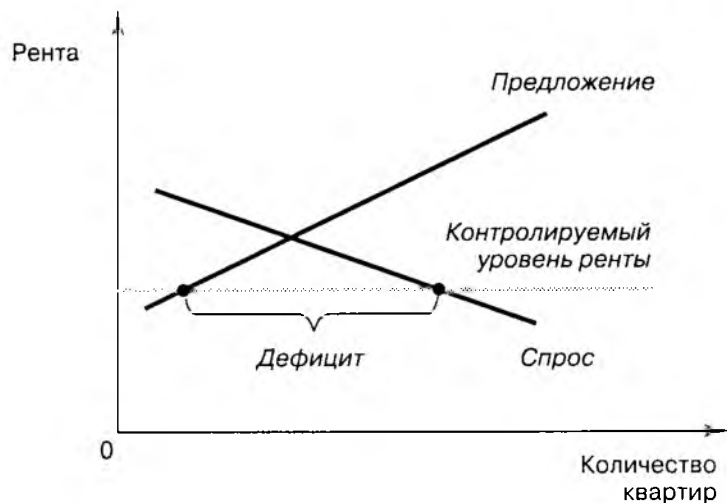


Рис. 6.3. Контроль за рентой в краткосрочном и долгосрочном периоде

График (а) показывает краткосрочное влияние контроля за рентой: так как спрос и предложение квартир относительно неэластичны, потолок, устанавливаемый законом, приводит к незначительному дефициту жилья. График (б) показывает долгосрочное влияние контроля за рентой: так как спрос и предложение квартир более эластичны, возникает значительный дефицит жилья.

Когда рынок мороженого достигает равновесия, все, кто желают заплатить рыночную цену, без проблем получают свой стаканчик с лакомством. Свободный рынок распределяет товары с помощью цен.

Влияние нижнего предела цены на функционирование рынка

Чтобы рассмотреть влияние другого вида контроля над ценами, давайте вернемся к рынку мороженого. Представьте, что правительство поддалось уговорам Национальной организации производителей мороженого и приняло решение об установлении нижнего предела цены. Определение последнего, как и ценового потолка, есть попытка поддержать рыночные цены на неравновесном уровне. Если верхний предел — официальный максимум цены, то нижний предел — ее формальный минимум.

Когда правительство устанавливает нижний предел цен на мороженое, возможны два результата. Если он определяется в размере \$2 за стаканчик, а равновесная цена мороженого составляет \$3, мы получаем результат, представленный на графике (а) рис. 6.4. Так как равновесная цена находится выше ценового пола, нижний предел цены несвязан и рыночные силы естественно движут экономику к равновесию. Нижний предел цены в этом случае не оказывает никакого воздействия на состояние рынка.

График (б) рис. 6.4 иллюстрирует последствия установления нижнего предела цены в размере \$4 за стаканчик. Так как равновесная цена составляет \$3, ценовой пол превращается в рыночный ограничитель. Силы спроса и предложения движут цену в сторону равновесия, но она наталкивается на нижний предел. В этом случае рыночная цена равна нижней предельной цене. При этой цене объем предложения мороженого (120 стаканчиков) превышает объем спроса (80 стаканчиков). Производители, желающие продать мороженое, не имеют возможности реализовать его при текущей цене. Таким образом, *следствием установления нижнего предела цены является избыток предлагаемой продукции.*

Мы упоминали, что установление ценового потолка и возникновение дефицита способствуют формированию нежелательного механизма распределения товара. В случае существования нижнего предела рыночной цены некоторые поставщики не имеют возможности реализовать произведенную продукцию. Преуспевают те из них, кто умеет использовать основанные на расовых или се-

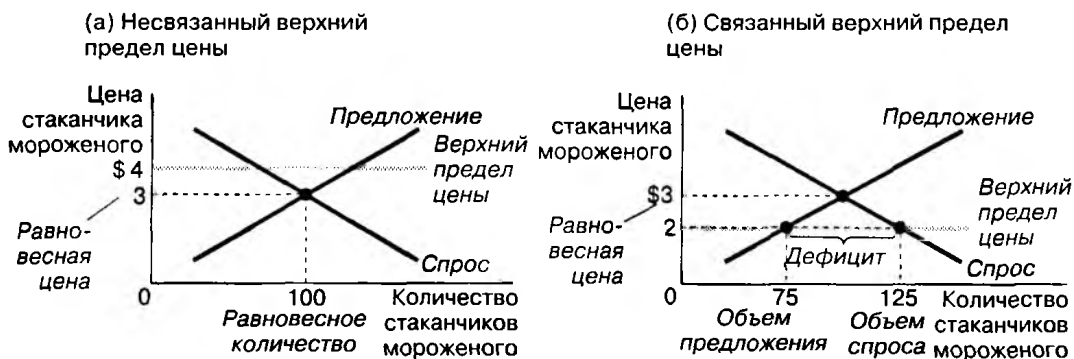


Рис. 6.4. Рынок бензина при верхнем пределе цены

мейных соображениях личные предпочтения покупателей. Напротив, на свободном рынке основным элементом механизма распределения служит цена, а поставщики продают все, что они произвели, ориентируясь на равновесную цену.

Оценка политики установления контроля над ценами

Один из *Десяти принципов экономикс* (глава 1) утверждает, что рынок обычно является собой хороший способ организации экономической деятельности. Вот почему экономисты почти всегда выступают против установления верхних и нижних пределов цен. По мнению специалистов, цена отнюдь не является результатом случайного процесса. Они утверждают, что цены — итог принятия компаниями и потребителями миллионов решений, определяющих кривые спроса и предложения. Цены играют важнейшую роль в достижении равновесия спроса и предложения и, следовательно, определяют эффективность координации экономической деятельности. Законодательное установление цен игнорирует сигналы, детерминирующие распределение ресурсов общества.

Еще один из *Десяти принципов экономической теории* заключается в том, что правительство иногда имеет возможность добиться улучшения результатов функционирования рынка. Политики стремятся установить контроль над ценами, так как они считают рыночные результаты несправедливыми. Такой контроль призван улучшить положение беднейших слоев населения. Например, закон о контроле над рентой направлен на увеличение доступности аренды жилья, а установление минимального размера оплаты труда — на избавление людей от бедности.

Но очень часто последствия установления контроля над ценами отрицательно сказываются именно на тех, кому стремятся помочь политики. Контроль над рентой сохраняет арендную плату за жилье на низком уровне, но он не стимулирует поддержание зданий в хорошем состоянии и осложняет поиск квартир. Закон о минимальном размере оплаты труда ведет к росту доходов некоторых работников, но другое его следствие — увеличение безработицы.

Для того чтобы оказать помощь нуждающимся, совсем не обязательно контролировать цены. Правительство имеет возможность сделать аренду жилья более доступной, субсидируя оплату части ренты беднейшим семьям. В отличие от контроля над уровнем арендной платы, рентные субсидии не ведут к сокращению объема предложения квартир и, следовательно, к дефициту жилья. Аналогично субсидии заработной платы поднимают уровень жизни работающих представителей беднейших слоев населения, а у фирм исчезает повод отказывать им в приеме на работу. Пример таких субсидий — *налоговый кредит на заработанный доход*, программа правительства США, которая направлена на повышение доходов низкооплачиваемых рабочих.

Хотя политика субсидий (в сравнении с контролем над ценами) более эффективна, но и она не является совершенной. Рентные субсидии и субсидии на заработную плату стоят правительству денег и, следовательно, требуют повышения налогов. Но, как мы убедимся, налогообложение связано со значительными издержками.

|| Проверьте себя. Дайте определение верхнему и нижнему пределу цены и приведите пример каждого из них. Какой из них приводит к дефициту, а какой — к избытку? Почему?

Новости

Контроль над уровнем ренты в Нью-Йорке

Проблема контроля за уровнем ренты остается центральной темой дискуссий в Нью-Йорке, о чем свидетельствует следующая статья.

Угроза прекращения контроля над платой за жилье взбудоражила Нью-Йорк

Фред Каплан

Нью-Йорк. Во время ленча в одном из ресторанов Манхэттена я стал невольным слушателем высказываний в адрес лидера сенатского большинства штата Джозефа Бруно. «Если он когда-нибудь сунет сюда свой нос, мы его обязательно вздернем», — воскликнул один из посетителей. «Да, этот парень заслуживает подобной смерти», — согласился его собеседник.

Редко кто вызывает к себе такое количество злобы, как этот законодатель из города Олбани, при этом тысячи жителей Нью-Йорка, вполне цивилизованно ведущих себя в других ситуациях, готовы обрушить на его голову самые ужасные проклятия. А все дело в том, что Бруно грозит лишить ньюйоркцев их священной привилегии — вечного права на жилье с контролируемым уровнем арендной платы.

Не так давно Массачусетс и Калифорния отменили или существенно ослабили свои законы о контроле над уровнем ренты, однако Нью-Йорк остается верным им в такой степени, что это сдерживает рост стоимости аренды жилья в других городах.

Более 2 млн человек — свыше четверти населения мегаполиса — проживают в квартирах, на которые распространяется законодательство, ограничивающее размер платы за жилье, устанавливаемой домовладельцем, а также условия выселения квартиросъемщика и даже его родственников.

Известно множество историй о богатых кинозвездах, врачах и биржевых брокерах, которым проживание в роскошных апартаментах неподалеку от Манхэттена обходится в сущие гроши.

Некоторые из этих историй были почерпнуты из конторских книг в 1993 г., когда Законодательное собрание штата приняло так называемый «Закон для Мии Фарроу», названный по имени актрисы, платившей одну пятую рыночной цены десятикомнатной квартиры в районе Сентрал Парк Вест. Однако этот закон касается немногих людей. Он устанавливает контроль над арендной платой только для апартаментов стоимостью свыше \$2000 в месяц и только для жильцов, совокупный годовой доход семьи которых превышал \$250 000 в течение двух лет подряд.

Гораздо более многочисленными являются те вопиющие случаи, на которые действие этого закона не распространяется. Так, один из директоров инвестиционного банка, зарабаты-

Налоги

Все органы государственной власти — начиная от федерального правительства США в Вашингтоне, правительств штатов и заканчивая местными администрациями в небольших городках — используют налоги с целью увеличения ресурсов, направляемых на достижение важных для общества целей. Налоги — важнейший инструмент экономической политики, их влияние на нашу жизнь разнообразно и неоднозначно. Изучение налогов — тема, к которой мы будем возвращаться несколько раз. В этом разделе мы делаем лишь первые шаги в нашем изучении воздействия налогов на экономику.

Представьте себе, что местная администрация решает провести ежегодный праздник мороженого — с парадом, салютами и речами городских чиновников. Чтобы получить средства для проведения мероприятия, она решила установить налог на продажу стаканчика мороженого в размере \$0,50. Объявление планов

вающий в год свыше \$400 000, платит всего \$1500 в месяц за квартиру с тремя спальнями вблизи Линкольновского центра. Биржевому брокеру, годовой доход которого превышает \$100 000, проживание в квартире с одной спальней в Верхнем Вест Сайте обходится в \$800 в месяц. В обоих случаях плата за жилье оказывается минимум в три раза ниже рыночной.

Однако контроль над уровнем ренты помогает не только богатым. Исследование, выполненное по заказу городских властей, позволило установить, что в Нью-Йорке средний обитатель квартир с контролируемой арендной платой зарабатывает лишь около \$20 000 в год. Представители этой группы горожан утверждают, что отмена контроля над квартплатой в первую очередь ударит по наименее обеспеченным людям и станет причиной их массового выселения.

Однако Пол Гроган, руководитель неправительственной организации *Local Initiatives Support Corp.*, финансирующей строительство жилья для малоимущих, утверждает: «Во многих бедных районах города домовладелец не может даже получить ту квартплату, которую разрешает устанавливать закон».

Немногие экономисты и политологи, даже самого либерального толка, поддерживают закон о контроле над уровнем ренты — не столько потому, что он позволяет богатым людям платить гораздо меньше того, что они могут себе позволить, но и потому, что он дезорганизует функционирование рынка жилья.

Фрэнк Рокони, руководитель Совета по жилищному строительству и планированию, исследовательской организации, призванной поддерживать правительственные инициативы на рынке недвижимости, приводит следующий «классический» пример подобного нарушения.

«Возьмем чету немолодых людей, дети которых живут самостоятельно. Эта пара платит за квартиру с тремя спальнями \$400 в месяц. Этажом ниже в квартире с одной спальней проживает молодая семья с двумя детьми, которая платит за свое жилье \$1000 в месяц. При использовании системы разумного ценообразования пожилые супруги имели бы стимул для переезда в небольшую и менее дорогую квартиру, что позволило бы освободить жилплощадь для молодой семьи».

Однако при существующей системе даже в том случае, если пожилая пара переберется на новое место, ее дети смогут претендовать на занятие квартиры родителей с сохранением прежнего уровня ренты. Если же помещение останется свободным, то по закону домовладелец сможет поднять плату за его пользование всего на несколько процентов по сравнению с тем, что платили прежние наниматели.

В итоге, по словам Ф. Рокони: «Домовладелец не собирается сдавать эту квартиру любому желающему. Он предпочитает предоставить ее брату жены, своему бухгалтеру или просто любому, кто даст ему взятку. Существующая система создает все условия для того, чтобы жилье никогда не стало товаром на открытом рынке».

Источник: «The Boston Globe», April 28, 1997, p. A1.

городской администрации «разбудило» две противостоящие группы. Национальная организация производителей утверждает, что ее члены борются за выживание в условиях острейшей конкуренции, а значит, новый налог должны платить *покупатели* мороженого. Американская ассоциация потребителей заявила, что покупатели и так едва сводят концы с концами и она выступает за то, что налог должны платить *продавцы* мороженого. Мэр города, надеясь на достижение компромисса, предлагает, чтобы половина налога была оплачена продавцами, а другая половина — покупателями.

Чтобы проанализировать предложения сторон, нам необходимо задать простой, но имеющий скрытый подтекст вопрос: когда правительство устанавливает налог на товар, кто несет основную его тяжесть? Потребители, покупающие товар? Поставщики, предлагающие рынку свою продукцию? Или, если покупатели и продавцы платят налог совместно, что определяет пропорцию, в которой они

Практикум**Минимальный размер оплаты труда**

Важный пример нижнего предела цены — установление минимального размера оплаты труда. Первоначально конгресс США установил минимальную почасовую ставку в связи с принятием закона о справедливых стандартах труда 1938 г. с целью гарантировать рабочим определенный уровень жизни. В 1999 г., согласно федеральному закону, минимальная ставка составляет \$5,15 в час. В некоторых штатах США действуют законы, устанавливающие более высокий уровень оплаты труда.

Чтобы рассмотреть влияние ставок минимальной оплаты труда, мы должны обратиться к анализу рынка труда (график (а) рис. 6.5), который, как и другие рынки, подвержен влияниям сил спроса и предложения. Рабочие определяют предложение труда, а фирмы — спрос на труд. На свободном конкурентном рынке изменения размера заработной платы способствуют достижению равновесия между спросом на труд и его предложением.

На графике (б) рис. 6.5 представлен рынок труда с установленным минимальным размером оплаты, который находится выше равновесного уровня. Объем предложения труда превышает объем спроса, результатом чего становится безработица. Таким образом, установление минимального уровня оплаты труда увеличивает заработки занятого населения, но снижает доходы тех, кто не может найти работу.

В экономике множество рынков труда работников различных профессий, и роль, которую играет на них минимальный размер оплаты труда, зависит от квалификации и опыта работников. Квалифицированные специалисты с большим опытом практически не зависят от устанавливаемых величин минимальной оплаты труда, поскольку их равновесная заработная плата является намного более высокой. Для таких работников минимальный размер оплаты труда является несвязанным.

Но установление минимума оказывает огромное влияние на рынок труда подростков. Их равновесная заработная плата находится на низком уровне, так как тинейджеры относятся к числу наименее квалифицированных, не имеющих опыта работников. Кроме

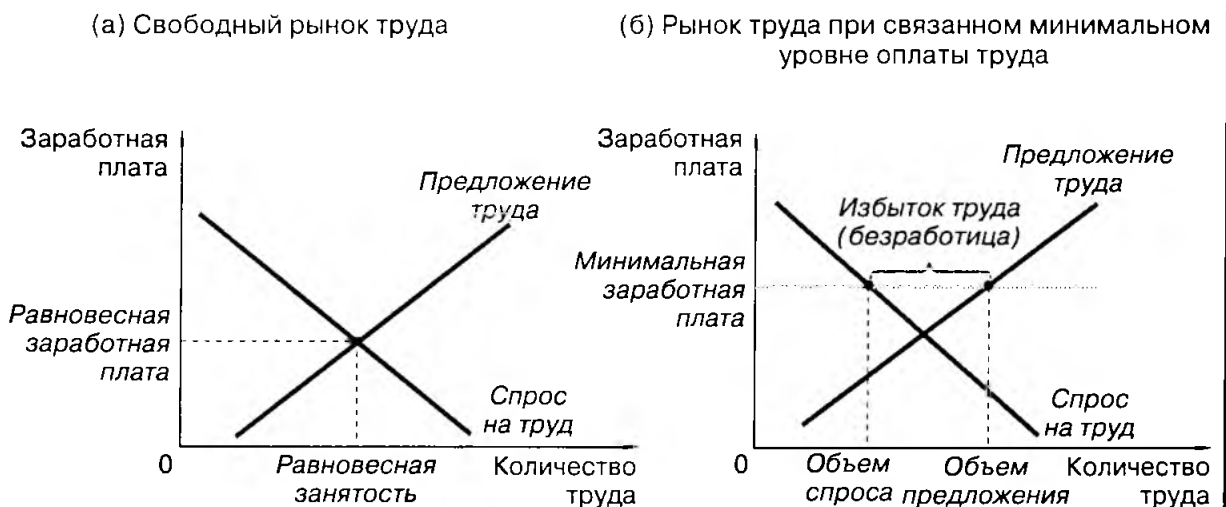


Рис. 6.5. Влияние установления минимального размера оплаты труда на рынок труда

того, подростки нередко согласны пожертвовать размером заработной платы ради возможности получить определенную практику. (Некоторые молодые люди согласны работать как «практиканты» без всякой оплаты своего труда.) В результате минимальный размер оплаты труда является связанным чаще для тинейджеров, чем для других работников.

Влияние закона о минимальном размере труда на рынок труда подростков исследовали экономисты, сравнивавшие воздействия его изменений на уровень занятости подростков. Полученные результаты свидетельствуют о том, что увеличение размера минимальной оплаты труда на 10% обуславливает сокращение занятости подростков на 1–3%. Отметим, что увеличение минимального размера труда на 10% приводит к повышению средней заработной платы тинейджеров на относительно меньшую величину, так как оно не затрагивает молодых людей, которые получают заработную плату, значительно превышающую минимальный уровень. Поскольку контроль над исполнением закона о минимальном размере оплаты труда весьма несовершенен, снижение уровня занятости подростков на 1–3% является весьма существенным.

Установление минимального уровня оплаты воздействует не только на объем спроса на труд, но и на объем его предложения. Так как регламентирование минимального размера оплаты труда ведет к повышению заработной платы, которую могут получить подростки, следствием его становится увеличение числа тинейджеров, ищущих работу. В соответствии с полученными исследователями данными повышение уровня минимальной оплаты труда ведет к изменению структуры работающих молодых людей: некоторые школьники оставляют занятия и начинают искать работу, вливаясь в ряды «резервной армии труда».

Проблемы установления минимального размера оплаты труда — популярная тема для политических дискуссий. Ее сторонники рассматривают регулирование минимальной зарплаты как один из способов повышения уровня доходов работающих представителей беднейших слоев населения. Они указывают на то, что работникам, получающим минимальную заработную плату, ее едва-едва хватает на жизнь. В 1999 г., например, когда минимальный размер оплаты труда в США составлял \$5,15 в час; следовательно годовой доход получающих ее двоих взрослых людей, работающих 40 часов в неделю, не превышал \$21 424 — менее половины дохода средней американской семьи. Многие сторонники установления минимальной зарплаты признают наличие отрицательных эффектов данной политики, включая безработицу, но полагают их воздействие незначительным; они уверены, что высокая ставка минимальной оплаты труда способствует повышению жизни бедных слоев населения.

Противники контроля над минимальным размером оплаты труда утверждают, что установление его — не лучший способ борьбы с бедностью. Они отмечают, что высокая ставка минимальной оплаты труда способствует росту числа безработных, побуждает подростков бросать школу и не позволяет неквалифицированным работникам получить необходимый им опыт. Противники «трудового минимума» указывают, что далеко не все работники, получающие минимальную заработную плату, являются главами семей, которые стремятся «приподняться» над чертой бедности. Многие из них — подростки, выходцы из среднего класса, которые хотели бы заработать на карманные расходы.

разделяют его бремя? Имеет ли местная администрация возможность законодательно определить пропорции налогообложения, как предлагает мэр, или они формируются под влиянием других фундаментальных экономических сил? Экономисты, исследуя распределение налоговой нагрузки на различные группы населения и производителей, используют термин «**распределение налогового бремени**».

Налогообложение покупателей и результаты функционирования рынка

Сначала мы рассмотрим налоги, взимаемые с покупателей товара. Предположим, например, что местная администрация принимает закон, требующий, чтобы покупатели мороженого платили ей \$0,50 за каждый приобретенный стаканчик. Как введение нового налога повлияет на поведение покупателей и продавцов мороженого? Чтобы ответить на этот вопрос, мы пройдем три шага анализа спроса и предложения (глава 4): 1) решаем, воздействует ли налог на кривые спроса и предложения; 2) определяем направление сдвига кривой; 3) рассматриваем воздействие сдвига на рыночное равновесие.

Очевидно, что новый налог оказывает воздействие на спрос на мороженое. На кривую предложения он не влияет, так как при любой цене мороженого мотивы фирм — поставщиков лакомства, не изменяются. Покупателям же приходится отдавать налог правительству (а цену за стаканчик — продавцам) во всех случаях, когда они приобретают мороженое. Таким образом, новый налог приводит к сдвигу кривой спроса на мороженое.

Определение направления сдвига не представляет затруднений. Так как налог на покупателей уменьшает привлекательность приобретения мороженого, потребителям требуется меньшее его количество при каждой возможной цене. В результате кривая спроса сдвигается влево (или, что эквивалентно, вниз) как показано на рис. 6.6.

В рассматриваемом нами случае мы имеем возможность более точно определить сдвиг кривой. Так как налог в размере \$0,50 взимается с покупателей, эффективная цена мороженого для покупателей на \$0,50 превышает его рыночную стоимость. Например, если рыночная цена мороженого составляет \$2, эффективная цена для покупателей составляет \$2,50. Так как потребителей интересует общая стоимость мороженого, которая включает налог, они приобретают то количество продукта, на которое они рассчитывали бы при рыночной цене на \$0,50 больше, чем в действительности. Другими словами, чтобы спрос покупателей на мороженое при каждой возможной цене не изменился, его рыночная цена должна уменьшиться на \$0,50, чтобы компенсировать влияние налога. Таким образом, введение налога приводит к *сдвигу кривой спроса вниз* из положения D_1 в положение D_2 точно на размер изъятия — \$0,50.

Чтобы проанализировать влияние налога, сравним первоначальное равновесие с новым равновесием на рынке мороженого. Равновесная цена мороженого снижается с \$3,00 до \$2,80, а равновесное количество сокращается со 100 до 90 стаканчиков, трубочек или брикетов (рис. 6.6). Так как при новом равновесии продавцы продают меньшее количество мороженого, а покупатели соответственно, приобретают меньшее число товарных единиц, введение налога обуславливает сокращение размеров рынка.

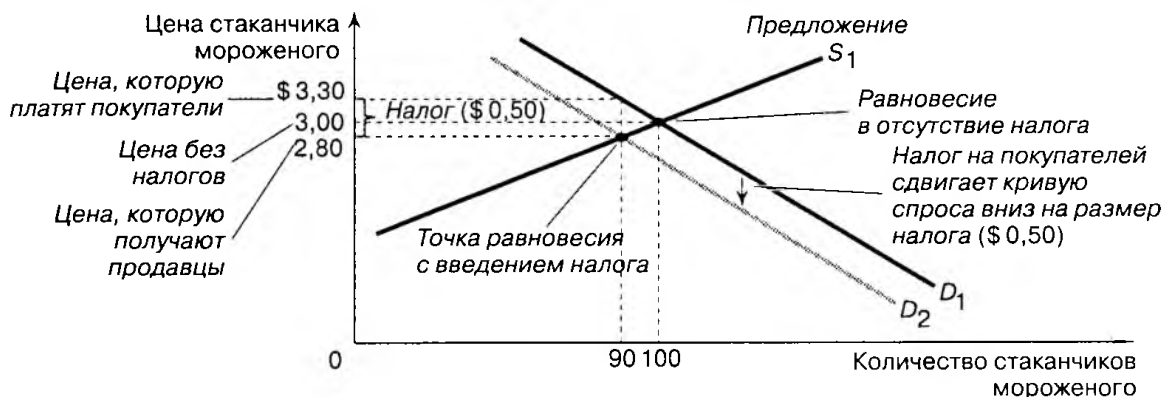


Рис. 6.6. Налог на покупателей

Теперь давайте вернемся к вопросу о налогообложении: кто все-таки платит налог? Формально правительство получает в форме налога деньги, уплаченные покупателями, но налоговое бремя ложится и на потребителей и на поставщиков. Так как рыночная цена продукта снижается с \$3,00 до \$2,80, продавцы получают за каждый стаканчик на \$0,20 меньше, чем в отсутствие налога. Таким образом, введение налогообложения отрицательно сказывается на положении фирм-поставщиков. Покупатели платят продавцам меньшую цену (\$2,80), но эффективная цена, включающая налог, возрастает с \$3,00 в отсутствие налога до \$3,30 при введении налога ($\$2,80 + \$0,50 = \$3,30$). Таким образом, введение налогообложения негативно воздействует и на положение покупателей.

Отсюда следуют выводы:

- ◆ Налоги «замораживают» деятельность рынка (не только мороженого). Введение налога на товар ведет к тому, что количество проданных в условиях нового равновесия продуктов сокращается.
- ◆ Налоговое бремя разделяют покупатели и продавцы. При новом равновесии покупатели платят за товар более высокую сумму денег, а выручка продавцов уменьшается.

Налог, взимаемый с продавцов, и результаты функционирования рынка

Теперь рассмотрим налог, взимаемый с поставщиков товара. Предположим, что местная администрация устанавливает налог в размере \$0,50 за каждый проданный производителями стаканчик. Каковы последствия введения налога?

В этом случае налог воздействует прежде всего на предложение мороженого. Объем спроса на лакомство при каждой возможной цене, а значит, и положение кривой спроса остаются неизменными. Налог на продавцов увеличивает издержки реализации мороженого, что приводит к сокращению предложения продукта при каждой возможной цене, и кривая предложения сдвигается влево (или, что эквивалентно, вверх).

Мы имеем возможность точно определить положение кривой. При каждой рыночной цене мороженого эффективная его цена — это денежная сумма, которую получают производители после уплаты налога, — на \$0,50 меньше, чем до введе-

ния налога. Например, если рыночная цена стаканчика мороженого составляет \$2, эффективная цена продукта для фирм составляет \$1,50. Какой бы ни была рыночная цена, продавцы будут поставлять мороженое так, как будто цена на \$0,50 ниже, чем она есть в действительности. Для того чтобы производители поставляли любое данное количество продукта, рыночная цена должна быть на \$0,50 выше, чтобы компенсировать влияние налога. Таким образом (рис. 6.7), кривая предложения сдвигается вверх из положения S_1 в положение S_2 точно на размер налога (\$0,50).

Когда рынок переходит из положения первоначального равновесия в новое, равновесная цена мороженого увеличивается с \$3,00 до \$3,30, а равновесный объем сокращается со 100 до 90 стаканчиков. И снова введение налога приводит к сокращению размера рынка мороженого. И вновь покупатели и продавцы разделяют бремя налога. Так как рыночная цена возрастает, приобретая необходимый им товар, покупатели платят на \$0,30 больше за каждый стаканчик. Продавцы получают более высокую цену, чем в отсутствие налога, но эффективная цена мороженого (после выплаты налога) снижается с \$3,00 до \$2,80.

Сравнение рис. 6.6 и 6.7 приводит нас к удивительному выводу: *налоги на покупателей и продавцов эквивалентны*. В обоих случаях налог «вклинивается» между ценой, которую платит покупатель, и ценой, которую получает поставщик. Его размер в цене покупателя и в цене продавца одинаков, независимо от того, взимается налог с первого или второго. В каждом случае налог изменяет относительное расположение кривых спроса и предложения, и при новом равновесии бремя налога разделяют и потребители и фирмы. Единственное отличие в налогах на продавцов и покупателей заключается в том, кто именно производит денежные отчисления правительству.

Эквивалентность этих двух налогов, возможно, легче осознать, если мы представим, что правительство собирает налог на мороженое в размере \$0,50 в специальные чаши, установленные на прилавке в каждом магазине. Когда правительство облагает налогом покупателей, всякий раз, приобретая стаканчик или трубочку с лакомством, потребитель вынужден положить в чашу \$0,50. Если правительство облагает налогом производителей, операцию по заполнению чаши берет на себя продавец. Попадают ли \$0,50 в чашу прямо из кармана потребителя,

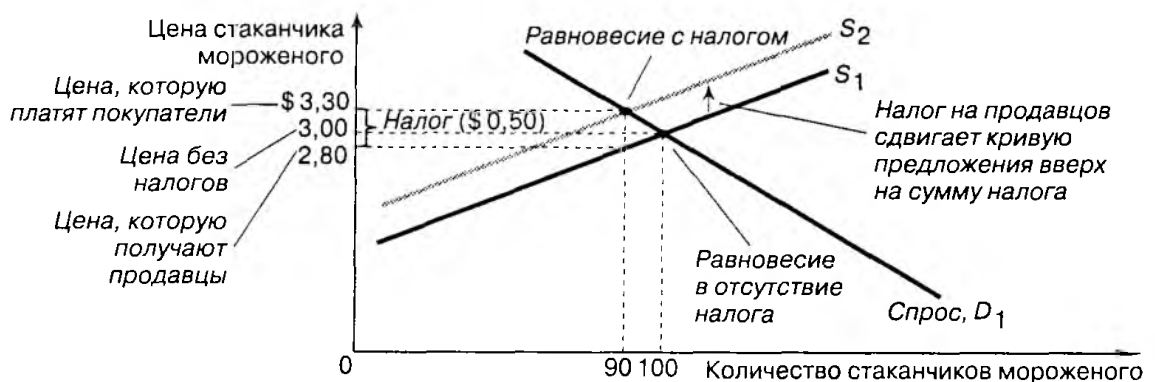


Рис. 6.7. Налог на продавцов

или косвенно, из кармана покупателя в руки продавца, а затем в чашу, не имеет значения. Как только рынок достигает нового равновесия, покупатели и продавцы делят бремя налогов независимо от способа их взимания.

Практикум

Способен ли американский конгресс справедливо распределить бремя налога на заработную плату?

Если вы когда-либо получали заработную плату, то, вероятно, замечали, что начисление меньше суммы денег, которая попадает вам в руки, на величину налогов. Один из налогов, которые платит каждый работающий американец, называется *FICA* (сокращение от закона о федеральном страховом взносе). Федеральное правительство использует доход, полученный от налога *FICA*, для финансирования медицинского и социального страхования и программ предоставления медицинских услуг пожилым американцам. *FICA* — образец одного из налогов на заработную плату. В 1995 г. *FICA* на обычного рабочего составлял 15,3 % от начисленной заработной платы.

Кто, как вы думаете, несет бремя налога на заработную плату — фирмы или работники? Когда конгресс США принимал соответствующий закон, он попытался разделить налоговое бремя. Согласно законодательству, половина налога *FICA* уплачивается из дохода фирмы, а половина вычитается из заработной платы работников. Сумма, которая вычитается из заработной платы, — личный вклад сотрудника компании.

Однако наш анализ налогообложения показывает, что законодателям вряд ли удалось равномерно распределить налоговое бремя. Чтобы проиллюстрировать этот тезис, давайте рассмотрим налог на заработную плату как налог на товар, где продуктом является труд, а его ценой — заработная плата. Основная характеристика налога на заработную плату заключается в его промежуточном положении между денежными суммами, которые начисляют своим сотрудникам фирмы, и реально получаемой заработной платой. В отсутствие налога на заработную плату суммы, получаемые рабочими, уменьшаются, а отчисления фирм возрастают (рис. 6.8).

В итоге рабочие и фирмы делят налоговое бремя отнюдь не в той пропорции, которую требует законодательство. Аналогичный результат мы получим, если законодатели попытаются взимать налог исключительно с рабочих или фирм.

Рассматриваемый нами пример показывает, что в процессе общественной дискуссии часто упускаются из виду основные вопросы распределения налогового бремени. Законодатели могут предписать, кому, продавцу или покупателю, следует уплачивать налог, однако они не имеют возможности установить справедливое распределение налогового бремени, которое зависит скорее от соотношения сил спроса и предложения.

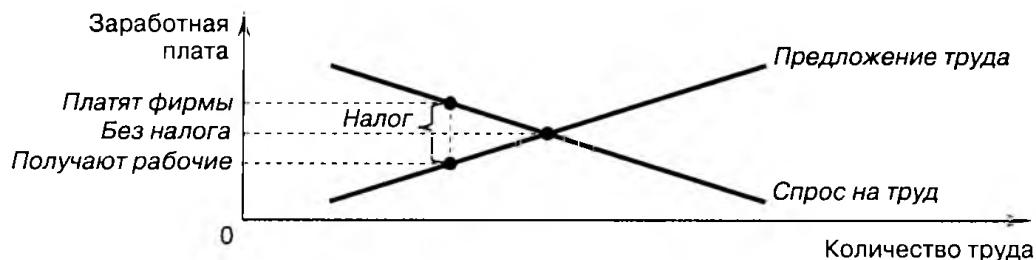


Рис. 6.8. Налог на заработную плату

Эластичность и налогообложение

В тех случаях, когда некий товар облагается налогом, его бремя делят продавцы и покупатели. Но в какой пропорции? Разделение в отношении 50 на 50 — скорее, исключение. Давайте рассмотрим влияние налогообложения на двух рынках, представленных на рис. 6.9. В обоих случаях на графиках представлены первоначальные кривые спроса и предложения и налог, который размещается между суммой, которую платят покупатели, и суммой, которую получают продавцы. (Новые кривые спроса или предложения на графиках отсутствуют. Сдвиги кривых зависят от того, с кого взимается налог — с покупателей или продавцов, — но, как мы убедились, это не имеет значения.) Кривые на графиках различаются относительной эластичностью спроса и предложения.

На графике (а) рис. 6.9 представлен случай введения налога на рынке товара с очень эластичным предложением и относительно неэластичным спросом. То есть продавцы очень чувствительны к цене продукта, в то время как покупатели — нет. При введении налога цена, которую получают поставщики товара, уменьшается незначительно, поэтому тяжесть бремени для фирм не так уж велика. Напротив, цена, которую платят покупатели, существенно увеличивается; следовательно они несут большую часть налогового бремени.

На графике (б) представлен случай введения налога на рынке с относительно неэластичным предложением продукта и очень эластичным спросом. То есть покупатели очень чувствительны к цене товара, в то время как продавцы — нет. При введении налога цена, которую платят потребители товара, увеличивается незначительно, в то время как цена, которую получают продавцы, существенно уменьшается, указывая на то, что большая часть бремени ложится на производителей.

Графики (а) и (б) на рис. 6.9 иллюстрируют основное правило распределения налогового бремени: *большая часть налогового бремени ложится на ту сторону рынка, которая менее эластична*. Почему так? В сущности, эластичность определяет желание покупателей или продавцов покинуть рынок в случае ухудшения складывающихся на нем условий. Небольшая эластичность спроса означает, что покупатели не имеют приемлемой альтернативы потреблению некоего товара. Незначительная



Рис. 6.9. Распределение налогового бремени

эластичность предложения означает, что у продавцов отсутствуют более привлекательные варианты производства. Когда товар облагается налогом, сторона, обладающая меньшими возможностями выбора, не имеет возможности оставить рынок и должна, следовательно, нести большую часть налогового бремени.

Проверьте себя. Покажите на графике спроса и предложения, как взимаемый с покупателей автомобилей налог в размере \$1000 с автомашины влияет на объем продаж и на цену товара. На другом графике покажите, как тот же, но взимаемый с продавцов автомобилей налог влияет на количество проданных автомашин и их цену. Покажите на графиках изменение цены, которую платят покупатели автомобилей, и изменение цены, которую получают продавцы автомашин.

Практикум

Кто платит налог на предметы роскоши?

В 1990 г. конгресс США принял закон о новом налоге на предметы роскоши, такие как яхты, частные самолеты, меха, ювелирные изделия и дорогие модели автомобилей. Цель его введения заключалась в увеличении доходов бюджета через налогообложение наиболее обеспеченных американцев. Поскольку только очень богатые люди могут позволить себе приобретать такие экстравагантные вещи, установление налога на покупку предметов роскоши на первый взгляд воспринимается как логичное.

Однако взаимодействие сил спроса и предложения привело к результатам несколько отличным от тех, на которые рассчитывал конгресс. Рассмотрим, например, рынок яхт. Спрос на парусные суда достаточно эластичен. Миллионер может легко отказаться от покупки яхты, ведь он имеет возможности потратить деньги на приобретение большего по размеру дома, отдохнуть в Европе или завещать сбережения наследникам. Напротив, предложение яхт относительно эластично, по крайней мере в краткосрочном периоде. Судоверфи не могут легко переориентироваться на производство других товаров, рабочие, которые строят малые парусные суда, не горят желанием поменять работу из-за изменения рыночных условий.

При эластичном спросе и неэластичном предложении налоговое бремя ложится на поставщиков. То есть основная тяжесть налога на яхты ложится на фирмы-производители и рабочих, так как поставщикам приходится снижать цены на продукцию. Но рабочих верфей трудно отнести к самым обеспеченным американцам. Таким образом, бремя налога на предметы роскоши большей частью несет средний класс, а не богатые люди.

Ошибочность предположения о возможности более справедливого распределения бремени налога на предметы роскоши достаточно быстро стала очевидной, и конгрессу США в 1993 г. пришлось внести значительные коррективы в закон о налогообложении предметов роскоши.



«Если бы мы приобрели яхту подороже, мы могли бы сыграть на ней в гольф.»

Заключение

Экономикой правят два типа законов: законы спроса и предложения и законы, устанавливаемые правительством. В этой главе мы приступили к рассмотрению взаимодействия этих законов. Контроль над уровнем цен и налоги — общие черты различных рынков; их влияние часто обсуждается в прессе и в политических кругах. Для того чтобы осознать и оценить экономическую роль государства, нам придется проделать долгий путь.

В следующих главах мы более подробно проанализируем многие правительственные программы, более полно рассмотрим значение налогов. Но основные выводы этой главы неизменны: закономерности спроса и предложения — первейший и самый полезный инструмент анализа политики правительства.

Выводы

- ◆ Потолок цены — законодательно утвержденное максимальное значение цены товара или услуги. Пример — контроль над уровнем аренды. Если верхний предел ниже равновесной цены, объем спроса на товар превышает предложение и на рынке возникает дефицит. Продавцы должны некоторым образом распределять товары или услуги среди покупателей, поставщики выбирают потребителей.
- ◆ «Пол» цены — законодательно утвержденный минимум цены товара или услуги. Пример — минимальный размер оплаты труда. Если нижний предел находится выше равновесной цены, объем предложения превышает объем спроса на товар. Следствие избыточного предложения — необходимость распределения потребительского спроса на товары и услуги, покупатели выбирают продавцов.
- ◆ Когда правительство облагает товар налогом, его равновесная цена снижается. Вводимый налог сокращает размер рынка товара.
- ◆ Налог на товар «вклинивается» между ценой, которую платят покупатели, и ценой, которую получают продавцы. Когда рынок движется к новому равновесию, покупатели вынуждены платить за товар более высокую цену, а продавцы получают меньшую. В этом смысле покупатели и продавцы разделяют налоговое бремя. Разделение налогового бремени не зависит от того, взимается ли налог с потребителей или производителей.
- ◆ Распределение налогового бремени зависит от ценовой эластичности спроса и предложения. Большую часть бремени несет менее эластичная сторона рынка, так как ей труднее реагировать на введение налога с помощью изменения проданного или приобретенного количества товара.

Основные понятия

Ценовой потолок (верхний предел)	Нижний предел («пол») цен	Распределение налогового бремени
-------------------------------------	---------------------------	----------------------------------

Вопросы

1. Приведите по одному примеру установления верхнего и нижнего пределов цен.

2. Что порождает дефицит товаров — установление потолка или «пола» цены товара?
3. Какие механизмы служат аллокации ресурсов в тех случаях, когда правительство не позволяет ценам обеспечить равновесие спроса и предложения?
4. Объясните, почему экономисты обычно выступают против контроля над ценами?
5. В чем различие между налогом, уплачиваемым покупателями, и налогом, перечисляемым продавцом?
6. Как налог на товар влияет на цену, уплачиваемую покупателями, на цену, получаемую продавцами, и на количество проданных товаров?
7. Что определяет характер распределения налогового бремени между покупателями и продавцами? Почему?

Задания для самостоятельной работы

1. Предположим, что любители классической музыки убедили конгресс установить верхний предел стоимости билетов на уровне \$40. Будет ли эта мера способствовать увеличению или уменьшению числа людей, посещающих филармонии?
2. Правительство решило, что цена сыра на свободном рынке слишком низка.
 - а. Предположим, что правительство устанавливает связанный нижний предел цены на рынке сыра. Используйте график спроса и предложения, чтобы показать влияние этой политики на цену и количество проданного сыра. К чему приводит данная политика, к избытку или дефициту сыра?
 - б. Фермеры жалуются на то, что нижний предел цены сократил их общий доход. Возможно ли это? Объясните.
 - в. В ответ на жалобы фермеров правительство соглашается закупить весь избыток сыра по цене нижнего предела. Если сравнивать с основным нижним пределом цены, то кто выигрывает от этой меры? Кто теряет?
3. Результаты недавнего исследования позволили установить, что расписания спроса и предложения для «летающих тарелок» выглядят следующим образом:

Цена «тарелки», \$	Спрос	Предложение
11	1 млн	15 млн
10	2	12
9	3	9
8	4	6
7	6	3
6	10	1

- а. Чему равняется равновесная цена «летающей тарелки» и равновесные значения спроса и предложения?
- б. Производители «тарелок» убеждают правительство в том, что их изделия способствуют более глубокому изучению законов аэродинамики и таким

- образом способствуют укреплению национальной безопасности. В результате конгресс соглашается установить нижний предел цен на «тарелки», который превышает равновесный уровень цен на \$2. Какой станет новая рыночная цена? Сколько «летающих тарелок» будет продано?
- v. Разгневанные студенты колледжей организуют марш на Вашингтон с требованием снизить цену на «тарелки». Напуганный конгресс отменяет прежнее решение и устанавливает потолок цен, который оказывается на \$1 ниже прежнего нижнего предела. Какой будет новая рыночная цена на «летающие тарелки»? Сколько «тарелок» будет продано в этом случае?
4. Предположим, что федеральное правительство установило налог на потребителей пива в размере \$2 с каждого купленного ящика.
 - a. Начертите график спроса и предложения для рынка пива в отсутствие налога. Покажите цену, которую платят потребители, цену, получаемую производителями, и количество проданного пива. Какая разница между ценой, которую платят потребители, и ценой, которую получают производители?
 - b. Начертите график спроса и предложения для рынка пива после введения налога. Покажите цену, которую платят потребители, цену, которую получают производители, и количество проданного пива. Какая разница между ценой, которую платят потребители, и ценой, которую получают производители? Увеличилось или уменьшилось количество проданного пива?
 5. Некий сенатор хочет увеличить налоговые поступления в казну и повысить благосостояние рабочих. Его консультанты предлагают ввести налог на фонд заработной платы фирм и использовать часть полученного дополнительного дохода для снижения уплачиваемого рабочими социального налога. Позволит ли эта мера добиться цели, поставленной сенатором?
 6. Если правительство устанавливает налог в размере \$500 на дорогие автомобили, вырастет ли цена, которую платят потребители, больше чем на \$500, меньше чем на \$500 или точно на \$500? Объясните.
 7. Конгресс и президент считают, что США должны сократить загрязнение воздуха, уменьшив потребление бензина. Устанавливается налог в размере \$0,50 на каждый проданный литр бензина.
 - a. С кого должен взиматься новый налог — с производителей или с потребителей бензина? Объясните свое решение, используя график спроса и предложения.
 - b. Допустим, что спрос на бензин весьма эластичен. Насколько эффективен в этом случае будет налог? Сократится ли потребление бензина? Объясните и покажите на графике.
 - v. Как сказывается налог на положении потребителей? Почему?
 - г. Как сказывается данный налог на положении рабочих нефтяной промышленности? Почему?
 8. В этой главе мы рассматривали федеральный закон о минимальном размере оплаты труда.

- a. Предположим, что минимальный размер оплаты труда на рынке неквалифицированного труда находится выше равновесной заработной платы. Используя график спроса и предложения на рынке неквалифицированного труда, покажите рыночную заработную плату, занятость рабочих и безработицу. Покажите общую сумму заработной платы, выплачиваемую неквалифицированным рабочим.
 - b. Предположим, что министр труда предлагает увеличить минимальный размер оплаты труда. Какое влияние на занятость окажет принятие его предложения? Зависит ли изменение в уровне занятости от эластичности спроса, эластичности предложения, от эластичности обеих кривых?
 - в. Какой эффект окажет это повышение минимальной зарплаты на уровень безработицы? Зависит ли изменение уровня безработицы от эластичности спроса, от эластичности предложения, от обоих видов эластичности или ни от одного из них?
 - г. Если спрос на неквалифицированный труд неэластичен, повысит или понизит общий уровень заработной платы неквалифицированных рабочих предложенное увеличение минимального размера оплаты труда? Изменится ли ваш ответ, если спрос на неквалифицированный труд эластичен?
9. Рассмотрите следующие виды программ, каждая из которых нацелена на снижение количества насильственных преступлений. Проиллюстрируйте каждое из этих предложений на графике спроса и предложения на рынке оружия.
- a. Налог на покупателей оружия.
 - б. Налог на продавцов оружия.
 - в. Установление нижнего предела цены на оружие.
 - г. Налог на боеприпасы.
10. Правительство США реализует две программы, воздействующие на рынок сигарет. Кампания в масс-медиа и требования о размещении предупреждений на пачках сигарет нацелены на то, чтобы общественность осознала опасность курения. В то же время министерство сельского хозяйства проводит программу поддержки фермеров, занимающихся выращиванием табака, в результате устанавливается цена табака выше равновесной цены.
- a. Как эти две программы влияют на потребление сигарет? Используйте при своем ответе график, отображающий рынок сигарет.
 - б. В чем выражается результат воздействия этих программ на рынок сигарет?
 - в. Сигареты облагаются значительным налогом. Какое влияние оказывает этот налог на потребление сигарет?
11. Предоставление субсидий противоположно налогообложению. При введении налога в \$0,50 с покупателей мороженого правительство получает по \$0,50 с каждого купленного стаканчика; при введении субсидии в \$0,50 для покупателей мороженого правительство платит покупателям по \$0,50 за каждый купленный стаканчик.

- а. Покажите, как субсидия в \$0,50 на каждый стаканчик мороженого влияет на кривую спроса на мороженое, на эффективную цену, уплачиваемую покупателями, на эффективную цену, получаемую продавцами, и на количество проданных стаканчиков.
- б. Принесет ли такая политика выгоды или убытки потребителям и правительству?

Часть III

**СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ 2:
РЫНКИ И БЛАГОСОСТОЯНИЕ**

Глава 7

ПОТРЕБИТЕЛИ, ПРОИЗВОДИТЕЛИ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЫНКОВ

В ЭТОЙ ГЛАВЕ ВЫ:

- ◆ Рассмотрите связь между готовностью покупателей заплатить за товар и кривой спроса.
- ◆ Узнаете, как определить и измерить потребительский излишек.
- ◆ Проанализируете связь между издержками производства поставщиков и кривой предложения.
- ◆ Узнаете, как определить излишек производителя.
- ◆ Увидите, как равновесие спроса и предложения максимизирует общий излишек на рынке.

Представьте себе, что некий американец отправляется в бакалейный магазин, чтобы приобрести индейку, предназначенную для семейного обеда в День благодарения. Вполне возможно, что, увидев цену на желанной тушке, он испытает глубокое разочарование. В то же время поставляющие на рынок индеек фермеры, вероятно, желали бы получать более высокую цену за свой продукт. Ничего удивительного: покупатели всегда хотели бы заплатить за приобретаемый товар поменьше, а продавцы стремятся получить большую сумму денег. Но насколько «верна» цена на индейку с точки зрения общества в целом?

В предыдущих главах мы рассмотрели, как в условиях рыночной экономики силы спроса и предложения определяют цены товаров и услуг и объемы их продаж. Но до сих пор мы анализировали способ рыночного распределения ограниченных ресурсов, не задавая вопроса о его желательности, о его плюсах и минусах. Другими словами, наш анализ имел *позитивный* (что такое), а не *нормативный* (что должно быть) характер. Мы знаем, что изменение цены гарантирует равенство количества предложенных индеек объему спроса. Но как оценить равновесный объем рынка? Достаточно ли количество разводимых фермерами индеек? Не желательно ли увеличить или уменьшить их потребление?

В этой главе мы рассмотрим теорию **экономики благосостояния**, проанализируем влияние распределения ресурсов на экономическое процветание. Мы начнем с изучения благ, которые получают на рынке покупатели и продавцы, а затем попытаемся ответить на вопрос о том, имеет ли общество возможность увеличить эти выгоды? Анализ приводит к выводу о том, что равновесие спроса и предложе-

ния на рынке означает максимизацию извлекаемой покупателями и продавцами общей выгоды.

В соответствии с одним из *Десяти принципов экономикс* рынки обычно являются хорошим способом организации экономической деятельности. Теория экономики благосостояния объясняет этот принцип более полно. Он отвечает на наши вопросы о справедливой цене на птицу: цена, которая приводит спрос и предложение индейки в состояние равновесия, в определенном смысле является наилучшей, максимизирующей общее благосостояние потребителей индеек и их производителей.

Потребительский излишек

Мы начинаем наше изучение экономики благосостояния с рассмотрения благ, которые получают покупатели.

Готовность заплатить

Представьте себе, что вы являетесь обладателем первого альбома Элвиса Пресли, но не находите в творчестве этого певца ничего особенного и готовы продать не представляющую для вас ценности запись. Один из способов организации продажи — проведение аукциона.

На объявленный аукцион приходят четыре поклонника Элвиса: Джон, Пол, Джордж и Ринго. Все они хотели бы получить пластинку кумира, но каждый готов заплатить некую предельную для себя сумму (табл. 7.1). Максимальная сумма денег, которую заплатит каждый покупатель за желаемый товар, называется **готовностью заплатить** и является показателем восприятия ценности товара потребителем. Каждый покупатель жаждал бы купить альбом, цена которого ниже его готовности заплатить; отказался бы от приобретения пластинки по цене, превышающей его готовность расстаться с деньгами; и сохранял бы равновесие духа, если бы цена альбома была равна его готовности оплатить покупку.

Чтобы продать пластинку, аукционист начинает с минимальной цены, скажем \$10. Так как все четыре покупателя готовы заплатить *больше* суммы, цена лота быстро возрастает. Торговля заканчивается, когда Джон соглашается отдать за пластинку \$80 (или немного больше). В этот момент Пол, Джордж и Ринго прекращают торг, так как не желают платить за альбом больше \$79,99. Джон вынимает из бумажника \$80 и получает желаемый товар. Заметьте, что пластинку получил покупатель, который оценил ее выше других желающих.

Таблица 7.1. Готовность заплатить четырех возможных покупателей

Покупатель	Готовность заплатить, \$
Джон	100
Пол	80
Джордж	70
Ринго	50

Какую выгоду извлек Джон из приобретения альбома Элвиса Пресли? В этом смысле Джон выторговал определенную сумму: он готов был отдать за пластинку \$100, а пришлось заплатить только \$80. Мы говорим, что Джон получает **потребительский излишек** в размере \$20.

Потребительский излишек определяет выгоду, которую приносит покупателю функционирование рынка. В нашем примере Джон извлекает выгоду от участия в аукционе в размере \$20, потому что он заплатил только \$80 за товар, который оценивает в \$100. Пол, Джордж и Ринго не получают никаких выгод, так как они не получили желанного альбома.

Теперь рассмотрим несколько отличный пример. Предположим, что вы предлагаете две одинаковые пластинки Элвиса Пресли и еще раз устраиваете аукцион для четырех возможных покупателей. Предположим, что оба альбома продаются по одной цене и что ни один из покупателей не собирается покупать больше одной пластинки. Следовательно, цена растет до тех пор, пока в аукционе принимают участие два покупателя.

Торги прекращаются, когда Джон и Пол предлагают по \$70 (или несколько больше). По этой цене и Джон и Пол готовы приобрести альбом, а Джордж и Ринго не желают платить больше \$69, 99. Джон и Пол получают излишек, равный их готовности заплатить за вычетом цены пластинки. Потребительский излишек Джона составляет \$30, а Пола — \$10. Теперь потребительский излишек Джона больше, чем раньше, потому что он получает тот же альбом, но по меньшей цене. Общий потребительский излишек на рынке составляет \$40.

Использование кривой спроса для определения потребительского излишка

Потребительский излишек имеет непосредственное отношение к кривой спроса на товар. Чтобы убедиться в этом, давайте продолжим наш пример и рассмотрим кривую спроса на первый альбом Элвиса Пресли.

Чтобы составить расписание спроса для альбома, мы используем данные о готовности покупателей заплатить за него. В табл. 7.2 представлены данные о спросе, которые соответствуют данным табл. 7.1. Если цена на пластинку превышает \$100, объем рыночного спроса равен 0, так как желающие расстаться с запрашиваемой суммой отсутствуют. В интервале цены от \$80 до \$100 объем спроса равен 1, так как требуемую сумму готов заплатить только Джон. В том случае, когда цена находится в промежутке между \$70 и \$80, объем спроса равен 2, потому что желание приобрести альбом изъявляют и Джон и Пол. Мы можем продолжить этот анализ и для других цен. Таким образом, на основе данных о готовности по-

Таблица 7.2. Расписание спроса покупателей из табл. 7.1

Цена, \$	Покупатели	Объем спроса
Больше 100	Никто	0
От 80 до 100	Джон	1
От 70 до 80	Джон, Пол	2
От 50 до 70	Джон, Пол, Джордж	3
50 или меньше	Джон, Пол, Джордж, Ринго	4

требителей заплатить за товар составляет расписание спроса для четырех возможных покупателей.

На рис. 7.1 изображена кривая, построенная на основе составленного нами расписания спроса. Отметьте зависимость между высотой кривой спроса и готовностью покупателей заплатить. При любом количестве цена, определяемая кривой спроса, показывает готовность заплатить *предельного (маржинального) покупателя*, то есть желающего приобрести товар индивида, который при повышении цены первым покинет рынок. Объему предложения, равному 4 альбому, соответствует цена \$50 — сумма, которую готов заплатить за пластинку Ринго (предельный покупатель). Предложению, равному 3 альбому, соответствует цена \$70, сумму, которую готов заплатить Джордж (он занимает освободившееся место маржинального покупателя).

Так как кривая спроса отражает готовность покупателей заплатить за товар, мы можем использовать ее для определения потребительского излишка. Для расчета последнего в нашем примере используем кривую спроса на рис. 7.2. На графике (а) цена пластинки составляет \$80 (или несколько больше), а требуемое количество — 1. Отметьте, что площадь прямоугольника над ценой и под кривой спроса равна \$20 и в точности соответствует потребителскому излишку, значение которого мы рассчитывали ранее для продажи одного альбома Джону.

На графике (б) на рис. 7.2 отображен потребительский излишек в том случае, когда цена товара составляет \$70 (или несколько больше). Площадь фигуры, рас-



Рис. 7.1. Кривая спроса

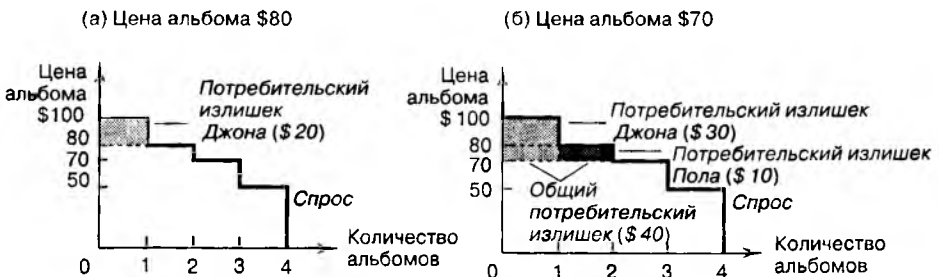


Рис. 7.2. Определение потребительского излишка с помощью кривой спроса

положенной выше цены и ниже кривой спроса, равна общей площади двух прямоугольников: потребительскому излишку Джона в \$30 при этой цене и потребительскому излишку Пола в \$10. Общая площадь равна \$40 и соответствует значению потребительского излишка, которое мы рассчитали ранее.

Урок, который мы получаем, относится ко всем кривым спроса: *площадь фигуры, расположенной под кривой спроса и над ценой, определяет размер потребительского излишка на рынке.* Дело в том, что высота кривой спроса детерминирует восприятие потребителем ценности товара, его готовность заплатить за него. Разница между готовностью заплатить и рыночной ценой составляет потребительский излишек для каждого покупателя. Таким образом, общая площадь фигуры, расположенной под кривой спроса и над ценой, является суммой потребительского излишка всех покупателей на рынке товара или услуги.

Более низкая цена означает увеличение потребительского излишка

Так как покупатели всегда желали бы заплатить за приобретаемые ими товары минимально возможные цены, низкие цены улучшают жизнь потребителей. Но насколько увеличивается благосостояние покупателей при более низкой цене? Чтобы получить точный ответ, мы используем концепцию потребительского излишка.

На рис 7.3 представлена обычная, направленная вниз кривая спроса. Хотя она кажется несколько отличной по форме от ступенчатых кривых спроса на двух предыдущих рисунках, мы по-прежнему используем тезис о том, что потребительский излишек — это площадь фигуры, ограниченной уровнем цены, кривой спроса и осью ординат. На графике (а) потребительский излишек при цене P_1 — площадь треугольника ABC .

Предположим, что цена товара снижается с P_1 до P_2 (график (б)). Потребительский излишек равен площади треугольника ADF . Увеличение потребительского излишка, связанное с более низкой ценой, — площадь трапеции $BCFD$.

Увеличение потребительского излишка состоит из двух частей. Во-первых, повышается благосостояние покупателей, уже приобретавших товар в объеме Q_1 ,

(а) Потребительский излишек при цене P_1 (б) Потребительский излишек при цене P_2

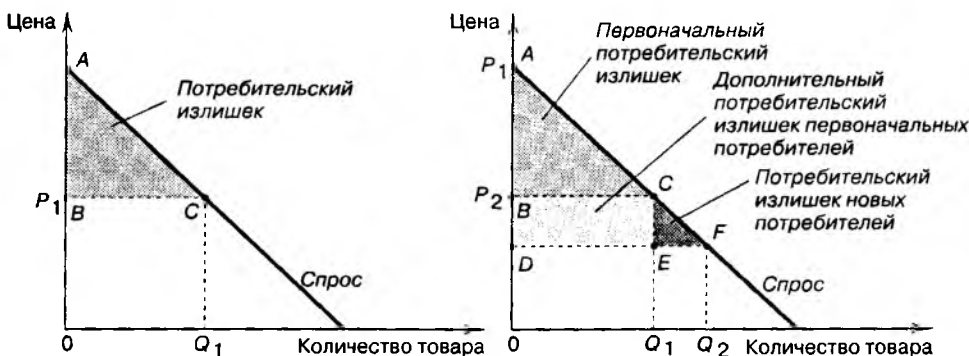


Рис. 7.3. Влияние уровня цены на потребительский излишек

так как они платят за него меньшую цену. Увеличение потребительского излишка существующих покупателей состоит в уменьшении денежной суммы, которую они отдают за приобретение определенного объема товара; оно равно площади прямоугольника $B CED$. Во-вторых, на рынке появляются новые покупатели, имеющие желание и возможность приобрести товар по более низкой цене. В результате объем спроса возрастает с Q_1 до Q_2 . Потребительский излишек, который получают новички, выражается площадью треугольника $CE F$.

Чем измеряется потребительский излишек?

Основная задача концепции потребительского излишка состоит в том, чтобы дать нормативную оценку желательности результатов деятельности рынка. Теперь, когда мы рассмотрели природу потребительского излишка, давайте выясним возможность измерения с его помощью экономического благосостояния.

Представьте себе, что вы политик, занятый созданием справедливой экономической системы. В какой степени вас может интересовать потребительский излишек? Потребительский излишек — сумма, которую потребители готовы заплатить за товар за вычетом суммы, которую они действительно платят, определяет выгоду, которую покупатели получают от использования продукта, такой, *какой они сами ее себе представляют*. Таким образом, потребительский излишек — хороший показатель экономического благосостояния (если политики с уважением относятся к предпочтениям покупателей).

В некоторых случаях политики могут игнорировать величину потребительского излишка, так как они негативно оценивают предпочтения, лежащие в основе поведения покупателей некоторых товаров. Например, наркоманы готовы заплатить немалые суммы за дозу героина, хотя мы бы не сказали, что они получают значительную выгоду, имея возможность купить наркотик по низкой цене (хотя зависимые от него люди уверены, что уж они-то непременно останутся в выигрыше). С точки зрения общества, готовность заплатить в этом случае не является показателем экономического благосостояния, так как наркоманы преследуют исключительно личные интересы.

Но на большинстве рынков потребительский излишек отражает уровень экономического благосостояния. Обычно экономисты относятся к покупателям как к рациональным индивидам, предпочтения которых они обязаны уважать. В этом случае потребитель — лучший судья, оценивающий размер извлекаемой из приобретения товаров выгоды.

Проверьте себя. Начертите кривую спроса на индеек. Покажите на вашем графике цену индейки и потребительский излишек. Объясните, что измеряет потребительский излишек.

Излишек производителей

Мы обращаемся к другой стороне рынка и рассматриваем выгоды, которую приносит функционирование рынка продавцам. Анализ благосостояния поставщиков товаров аналогичен анализу благосостояния покупателей.

Издержки и желание платить

Представьте, что вы домовладелец, которому необходимо покрасить дом. Вы обращаетесь к малярам Мэри, Фриде, Джорджии и Грэндме. Каждая из них возьмется за предлагаемую вами работу, если найдет цену подходящей. Вы решаете узнать стоимость услуг специалистов по малярным работам и провести аукцион на предмет предложения самой низкой цены.

Каждая из маляров хотела бы взяться за работу, если она получит сумму, превышающую ее **издержки**. Здесь термин «издержки» необходимо понимать как альтернативные издержки маляра: они включают и его расходы (на краску, кисти и т. д.), и ценность времени. Издержки каждой из работниц представлены в табл. 7.3. Так как издержки маляра — самая низкая цена, за которую женщины согласятся выполнить работу, издержки — показатель желаний Мэри, Фриды, Джорджии и Грэндмы продать свои услуги. Каждая из маляров желает продать услуги по цене, превышающей издержки; каждая откажется продать услуги при цене меньше издержек и каждая остается бесстрастной, если женщина продает услуги по цене, в точности равной издержкам.

Первоначально предложенная малярами цена может показаться вам слишком высокой, но в ходе торгов она быстро снижается, так как женщины заинтересованы в получении работы. Единственным претендентом вскоре осталась Грэндма, запросившая \$600 (или несколько меньше). Она рада получить \$600 (или несколько меньше), так как ее издержки составляют только \$500. Мэри, Фрида и Джорджия не желают заниматься покраской дома менее чем за \$600,01. Заметьте, что работу выполняет женщина-маляр, издержки которой минимальны.

Какую выгоду извлекает получившая работу Грэндма? Так как она могла бы взяться за работу и за \$500, а получает за нее \$600, мы говорим, что она получает *излишек производителя* в размере \$100. **Излишек производителя** — сумма, которую получает поставщик за вычетом издержек производства. Излишек производителя определяют выгоду, которую приносит фирмам-поставщикам функционирование рынка.

Рассмотрим другую ситуацию. Предположим, что вы — владелец двух домов, каждый из которых нуждается в покраске. Вы устраиваете аукцион среди четырех маляров. Чтобы все упростить, давайте предположим, что ни один маляр не способен покрасить сразу оба дома и что вы платите одну и ту же сумму за покраску каждого строения. Следовательно, предлагаемая малярами цена снижается до тех пор, пока не останутся только две участницы.

Таблица 7.3. Издержки четырех возможных продавцов

Продавец	Издержки, \$
Мэри	900
Луиза	800
Джорджия	600
Грэндма	500

Торги прекращаются, когда Джорджия и Грэндма предлагают выполнить работу за \$800 каждая (или немного меньше). Джорджия и Грэндма желали бы выполнить работу по предложенной цене, а Мэри и Фрида стремятся получить большую сумму денег. При цене \$800 излишек производителя Грэндме составляет \$300, а Джорджии — \$200. Общий излишек производителей на рынке — \$500.

Использование кривой предложения для определения излишка производителя

Потребительский излишек тесно связан с кривой спроса, а излишек производителя — с кривой предложения. Чтобы убедиться в этом, давайте продолжим наш пример.

На первом этапе мы используем данные об издержках четырех маляров для построения расписания предложения услуг по покраске дома. В табл. 7.4 представлено расписание предложения, построенное на основе данных об издержках из табл. 7.3. При цене ниже \$500 никто из маляров не желает браться за работу, поэтому объем предложения равен 0. При цене в промежутке от \$500 до \$600 работу готова выполнить только Грэндма, поэтому объем предложения равен 1. Если цена находится в промежутке от \$600 до \$800, желание исполнить работу выражают Грэндма и Джорджия, следовательно объем предложения равен 2, и т. д. Таким образом, данные о предложении составляются на основе издержек четырех маляров.

На рис. 7.4 представлена кривая предложения, построенная по данным расписания предложения. Обратите внимание, что высота кривой предложения связана с издержками продавцов. При любом количестве цена на кривой предложения показы-

Таблица 7.4. Расписание предложения для четырех продавцов из табл. 7.3

Цена, \$	Продавцы	Объем предложения
От 900 и больше	Мэри, Луиза, Джорджия, Грэндма	4
От 800 до 900	Луиза, Джорджия, Грэндма	3
От 600 до 800	Джорджия, Грэндма	2
От 500 до 600	Грэндма	1
Меньше 500	Никто	0

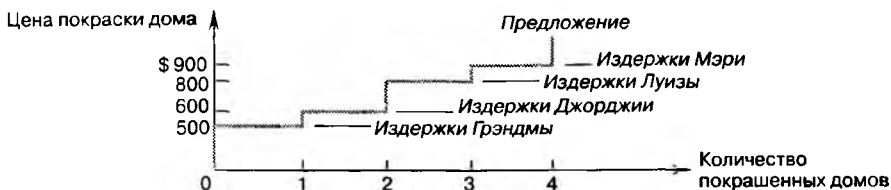


Рис. 7.4. Кривая предложения

вает издержки *предельного продавца*, поставщика, который первым покинет рынок в случае дальнейшего снижения цены. При количестве в четыре дома, например, кривая предложения имеет высоту \$900 — издержки, которые понесет Мэри (предельный продавец), предлагая свои услуги по покраске. При количестве в 3 дома кривая предложения имеет высоту \$800 — издержки, которые понесет Фрида (которая теперь является маржинальным продавцом).

Так как кривая предложения отражает издержки продавца, мы можем воспользоваться ею для определения излишка производителя. Для расчета последнего в нашем примере используется кривая предложения на рис. 7.5. На графике (а) мы предполагаем, что цена услуг составляет \$600. В этом случае объем предложения равен 1. Отметьте, что площадь фигуры, расположенной под ценой и над кривой предложения, равна \$100 и в точности соответствует излишку производителя, которую мы рассчитали ранее для Грэндмы.

График (б) рис. 7.5 показывает излишек производителя при цене \$800. В этом случае площадь фигуры, расположенной под ценой и над кривой предложения, равна общей площади двух прямоугольников (\$500), то есть излишку производителей, который мы ранее рассчитали для Грэндмы и Джорджии, когда рассматривали возможность покраски ими двух домов.

Выводы, которые следуют из нашего примера, относятся ко всем кривым предложения: *площадь фигуры, расположенной под ценой и над кривой предложения, определяет излишек производителя на рынке*. Логика очевидна: высота кривой предложения определяет издержки продавцов, а разница между ценой и издержками производства составляет излишек производителя для каждого поставщика.

Более высокая цена товара и излишек производителей

Вы, вероятно, не удивитесь, услышав, что продавцы всегда хотят получить за предлагаемые товары цену повыше. Но в какой степени с ростом цены увеличивается экономическое благосостояние продавцов? Концепция излишка производителей предлагает точный ответ на заданный вопрос.

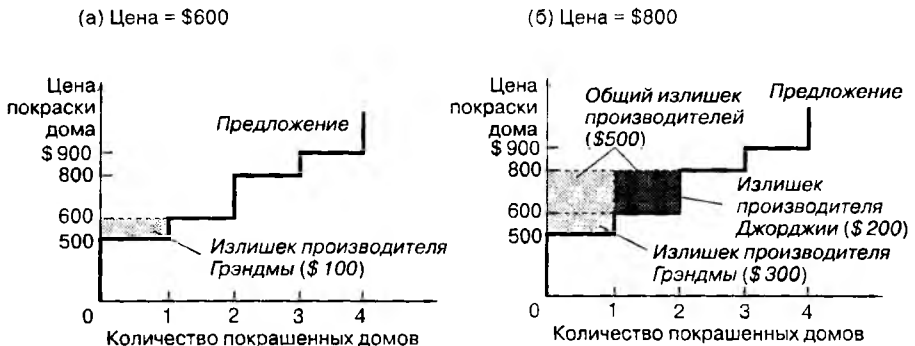


Рис. 7.5. Определение излишка производителей при помощи кривой предложения

(а) Излишек производителей при цене P_1 (б) Излишек производителей при цене P_2 

Рис. 7.6. Влияние цены на излишек производителей

На рис 7.6 показана обычная восходящая кривая предложения. Хотя она отличается по форме от ступенчатых кривых предложения на предыдущем рисунке, мы определяем излишек производителей тем же способом: излишек производителей равен площади фигуры, расположенной под ценой и над кривой предложения. На графике (а) цена составляет P_1 , а излишек производителей равен площади треугольника ABC .

График (б) показывает, что происходит, когда цена возрастает с P_1 до P_2 : излишек производителей теперь равен площади треугольника ADF . Увеличение излишка производителей состоит из двух частей. Во-первых, поставщики, которые уже продают определенное количество товара Q_1 по более низкой цене P_1 , получают за него большую сумму денег, их благосостояние увеличивается. Увеличение излишка производителей для существующих продавцов равно площади прямоугольника $BCED$. Во-вторых, на рынок выходят новые поставщики, желающие производить товар по более высокой цене, в результате чего объем предложения возрастает с Q_1 до Q_2 . Излишек производителей для новых продавцов равен площади треугольника CEF .

Мы использовали концепцию излишка производителей для определения благосостояния поставщиков во многом так же, как мы применили концепцию потребительского излишка для определения благосостояния покупателей. Поскольку эти два показателя экономического благосостояния так похожи, естественно использовать их вместе. Именно этим мы и займемся в следующих разделах главы.

Проверьте себя. Начертите кривую предложения индейки. Покажите на вашем графике цену индейки и излишек производителей. Объясните, что измеряет этот излишек производителей.

Рыночная эффективность

Излишек потребителей и производителей — основной инструмент изучения благосостояния покупателей и продавцов на рынке, который помогает нам ответить на вопрос: отвечает ли желаниям общества аллокация ресурсов свободными конкурентными рынками?

Великодушный плановик

Чтобы оценить результаты функционирования рынка, мы используем в нашем анализе нового гипотетического героя, которого назовем великодушным плановиком — всесознающим, всемогущим правителем, руководствующимся исключительно благими намерениями. Его основное желание — максимизация экономического благосостояния каждого члена общества. Как вы думаете, что должен делать плановик? «Отпустить» продавцов и покупателей на волю рыночных волн, позволив им естественным образом двигаться к состоянию рыночного равновесия? Или он имеет возможность увеличить экономическое благосостояние, воздействуя некоторым образом на результаты функционирования рынка?

Чтобы ответить на этот вопрос, плановику придется решить, как он будет рассчитывать уровень экономического благосостояния общества. Один из возможных показателей — сумма излишков потребителей и производителей, которая называется *общим излишком*. Потребительский излишек — это выгода, которую извлекают покупатели из деятельности рынка, а излишек производителей — выгода, получаемая поставщиками товаров и услуг. Следовательно, использование общего излишка в качестве показателя экономического благосостояния общества представляется логичным, естественным выбором.

Вспомним теперь, как мы определяем излишки потребителей и производителей:

$$\begin{aligned} \text{Потребительский излишек} &= \text{Ценность товара для покупателей} - \\ &- \text{Денежная сумма, уплаченная потребителями.} \end{aligned}$$

Аналогично мы определяем излишек производителей.

$$\begin{aligned} \text{Излишек производителей} &= \text{Денежная сумма, полученная продавцами} - \\ &- \text{Издержки поставщиков.} \end{aligned}$$

Когда мы складываем излишки потребителей и производителей, мы получаем

$$\text{Общий излишек} = \text{Ценность товара для покупателей} - \text{Сумма, уплаченная потребителями} + \text{Сумма, полученная продавцами} - \text{Издержки поставщиков.}$$

Сумма, уплаченная покупателями, равна сумме, полученной продавцами, поэтому их можно сократить. В результате мы можем выразить общий излишек как

$$\text{Общий излишек} = \text{Ценность товара для покупателей} - \text{Издержки продавцов.}$$

Общий излишек на рынке — это совокупная ценность некоего товара для покупателей, определенная как их готовность заплатить, за вычетом издержек компаний-производителей.

Если аллокация ресурсов максимизирует общий излишек, мы говорим, что размещение является **эффективным**. Аллокация неэффективна в случаях, когда некоторая выгода, которую приносит торговля, теряется (например, если товар производят поставщики, не способные добиться минимальных издержек). В случае сдвига производства от фирм с высокими издержками к компаниям с низкими издержками общие издержки поставщиков сократятся, а совокупный излишек увеличится. Точно так же размещение ресурсов неэффективно, если товар приобретают покупатели, которые оценивают его не выше, чем остальные потребители.

В этом случае движение предложения от покупателей с низким уровнем оценки товара к потребителям с высоким уровнем оценки способствует увеличению общего излишка.

Кроме эффективности плановик должен позаботиться о **справедливости (равенстве)** — беспристрастности, честности распределения благ между различными покупателями и продавцами. В сущности, выгоды рыночной торговли — как пирог, который необходимо разделить между субъектами рынка. Вопрос эффективности заключается в размерах пирога, вопрос справедливости — в беспристрастности распределения его долей. Оценка справедливости результатов деятельности рынка является более сложной, чем оценка эффективности. В то время как эффективность — объективная цель, о которой мы можем судить, исходя из строго позитивных утверждений, степень справедливости оценивается на основе нормативных суждений, выходящих за пределы экономики и являющихся компетенциями политологии.

В этой главе мы рассмотрим эффективность как цель плановика. Необходимо помнить, что реальные политики часто озабочены справедливостью. То есть они заботятся как о размере экономического пирога, так и о том, на какие «порции» он делится и как они распределяются между членами общества.

Оценка рыночного равновесия

На рис. 7.7 показаны излишки потребителей и производителей в условиях рыночного равновесия спроса и предложения. Вспомните, что излишек потребителей равен площади фигуры, расположенной над ценой равновесия и под кривой спроса, а излишек производителей — площади фигуры, расположенной под равновесной ценой и над кривой предложения. Таким образом, общая площадь фигуры, расположенной между кривыми спроса и предложения до точки равновесия, представляет совокупный излишек на рассматриваемом рынке.

Насколько эффективно размещение ресурсов в условиях рыночного равновесия? Достигает ли общий излишек максимального значения? Чтобы ответить на эти вопросы, помните, что, когда рынок находится в состоянии равновесия, рыночная цена определяет продавцов и покупателей, принимающих участие в функционировании рынка. Приобретают товар покупатели, которые оценивают товар выше его рыночной цены (представлены отрезком AE на кривой спроса); индивиды, оценивающие продукт ниже его цены (представлены отрезком EB), отказываются от покупки. Аналогично поставщики, издержки которых меньше, чем цена (представлены отрезком CE), производят и продают товар; фирмы, из-



Рис. 7.7. Излишек потребителей и производителей при рыночном равновесии

держки которых превышают рыночную цену (представлены отрезком ED), не желают заниматься его выпуском.

Эти наблюдения позволяют нам сделать следующие выводы:

1. Свободные рынки распределяют предложенные товары среди покупателей, которые оценивают их выше (что определяется готовностью заплатить), чем остальные потенциальные потребители.
2. Свободные рынки предъявляют спрос на товары тех поставщиков, которые производят их с меньшими издержками.

Таким образом, в условиях рыночного равновесия произведенных и реализованных товаров плановик не имеет возможности увеличить экономическое благосостояние, изменяя аллокацию (размещение) потребления покупателей или производства поставщиков.

Имеет ли великодушный плановик возможность увеличить общее благосостояние с помощью увеличения или уменьшения количества предлагаемого товара? Ответ — «нет».

3. Свободные рынки производят то количество товаров, которое максимизирует совокупный излишек потребителей и производителей.

Чтобы убедиться в справедливости данного положения, рассмотрим рис. 7.8. Вспомним, что кривая спроса отражает ценность товара для покупателей, а кривая предложения — издержки продавцов. При объеме производства ниже равновесного уровня ценность товара для покупателей превышает издержки производителей. В этой области рост объема выпуска увеличивает общий излишек до тех пор, пока количество произведенных товаров не достигает равновесного уровня. При объеме выпуска выше равновесного ценность товара для покупателей меньше, чем издержки продавцов. Следовательно, производство большего, чем равновесное, количества товаров приводит к сокращению общего излишка.

Наши выводы о результатах деятельности рынка свидетельствуют, что равновесие спроса и предложения максимизирует сумму излишков потребителей и производителей. Другими словами, эффективная аллокация ресурсов есть результат рыночного равновесия. Задача благонамеренного плановика, следовательно, очень проста: он должен принять результат функционирования свободного конкурентного рынка таким, какой он есть. Политика невмешательства хорошо определяется французским выражением *laissez faire*, что в буквальном переводе означает «позвольте им делать».

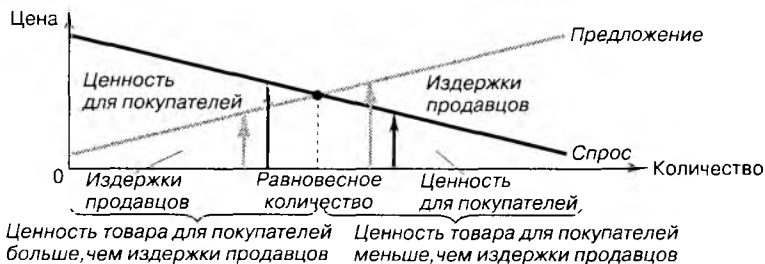


Рис. 7.8. Эффективность равновесного количества

Теперь мы можем лучше оценить значение «невидимой руки» рынка, о которой писал Адам Смит. Великодушному плановику не требуется изменять результаты работы рынка, так как невидимая рука сама направляет усилия покупателей и продавцов на такое распределение ресурсов экономики, которое максимизирует совокупный излишек. Этот вывод во многом объясняет, почему экономисты часто называют свободный рынок наилучшим способом организации экономической деятельности.

Проверьте себя. Начертите график спроса и предложения индейки. Покажите излишек потребителей и производителей в условиях рыночного равновесия. Объясните, почему производство большего количества индейки приведет к сокращению совокупного излишка.

Заключение: рыночная эффективность и несовершенство рынка

В этой главе мы рассмотрели основные инструменты экономики благосостояния — излишки потребителей и производителей — и использовали их для оценки эффективности свободных рынков. Мы показали, что силы спроса и предложения способны к эффективной аллокации ограниченных ресурсов. Хотя каждый покупатель и продавец на рынке озабочен исключительно собственным благополучием, «невидимая рука», ведущая рынок к равновесию, максимизирует их общую выгоду.

Но, рассматривая проблему эффективности рынков, мы сделали несколько предположений об их функционировании. Если последние утрачивают силу, наш вывод об эффективности рыночного равновесия может быть поставлен под сомнение. Давайте кратко рассмотрим два самых важных допущения нашего анализа.

Во-первых, мы рассматривали функционирование рынков, которые находятся в условиях совершенной конкуренции. В реальном же мире конкуренция иногда весьма далека от идеала. На некоторых рынках один покупатель или продавец (или небольшие их группы) имеет возможность контролировать рыночные цены. Возможность влияния на цены товаров и услуг называется *властью над рынком*. Реализация последней может привести к снижению эффективности рынков, поскольку обладание ею позволяет поставщикам удерживать цену и объем предложения товаров на уровнях, далеких от равновесия спроса и предложения.

Во-вторых, мы предполагали, что результат деятельности рынка зависит только от покупателей и продавцов. Но в действительности их решения иногда влияют на субъектов, не имеющих отношения к рассматриваемому рынку. Классический пример влияния результатов функционирования рынка на субъектов, находящихся за его пределами, — загрязнение окружающей среды. Такие эффекты, называемые *внешними*, или *экстерналиями*, приводят к тому, что благосостояние субъектов рынка зависит не только от ценности товара для покупателей и издержек производителей, но и от других факторов. Поскольку покупатели и поставщики, принимая решения о потреблении и производстве, не учитывают внешние эффекты, равновесие на рынке может оказаться неэффективным с точки зрения общества в целом.

Новости

Спекуляция билетами

Условие эффективности аллокации ограниченных ресурсов — получение их теми потребителями, которые оценивают их выше, чем другие покупатели. Спекуляция билетами — пример достижения рынками эффективных результатов. Спекулянты покупают билеты на спектакли, концерты и спортивные мероприятия, а затем продают их по ценам, превышающим «закупочную» стоимость. Запрашивая самую высокую цену, которую позволяет рынок, спекулянты выступают гарантами того, что потребители, желающие заплатить за билеты максимальную сумму денег, действительно получают их. Тем не менее дискуссии о законности такого рода рыночной деятельности не утихают.

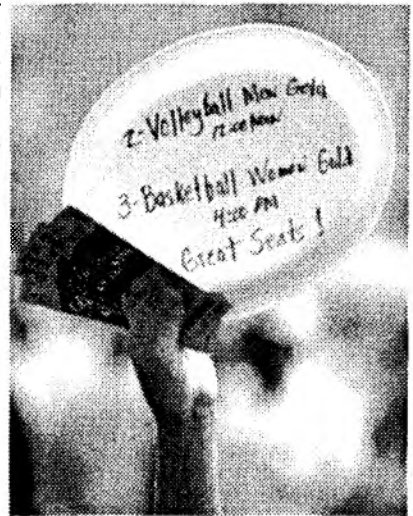
Билеты? Спрос удовлетворяет предложение на тротуаре

Джон Тирней

Спекулянт билетами широкого профиля Кевин Томас считает себя классическим американским предпринимателем: он прошел школу уличной торговли в Бронксе, работает семь вечеров в неделю, зарабатывает \$40 тыс. в год и в возрасте 26 лет имеет сбережения в размере \$75 тыс., которые сделаны благодаря предоставлению обществу услуг у театральных вестибюлей и входов на спортивные арены Нью-Йорка.

У него есть только одна жалоба. «За последний год я попадал в облавы около 30 раз, — сказал он как-то вечером, заработав \$280 на игре баскетболистов *New-York Knicks*. — Я называю копам чужое имя и уплачиваю штраф, но не считаю их действия справедливыми. Мне кажется, что моя деятельность ничем не отличается от работы фондового брокера: покупаешь дешево, продаешь дорого. Если люди готовы заплатить мне свои деньги, то в чем проблема?»

Однако чиновники Нью-Йорка и Нью-Джерси считают иначе и преследуют уличных спекулянтов вроде мистера Томаса и даже имеющих лицензии билетных брокеров. Тайные агенты контролируют соблюдение новых ограничений перепродажи билетов по завышенным ценам, а ге-



«Невидимая рука» за работой

Власть над рынком и внешние эффекты — примеры общего феномена, который называется *несовершенством (фиаско) рынка*, под которым понимается неспособность некоторых нерегулируемых рынков к эффективной аллокации ресурсов. В случае фиаско рынка повышение экономической эффективности возможно посредством проведения определенной социальной политики. Специалисты по микроэкономике направляют основные усилия на изучение причин несовершенства рынков и разработку оптимальной политики корректировки их функционирования. По мере изучения экономической теории вы увидите, что инструменты экономики благосостояния, о которых шла речь, прекрасно приспособлены для этого.

Несмотря на возможность фиаско рынка, деятельность его «невидимой руки» имеет огромное значение. Предположения, которые мы сделали в этой главе, прекрасно соответствуют условиям многих рынков, и наш вывод об их эффективности никоим образом не ставится под сомнение. Более того, используя теорию об-

неральные прокуроры двух штатов провели широко освещаемые в печати судебные разбирательства с более чем десятком билетных брокеров.

Экономисты же относятся к спекуляции точно так же, как мистер Томас. Для них крестовый поход властей штатов ничем не отличается от кампаний коммунистических правительств против «извлечения прибыли». Экономисты утверждают, что ограничения причиняют неудобства общественности, сокращают аудиторию культурных и спортивных мероприятий, занимают время полиции, лишают город Нью-Йорк десятков миллионов долларов доходов в виде налоговых поступлений и повышают стоимость многих билетов.

«Политика всегда считается хорошей, когда она защищает бедных, объявляя высокие цены незаконными, — говорит Уильям Баумоль из Нью-Йоркского университета. — Я жду, что политики попытаются решить проблему СПИДа, объявив его незаконным. Вряд ли они нанесут ущерб кому-либо, так как их решение ничего не изменит. Но когда вы ставите вне закона высокие цены на билеты, вы создаете реальные проблемы».

Доктор У. Баумоль — один из тех экономистов, которому пришла идея продавать билеты на бродвейские шоу в день представления за полцены в киоске на Таймс Сквер в 1973 г. Поначалу владельцы театров посчитали такой поступок опасно радикальным. Но они получили прибыль, обретая новых покупателей билетов, которые иначе остались бы в кассах. Прекрасная иллюстрация принципа свободного рынка, который заключается в том, что и покупатели и продавцы в конечном итоге извлекают выгоду из соответствия цены спросу.

Еще один пример — очередь у Музея современного искусства, в которой посетители отстаивают по два часа, чтобы попасть на выставку произведений А. Матисса. Но альтернатива на тротуаре: спекулянты, которым удалось надуть полицию, продают билеты по ценам от \$20 до \$50.

«Не такая уж это и высокая плата — \$10 или \$15 за то, чтобы избежать очереди, — считает Ричард Талер, экономист из Корнуэлльского университета. — Некоторые люди думают, что очередь — воплощение справедливости, но это непроизводительная деятельность и дискриминация большинства в пользу людей, располагающих свободным временем. Спекулянты дают шанс и другим. Я не вижу оправдания тому, что спекуляцию ставят вне закона».

Политики утверждают, что в отсутствие закона, направленного против спекуляции, билеты будут недоступными для большинства, но в Калифорнии перепродажа билетов рассматривается как обычный бизнес, а цены на них не слишком уж высоки. И если спекулянты захотят взвинтить цены, только ограниченное число людей заплатят по \$100 за билет..

Тем не менее легализация перепродажи билетов вряд ли обрадует даже спекулянтов. Мистер Томас, например, боится, что ужесточение конкуренции заставит его уйти с рынка. Но после 16 лет общественно полезной деятельности — а он начал в возрасте 10 лет у стадиона *Yankee* — Томас думает, что пришло время разнообразия.

Источник: «The New York Times», December 26, 1992, p. A1.

щественного благосостояния и рыночной эффективности, мы проанализируем воздействие на экономику политики правительства. В следующих двух главах мы используем ее для рассмотрения двух важных вопросов экономической политики — влияния на благосостояние общества налогов и международной торговли.

Выводы

- ◆ Потребительский излишек равен готовности покупателей заплатить за товар за вычетом суммы, с которой они действительно расстаются; он определяет выгоду потребителей, которую они получают от функционирования рынка. Потребительский излишек можно рассчитать, определив площадь фигуры, которая расположена под кривой спроса и над ценой равновесия.
- ◆ Излишек производителей равен сумме, которую продавцы получают за свои товары за вычетом издержек производства; она определяет выгоду, которую продавцы получают от функционирования рынка. Излишек производителей

можно рассчитать, определив площадь фигуры, расположенной под равновесной ценой и над кривой предложения.

- ◆ Эффективным считается размещение ресурсов, максимизирующее сумму излишков потребителей и производителей. Политиков часто заботит эффективность и равенство результатов экономической деятельности.
- ◆ Равновесие спроса и предложения максимизирует сумму излишков потребителей и производителей. «Невидимая рука» рынка ведет покупателей и продавцов к эффективной аллокации ресурсов.
- ◆ В условиях несовершенства рынка (как следствие, в частности, власти над рынком и внешних эффектов) ресурсы размещаются неэффективно.

Основные понятия

Экономика благосостояния	Готовность заплатить	Потребительский излишек
Издержки	Излишек производителей	Эффективность
Справедливость		

Вопросы

1. Объясните, как связаны между собой готовность покупателей заплатить, потребительский излишек и кривая спроса.
2. Объясните, как связаны между собой издержки продавцов, излишек производителей и кривая предложения.
3. Покажите излишки производителей и потребителей на графике спроса и предложения при рыночном равновесии.
4. Что такое эффективность? Является ли она единственной целью политиков, разрабатывающих экономические программы?
5. В чем заключается основной результат деятельности «невидимой руки» рынка?
6. Назовите две причины несовершенства рынка. Объясните, почему каждая из них может привести к неэффективному размещению ресурсов.

Задания для самостоятельной работы

1. В Калифорнии вымерзли плантации лимонов. Как это сказалось на потребительском излишке на рынке лимонов? Что происходит с потребительским излишком на рынке лимонада? Для ответов используйте графики.
2. Предположим, что спрос на французские булочки увеличивается. Что происходит с излишком производителей на рынке французских булочек? Что происходит с излишком производителей на рынке муки? Для ответа используйте графики.
3. Сегодня жаркий день, а Берт очень хочет пить. Его восприятие ценности бутылки воды выглядит следующим образом:

ценность первой бутылки	\$7
ценность второй бутылки	\$5

ценность третьей бутылки	\$3
ценность четвертой бутылки	\$1

- а. Исходя из предоставленной информации, составьте расписание спроса Берта. Начертите график его спроса на бутилированную воду.
 - б. Если цена бутылки воды составляет \$4, сколько бутылок покупает Берт? Какой излишек получает Берт от своей покупки? Покажите излишек Берта на графике.
 - в. Если цена падает до \$2, как изменяется объем спроса? Как изменяется потребительский излишек Берта? Покажите эти изменения на вашем графике.
4. Эрни владеет водяным насосом. Поскольку получить большое количество воды сложнее, чем несколько литров, издержки производства бутылки воды увеличиваются по мере увеличения объема выпуска. Нам известны издержки, которые он несет при производстве каждой бутылки воды:
- | | |
|---|-----|
| издержки для производства первой бутылки | \$1 |
| издержки для производства второй бутылки | \$3 |
| издержки для производства третьей бутылки | \$5 |
| издержки для производства четвертой бутылки | \$7 |
- а. Исходя из этой информации, начертите график предложения бутилированной воды.
 - б. Если цена бутылки составляет \$4, сколько бутылок производит и продает Эрни? Какой излишек получает Эрни от этой продажи? Покажите излишек Эрни на вашем графике.
 - в. Если цена бутылки увеличивается до \$6, изменяется ли объем предложения? Как изменяется излишек Эрни? Покажите эти изменения на вашем графике.
5. Рассмотрите рынок, на котором Берт из вопроса 3 является покупателем, а Эрни из вопроса 4 является продавцом.
- а. Используйте данные о предложении Эрни и данные о спросе Берта, чтобы найти объем предложения и объем спроса при цене в \$2, \$4 и \$6. При какой цене спрос и предложение приходят в состояние равновесия?
 - б. Каков потребительский излишек, излишек производителя и общий излишек при этом равновесии?
 - в. Если Эрни произвел, а Берт потребил на одну бутылку меньше, что произошло с совокупным излишком?
 - г. Если Эрни произвел, а Берт потребил одну дополнительную бутылку, что произошло с общим излишком?
6. За последние десятилетия издержки производства стереосистем существенно сократились. Давайте рассмотрим некоторые последствия данного явления.
- а. Используя график спроса и предложения, покажите, как влияет снижение производственных издержек на цену и количество продаваемых стереосистем.

- б. На построенном графике покажите, что произойдет с излишками покупателей и производителей.
 - в. Предположим, что предложение стереосистем является эластичным. Кто больше выиграет от снижения издержек производства стереосистем — производители или потребители?
7. Четыре клиента готовы заплатить за стрижку следующие суммы:
Фил — \$7, Опра — \$2,
Сэлли — \$8, Джеральдо — \$5.
- Четыре парикмахерские имеют следующие издержки:
фирма А — \$3, фирма Б — \$6,
фирма В — \$4, фирма Г — \$2.
- У каждой парикмахерской есть возможность обслужить только одного человека.
- Какое число клиентов необходимо обслужить парикмахерским, чтобы достичь максимальной эффективности? Какие парикмахерские должны заниматься стрижкой, а какие клиенты должны быть подстрижены? Каков максимальный размер возможного общего излишка?
8. За последнее десятилетие издержки производства компьютеров существенно снизились.
- а. Используя график спроса и предложения, покажите влияние падения издержек производства на цену и на количество проданных компьютеров, а также на излишки производителей и потребителей.
 - б. Компьютеры и калькуляторы являются товарами-субститутами. Используя график спроса и предложения, покажите, что произойдет на рынке калькуляторов с ценой, спросом и предложением, а также с излишками производителей и потребителей. Принесет ли выгоду производителям калькуляторов внедрение новых технологий производства компьютеров?
 - в. Компьютеры и программное обеспечение являются взаимодополняющими товарами. Используя график спроса и предложения, покажите, что произойдет на рынке программного обеспечения с ценой, спросом и предложением, а также с излишками для покупателей и для производителей. Принесет ли выгоду производителям программного обеспечения новая технология изготовления компьютеров?
 - г. Помогает ли этот анализ объяснить, почему Билл Гейтс является одним из самых богатых людей в мире?
9. Рассмотрим влияние медицинского страхования на количество оказанных медицинских услуг. Предположим, что обычная медицинская процедура обходится в \$100. Но если человек, имеющий медицинский страховой полис, желает получить дополнительную процедуру, он должен заплатить только \$20. Остальные \$80 доплачивает страховая компания. (Страховая компания компенсирует \$80 из страховых взносов каждого ее клиента.)
- а. Начертите кривую спроса на рынке медицинских услуг. (На горизонтальной оси графика должно быть представлено количество медицинских

- процедур.) Покажите количество требуемых процедур, если издержки проведения каждой составляют \$100.
- б. Покажите на вашем графике количество требуемых процедур, если потребители платят за ее проведение только \$20. Если издержки каждой процедуры для общества составляют \$100, а все индивиды имеют медицинские страховки, при каком количестве процедур достигается максимальный общий излишек? Объясните.
 - в. Экономисты часто обвиняют систему медицинского страхования в чрезмерном повышении спроса на медицинские услуги. Какое число процедур, исходя из вашего анализа, может считаться «излишним»?
 - г. В чем могли бы заключаться меры, позволяющие избежать злоупотреблений?
10. В конце 1980-х и начале 1990-х гг. многие районы Калифорнии постигла засуха.
- а. Используя график рынка воды, покажите влияние засухи на равновесную цену и предложение воды.
 - б. Однако многие местные власти «заморозили» цену на воду. Какое влияние оказала эта политика на рынок воды? Покажите на вашем графике любой избыток или дефицит, который может возникнуть.
 - в. В 1991 г. в одной из статей «The Wall Street Journal» говорилось, что «все жители Лос-Анджелеса должны сократить расход воды на 10% с 1 марта и еще на 5% с 1 мая, чтобы достичь уровня потребления 1986 г.». Автор критиковал это предложение как с точки зрения эффективности, так и с точки зрения справедливости, утверждая, что «такая политика не только вознаграждает семьи, которые впустую расходовали много воды в 1986 г., но и не стимулирует к экономии потребителей, которые могли бы осуществить более значительное сокращение... (и) наказывает жителей, которые не имеют возможности быстро ограничить потребление воды». В каком смысле система распределения воды в Лос-Анджелесе неэффективна? В каком смысле эта система несправедлива?
 - г. Предположим, что власти Лос-Анджелеса позволят цене на воду расти до тех пор, пока она не уравнивает спрос и предложение. Будет ли в этом случае аллокация водных ресурсов более эффективной? Будет ли такая система более справедливой, чем система пропорционального сокращения потребления воды, о которой говорилось в статье? Какие меры можно было бы предпринять для того, чтобы сделать такое рыночное решение проблемы более справедливым?

Глава 8

ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ ТЕОРИИ: ИЗДЕРЖКИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

В ЭТОЙ ГЛАВЕ ВЫ:

- ◆ Рассмотрите, почему введение налогов обуславливает сокращение излишков потребителей и производителей.
- ◆ Узнаете о значении и причинах безвозвратных потерь в результате установления налога.
- ◆ Проанализируете, почему некоторые налоги приводят к большим безвозвратным потерям, чем другие.
- ◆ Увидите, как воздействует изменение размера налога на величины безвозвратных потерь и налоговых поступлений правительства.

Очень часто именно налоги оказываются в центре острых политических дискуссий. В 1776 г. американские колонии, недовольные установленными британским правительством налогами, совершили Американскую революцию. Президент США Билл Клинтон обязан своей победой на выборах 1992 г. во многом тому, что американцы не простили его предшественнику Джорджу Бушу-старшему нарушения обещания, данного последним в 1988 г.: «Читайте по губам: никаких новых налогов!»



«Вы знаете, и мне идея налога на театральные представления не кажется слишком привлекательной»

Мы начали анализ влияния налогов на экономику в главе 6. Мы увидели, что введение налога на продажи некоего товара влияет и на его цену, и на количество востребованного рынком продукта, а также на то, как именно силы спроса и предложения распределяют бремя налогов между покупателями и продавцами. В этой главе мы расширим предмет анализа и рассмотрим влияние налогов на благосостояние, экономическое благополучие участников рынка.

На первый взгляд влияние налогов на благосостояние очевидно. Правительство взимает их, чтобы увеличить свои доходы, а новые денежные поступления могут быть получены только из чье-либо «кармана». Мы убедились, что налогообложение товара негативно влияет на

положение как покупателей, так и поставщиков: следствием введения налога становится повышение цены продукта для потребителей и снижение цены, получаемой производителями (глава 6). Сейчас мы, используя такие инструменты, как потребительский излишек и излишек производителей, имеем возможность продолжить наш анализ. Наше исследование покажет, что издержки налогов для покупателей и продавцов превышают доходы, получаемые правительством.

Безвозвратные потери как результат налогообложения

Начнем с того, что вспомним один из парадоксальных выводов, к которым мы пришли в главе 6: безразлично, взимается ли налог на товар с покупателей или с продавцов продукта. В том случае, когда налог уплачивают потребители, кривая спроса сдвигается вниз на размер налога; когда налог перечисляют органам власти продавцы, кривая предложения сдвигается вверх. В итоге покупатели и поставщики делят налоговое бремя вне зависимости от того, какая именно из сторон передает деньги правительству.

Рассмотрим рис. 8.1. Ради упрощения на графике не показаны ни сдвиг кривой спроса, ни сдвиг кривой предложения (хотя одна из них должна обязательно сместиться). Какая конкретно кривая изменит свое положение, зависит от того, с кого именно взимается налог: с продавцов (сдвиг кривой предложения) или с покупателей (смещение кривой спроса). Но необходимость учитывать сдвиг кривой отсутствует. Дело в том, что налог «вклинивается» между ценой, которую платят покупатели, и ценой, которую получают продавцы, что приводит к сокращению объема продаж товара по сравнению с количеством продукции, которое удалось бы реализовать в отсутствие налогообложения. Другими словами, введение налога на товар приводит к сокращению размеров его рынка (глава 6).

Воздействие вводимых налогов на субъектов рынка

Для того чтобы определить размеры приобретений и потерь, к которым ведет установление налога на товар, мы обратимся к инструментам экономической теории благосостояния. Нам необходимо учесть воздействие налога на покупателей, продавцов и правительство. Выгоды, извлекаемые на рынке покупателями, определяются потребительским излишком — суммой денег, которую потребители готовы заплатить за товар, за вычетом действительной его цены. Выгода, извлекаемая продавцами, определяется излишком производителей — денежной суммой, которую получают поставщики за товар, за вычетом издержек. Эти достаточно

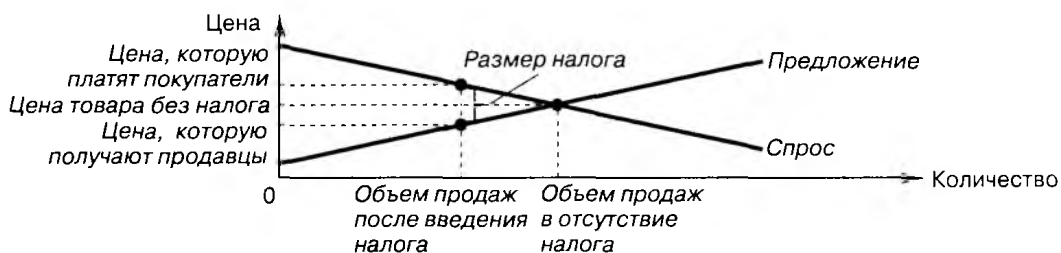


Рис. 8.1. Последствия введения налога

точно отражающие экономическое благосостояние показатели мы обсуждали в главе 7.

А что происходит с третьей интересующей нас стороной, правительством? Если T — размер налога, а Q — количество проданного товара, государство получает общие налоговые поступления в размере $T \times Q$. Правительство может использовать поступающие денежные средства для строительства дорог, содержания полиции, поддержки системы образования или оказания помощи нуждающимся. Следовательно, в исследовании воздействия налогов на экономическое благосостояние для определения размера выгоды правительства мы используем объем налоговых поступлений. Отметим, что в конечном итоге выгоду получает не государство, а те субъекты экономики, в интересах которых используются сконцентрированные в руках правительства ресурсы.

На рис. 8.2 налоговые поступления государства представлены прямоугольником, расположенным между кривыми спроса и предложения. Его высота отображает размер налога T , а ширина — количество проданного товара Q . Так как площадь прямоугольника есть произведение высоты на ширину, площадь нашей фигуры (налоговые поступления) составляет $T \times Q$.

Благосостояние в отсутствие налога. Для того чтобы проанализировать воздействие налога на благосостояние, рассмотрим его уровень до введения правительством денежного сбора. На рис. 8.3 представлен график спроса и предложения; основные показатели обозначаются буквами от A до F .

Отсутствие налога точка, определяющая цену и количество товаров, находится на пересечении кривых спроса и предложения. Цена товара составляет P_1 , его количество — Q_1 . Так как кривая спроса отражает готовность покупателей заплатить за товар, потребительский излишек равен площади фигуры, расположенной между кривой спроса и ценой, то есть $A + B + C$. Поскольку кривая предложения отображает издержки продавцов, излишек производителей равен площади фигуры, расположенной между кривой предложения и ценой, то есть $D + E + F$. В этом случае ввиду отсутствия налога денежные поступления правительства равны нулю.

Совокупный излишек — сумма излишков потребителей и производителей — равен площади $A + B + C + D + E + F$. Другими словами, общий излишек — это

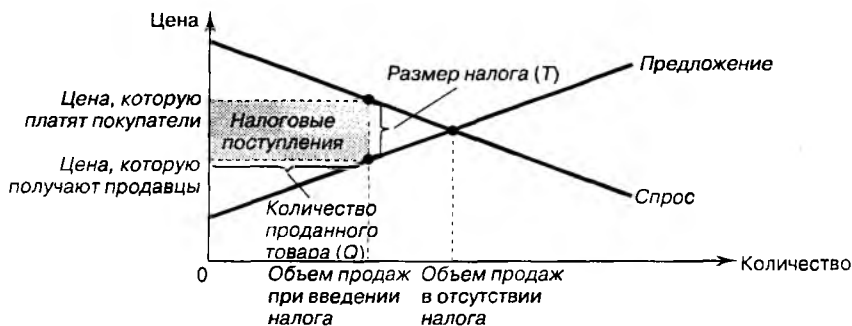


Рис. 8.2. Налоговые поступления

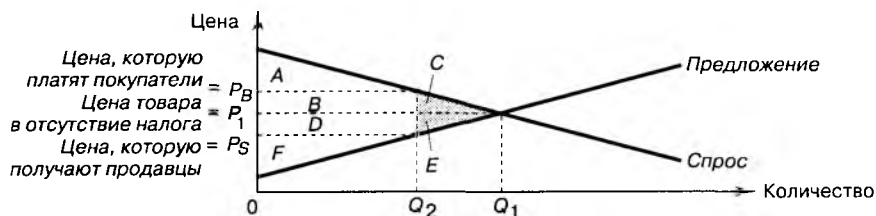


Рис. 8.3. Воздействие налога на благосостояние производителей и потребителей

площадь фигуры, расположенной между кривыми спроса и предложения до точки равновесия (см. главу 7 и первый столбец табл. 8.1).

Благосостояние при действующем налоге. Рассмотрим изменение уровня благосостояния потребителей и поставщиков после введения налога. Цена, которую вынуждены заплатить за приобретение товара покупатели, увеличивается с P_1 до P_B , следовательно, потребительский излишек сокращается до площади A (площади фигуры, расположенной под кривой спроса и над ценой, которую платит покупатель товара). Цена, которую получают за свой товар продавцы, снижается с P_1 до P_S , поэтому прибыль производителей теперь равна только площади F (площади фигуры, расположенной над кривой предложения и под ценой, которую получает поставщик). Объем продаж сокращается с Q_1 до Q_2 , а правительство собирает налоговые поступления, объем которых равен площади $B + D$.

Чтобы рассчитать общий излишек с налогом, мы суммируем потребительский излишек, излишек производителей и налоговые поступления. Таким образом, совокупный излишек составляет $A + B + D + F$. Полученные в ходе нашего анализа выводы представлены во втором столбце табл. 8.1.

Изменения благосостояния. Давайте сравним благосостояние потребителей и производителей в отсутствие налога и после его введения (см. третий столбец табл. 8.1). Налог приводит к уменьшению потребительского излишка на площадь $B + C$, а излишка производителей — на площадь $D + E$. Налоговые поступления правительства составляют площадь $B + D$. Неудивительно, что введение налога негативно воздействует на уровни благосостояния покупателей и поставщиков, а доходы государства повышаются.

Изменение общего благосостояния определяется уменьшением излишков потребителей и производителей и увеличением налоговых поступлений. Суммируя их, мы находим, что совокупный излишек на рынке сокращается на площадь $C + E$. Таким образом, потери покупателей и продавцов превышают налоговые по-

Таблица 8.1. Изменение благосостояния под воздействием налога

	В отсутствие налога	С налогом	Изменение
Потребительский излишек	$A + B + C$	A	$-(B + C)$
Излишек производителей	$D + E + F$	F	$-(D + E)$
Налоговые поступления	Отсутствуют	$B + D$	$+(B + D)$
Общий излишек	$A + B + C + D + E + F$	$A + B + D + F$	$-(C + E)$

ступления правительства. Сокращение общего излишка в результате введения налога называется **безвозвратными потерями**, размер которых определяется площадью $C + E$.

Чтобы понять, почему налоги приводят к возникновению безвозвратных потерь, вспомним один из *Десяти принципов экономики* (глава 1): человек реагирует на стимулы. Мы убедились, что рынки обычно эффективно размещают ограниченные ресурсы (глава 7). То есть равновесие спроса и предложения максимизирует общий излишек покупателей и поставщиков. Введение налога означает увеличение цены для потребителей и уменьшение цены для производителей, что приводит к сокращению и выпуска и потребления; следовательно, размеры рынка становятся меньше оптимальных. Таким образом, воздействие налогов на перераспределение поведения людей стимулы приводит к снижению эффективности аллокации (размещения) ресурсов.

Безвозвратные потери и выгоды, которые приносит торговля

Почему налоги приводят к безвозвратным потерям? Рассмотрим пример. Представьте себе, что Джо еженедельно делает уборку в доме Джейн, получая \$100. Альтернативные издержки Джо составляют \$80, а ценность чистого дома Джейн оценивает в \$120. Таким образом, сделка приносит Джо и Джейн по \$20 прибыли. Общий излишек в размере \$40 определяет выгоды, которые приносит сторонам данная сделка.

Предположим, что в соответствии с вновь принятым законом предоставляющие услуги по наведению чистоты в домах индивиды облагаются налогом в размере \$50. Соответственно, Джейн утрачивает возможность заплатить Джо такую сумму, чтобы после уплаты налога выгоды извлекли обе участвующие в сделке стороны. Наибольшая сумма, которую согласилась бы заплатить девушка, составляет \$120, но тогда Джо останется только \$70 после уплаты налога, что меньше его издержек (\$80). Напротив, чтобы молодой человек мог возместить альтернативные издержки (\$80), Джейн должна будет заплатить \$130, что превышает \$120, в которые она оценивает чистый дом. В результате соседи разрывают договоренность. Джо утрачивает возможность получения дополнительного дохода, а девушка живет в грязном доме.

Налог приводит к ухудшению благосостояния обеих сторон, так как соседи теряют излишек, равный \$40. В то же время правительство не получает налога от Джо и Джейн, которые разорвали договор. \$40 — чистые безвозвратные потери, которые отнюдь не превращаются в увеличение налоговых поступлений правительства. Следовательно, источник безвозвратных потерь — *налоги, не позволяющие покупателям и продавцам извлекать выгоды из торговли*.

Размер безвозвратных потерь равен площади треугольника, расположенного между кривыми спроса и предложения (площадь $C + E$) (см. рис. 8.3). Вспомним, что кривая спроса отражает ценность товара для потребителей, а кривая предложения — издержки поставщиков (см. рис. 8.4). Так как введение налога означает повышение цены, которую платят покупатели, до P_B и приводит к уменьшению цены, получаемой поставщиками, до P_S , предельные производители и потребители покидают рынок и объем продаж сокращается с Q_1 до Q_2 (хотя, как показывает рисунок, ценность товара для маржинальных покупателей все еще превышает

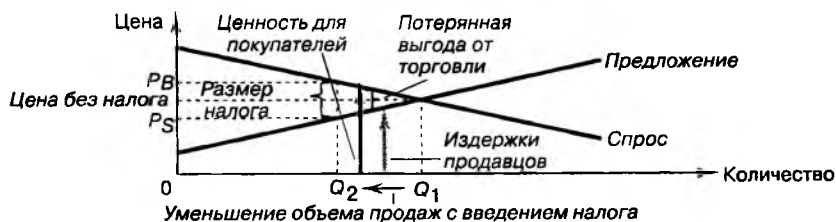


Рис. 8.4. Безвозвратная потеря

издержки предельных продавцов). Как и в нашем примере с Джо и Джейн, выгоды от торговли — разница между воспринимаемой покупателями ценностью товара и издержками фирм — меньше, чем налог. Таким образом, введение налога ограничивает торговлю. Безвозвратные потери — это сокращение общего излишка, вызванное ограничением взаимовыгодной торговли.

Проверьте себя. Начертите график спроса и предложения для печенья. Если правительство устанавливает налог на печенье, покажите, что происходит с объемом продаж, ценой, которую платят покупатели, и ценой, получаемой производителями. Покажите на вашем графике безвозвратные потери от введения налога. Объясните их значение.

Детерминанты безвозвратных потерь

Что определяет величину безвозвратных потерь от введения налога? Ответ — в эластичности по цене спроса и предложения, детерминирующей размер изменения предложенного и требуемого количества товара при изменении его цены.

Давайте рассмотрим воздействие на величину безвозвратных потерь эластичности предложения. На графиках (а) и (б) кривая спроса и размер налога неизменны (рис. 8.5). Единственное их различие заключается в эластичности кривой предложения. На графике (а) кривая предложения относительно неэластична: предложенное количество товара при изменении цены изменяется незначительно. На графике (б) кривая предложения относительно эластична: предложенное количество товара при изменении цены существенно изменяется. Отметим, что в случае более эластичной кривой предложения величина безвозвратных потерь (площадь треугольника, расположенного между кривыми спроса и предложения) больше.

Аналогично на графиках (в) и (г) показано, как влияет на величину безвозвратных потерь эластичность спроса при неизменности кривой предложения и размера налога (рис. 8.5). На графике (в) кривая спроса относительно неэластична, а безвозвратные потери невелики. На графике (г) кривая спроса более эластична, а сопряженные с введением налога безвозвратные потери больше.

Почему налогообложение обуславливает возникновение безвозвратных потерь? Потому что налоги воздействуют на поведение покупателей и поставщиков. Налог увеличивает цену, которую вынуждены платить покупатели, поэтому потребление товара сокращается. Одновременно уменьшается и получаемая про-

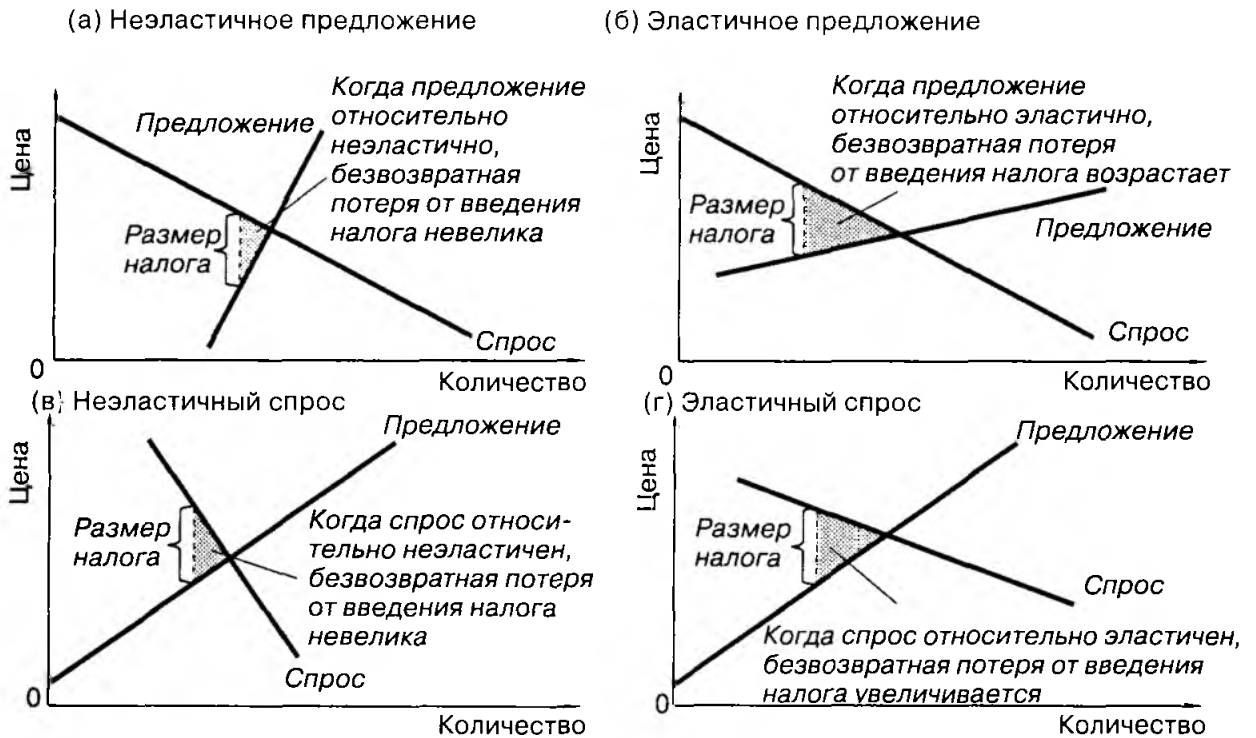


Рис. 8.5. Искажения, вносимые налогами, и эластичность

давцами цена, поэтому уменьшается и объем производства. Изменения поведения поставщиков и потребителей ведут к сокращению размера рынка ниже оптимального уровня. Эластичность спроса и предложения определяет величину изменения реакции покупателей и продавцов (инициированного вариациями цен) и, следовательно, детерминирует степень искажения налогом результатов функционирования рынка. Таким образом, *чем выше эластичность спроса и предложения, тем больше связанные с налогообложением безвозвратные потери.*

Экономисты, по мнению которых налоги на труд значительно искажают результат деятельности рынка, полагают, что предложение труда более эластично. Они признают, что предложение труда некоторыми группами работников неэластично, но заявляют, что представители многих других профессиональных групп быстро реагируют на применяемые в отношении них стимулы. Вот некоторые примеры:

- ◆ Многие работники могут изменить количество рабочих часов (сверхурочный труд). Чем выше заработная плата, тем больше часов они будут трудиться.
- ◆ В некоторых семьях есть вторичные кормильцы — в частности, замужние женщины с детьми, которые могут выбирать, заниматься ли им неоплачиваемым трудом дома или выполнять востребованную рынком работу. Принимая решения о характере труда, вторичные кормильцы сравнивают преимущества нахождения дома (включая сокращение издержек при самостоятельном уходе за детьми) с заработной платой, которую они могут получать.
- ◆ Многие пожилые люди, имеющие право на пенсию, продолжают трудиться, и их решения частично базируются на размере заработной платы. Как толь-

Практикум**Дебаты о безвозвратных потерях**

Предложение, спрос, эластичность, безвозвратные потери — все эти экономические понятия поначалу могут породить у вас в голове изрядную путаницу. Однако они необходимы нам для поиска ответа на важнейший политический вопрос: насколько всеобъемлющей должна быть деятельность государства? Причина дискуссий относительно использования этих концепций заключается том, что чем выше безвозвратные потери от налогообложения, тем значительнее издержки любой правительственной программы. Если введение налога порождает крупные безвозвратные потери, их размер является сильным аргументом в поддержку идеи о «тощем» государстве, которое выполняет меньше функций и собирает меньше налогов. Напротив, если налоги приводят лишь к незначительным безвозвратным потерям, то государственные программы оказываются менее дорогостоящими.

Итак, насколько велики безвозвратные потери от введения налогов? У экономистов нет полного согласия по поводу ответа на этот вопрос. Чтобы лучше понять природу имеющихся разногласий, рассмотрим наиболее важные для экономики США налоги — налоги на труд, к которым относятся платежи, взимаемые в соответствии с программами социального страхования и медицинского обслуживания, и в значительной степени федеральный подоходный налог. Аналогичные налоги практикуют и администрации многих штатов. Налог на труд «вклинивается» между заработной платой, которую платят фирмы, и денежными суммами, которые получают наемные работники. Если мы суммируем все формы налогов на труд, *предельная ставка налога на трудовой доход* — налог на последнюю сумму заработка — для многих трудящихся составляет почти 50%.

Хотя размер налога на труд рассчитывается довольно просто, определение объема порождаемых им безвозвратных потерь является довольно трудной задачей. Разногласия экономистов относительно масштаба потерь вызваны различиями в оценках эластичности предложения трудовых ресурсов.

Специалисты, утверждающие, что налоги на труд незначительно изменяют результат деятельности рынка, полагают, что предложение труда практически неэластично. Большинство людей, как они считают, работали бы полный рабочий день независимо от величины заработной платы. В этом случае кривая предложения труда почти вертикальна, а связанные с введением налога на труд безвозвратные потери являются несущественными.



«Позвольте мне высказать свое мнение об эластичности предложения труда»

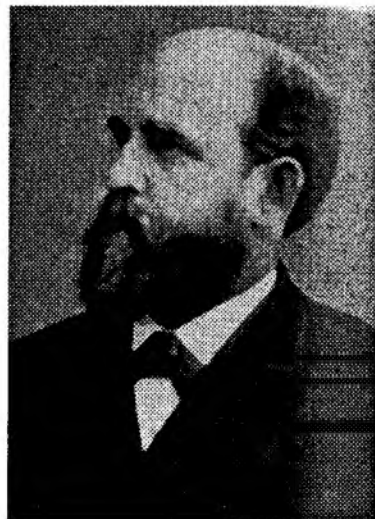
Узелок на память

Генри Джордж и налог на землю

Возможно ли введение некоего идеального налога? Генри Джордж — американский экономист и социальный философ XIX в. — давал на этот вопрос положительный ответ. В своей книге «Прогресс и бедность» (1879) ученый призвал правительство к введению единого налога на землю, который он оценивал как средство повышения экономической эффективности и достижения равенства членов общества. Идеи Г. Джорджа пользовались значительной поддержкой, но он проиграл на выборах мэра города Нью-Йорка в 1886 г. (хотя намного опередил кандидата от республиканской партии будущего президента США Теодора Рузвельта).

Предложение Г. Джорджа о введении единого налога на собственников земельных участков было вызвано заботой о более справедливом распределении экономических благ. Ученый порицал «шокирующее различие между чудовищным богатством и унижающей нуждой» и считал, что землевладельцы извлекают большую, чем они того заслуживают, выгоду из экономического роста.

Доводы Г. Джорджа в защиту налога на землю будут более понятными, если мы используем инструменты современной экономической теории. Сначала рассмотрим спрос и предложение на рынке аренды земли. Так как иммиграция приводит к увеличению населения, а технологический прогресс — к росту доходов, со временем спрос на землю повышается. Поскольку количество земли постоянно, предложение сдающихся в аренду участков совершенно неэластично. Быстрый рост спроса и неэластичность предложения приводят к значительному увеличению равновесной ренты на землю, а значит, экономический рост делает владельцев земельных участков еще богаче.



Генри Джордж

ко они выходят на пенсию, размер заработной платы определяет их стимулы к труду неполный рабочий день.

- ◆ Некоторые люди рассматривают возможность незаконной экономической деятельности, такой как торговля наркотиками или работа, которую они скрывают от фискальных органов, уклоняясь от налогов. Экономисты называют данную сферу *теневой экономикой*. При принятии решения о занятости в теневой экономике потенциальные нарушители законов сравнивают величины легальных и незаконных заработков.

В каждом из этих случаев изменения заработной платы (цены труда) воздействуют на предложение труда. Таким образом, налоги на заработную плату искажают решения, принимаемые собственниками рабочей силы. Налоги побуждают трудящихся к уменьшению рабочего дня, вторичные кормильцы остаются дома, пожилые люди рано уходят на пенсию, а беспринципные — в теневую экономику.

Эти две точки зрения являются наиболее распространенными. Поэтому всякий раз, когда вы являетесь свидетелем дебатов двух политиков, дискутирующих

Рассмотрим ситуацию введения налога на землю. Большую часть налогового бремени несет обладающая меньшей эластичностью сторона рынка (глава 6). Налог на землю доводит этот принцип до крайности. Поставщики земли — землевладельцы, — стремясь максимизировать доходы, не имеют альтернативы предложению всех своих участков на рынке. Таким образом, эластичность предложения равна нулю, а налоговое бремя ложится исключительно на собственников земли.

А как обстоят дела с эффективностью? Безвозвратные потери от введения налога зависят от эластичности спроса и предложения. Налог на землю — экстремальный случай. Так как эластичность предложения равна нулю, налог на землю не изменяет рыночной аллокации. Таким образом, говорить о безвозвратных потерях нет никаких оснований, а налоговые поступления правительства в точности равны потерям землевладельцев.

В теории налогообложение земли может показаться привлекательным, но его практические преимущества далеко не очевидны. Для того чтобы избежать искажения налогом на землю экономических стимулов, он должен применяться к землям, «незнакомым» с человеческим трудом, поскольку очень часто ценность земли обуславливается проведением работ по очистке ее от деревьев, прокладке канализации или строительству дорог. В отличие от необработанной земли, значение эластичности предложения улучшенных участков превышает 1. Если последние облагаются налогом, значит, рыночные стимулы искажаются. Реакция землевладельцев на введение налога выразится в сокращении ресурсов, направляемых на улучшение земель.

Предложение Г. Джорджа о введении единого налога на землю пользуется поддержкой лишь немногих современных экономистов. Проблема не только в налогообложении улучшенных участков. Земельный налог не способен обеспечить государство достаточными для содержания армии чиновников средствами. Впрочем, многие из доводов ученого сохраняют актуальность. Вот как оценивает их выдающийся современный экономист Милтон Фридмен: «По моему мнению, наименее худшим налогом является налог на собственность, взимаемый с необработанной земли, о чем много-много лет назад говорил Генри Джордж».

о том, следует ли государству увеличить поддержку населения или же ослабить налоговое бремя, помните о том, что отчасти их разногласия обусловлены различием взглядов на эластичность предложения трудовых ресурсов и на размер безвозвратных потерь, порождаемых налогами на труд.

Безвозвратные потери и налоговые поступления при изменении налогов

Уровень налогообложения достаточно часто изменяется. Политики на местном, региональном или федеральном уровнях постоянно анализируют возможности увеличения одного налога или снижения ставок другого. Мы рассмотрим, что происходит с безвозвратными потерями и налоговыми поступлениями при изменении размера налогов.

На рис. 8.6 представлено воздействие на величину безвозвратных потерь небольшого, среднего и крупного по размеру налога (кривые предложения и спроса

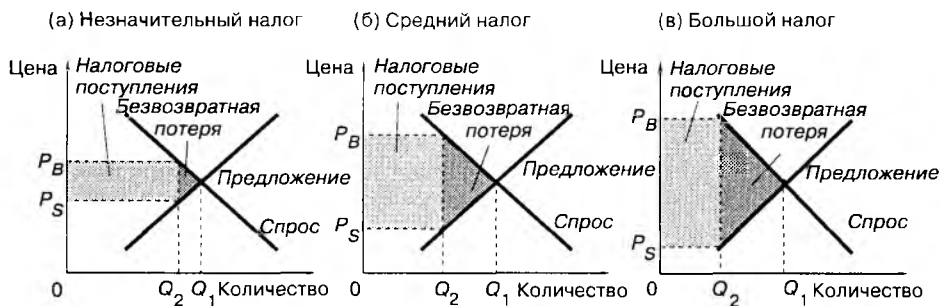


Рис. 8.6. Воздействие размера налога на величину безвозвратной потери и налоговых поступлений

на товар неизменны). Величина безвозвратных потерь — сокращение общего излишка потребителей и производителей под воздействием налога, уменьшающего размеры рынка до уровня ниже оптимального, — равна *площади* треугольника, расположенного между кривыми спроса и предложения. Для небольшого налога на графике (а) площадь треугольника, отражающего безвозвратные потери, достаточно мала. Но по мере того как налог возрастает (графики (б) и (в)), безвозвратные потери увеличиваются.

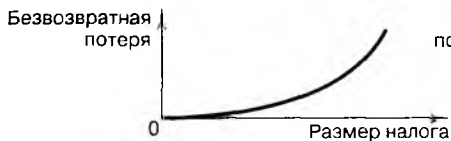
В самом деле, величина безвозвратных потерь возрастает быстрее, чем размер налога. Причина заключается в том, что безвозвратные потери выражаются площадью треугольника, которая зависит от размеров его основания и высоты. Если мы удваиваем размер налога, в два раза возрастают основание и высота треугольника, а безвозвратные потери увеличиваются в четыре раза. Если мы утроим размер налога, основание и высота треугольника возрастут в три раза, а безвозвратные потери увеличатся в девять раз.

Налоговые поступления правительства исчисляются как произведение размера налога и количества проданного товара. Как показано на рис. 8.6, налоговые поступления равны площади четырехугольника, расположенного между кривыми спроса и предложения. При небольшом налоге (график (а)) налоговые отчисления невелики. По мере увеличения размера налога (график (б)) возрастают и налоговые поступления. Но по мере того как размер налога еще больше увеличивается (график (в)), налоговые поступления сокращаются, так как высокие сборы существенно уменьшают размеры рынка. При очень большом налоге поступления прекращаются, так как рынок покидают последние задержавшиеся на нем участники.

Полученные нами результаты обобщены на рис. 8.7. На графике (а) мы видим, что по мере возрастания размера налога безвозвратные потери быстро увеличиваются. Напротив, на графике (б) показано, что первоначально при увеличении размера налога поступления в адрес правительства растут; но затем размеры рынка уменьшаются настолько, что денежные потоки быстро иссякают.

Проверьте себя. Если правительство удваивает налог на бензин, может ли оно быть уверено в том, что в той же пропорции возрастут и налоговые поступления? Приведет ли такое решение к увеличению безвозвратных потерь? Объясните.

(а) Безвозвратная потеря



(б) Налоговые поступления (кривая Лаффера)

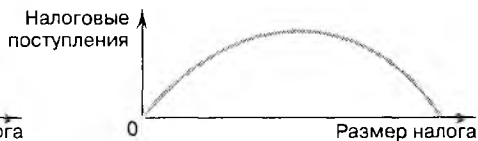


Рис. 8.7. Как изменяются безвозвратная потеря и налоговые поступления при изменении размера налога

Заключение

Как заметил Оливер Уэнделл Холмс, налоги — это цена, которую мы платим за возможность жить в цивилизованном обществе. Современный социум немислим без различных форм налогов. Мы все ждем, что правительство предоставит нам определенные услуги (дороги, парки, полиция) и обеспечит национальную безопасность.

В этой главе мы рассмотрели вопрос о цене цивилизованного общества. Один из *Десяти принципов экономикс* (глава 1), гласит, что обычно рынки являются эффективным способом организации экономической деятельности. Однако, когда правительство облагает налогом покупателей или продавцов неких товаров, общество теряет часть преимуществ рыночной эффективности. Налоги дорого обходятся субъектам рынка не только потому, что происходит перемещение необходимых им ресурсов к правительству, но и потому, что налогообложение изменяет мотивы людей и искажает результаты функционирования рынка.

Выводы

- ◆ Налог на товар уменьшает благосостояние его покупателей и поставщиков, а величина сокращения излишков потребителей и производителей обычно превышает налоговые поступления. Уменьшение общего излишка — суммы излишков потребителей и производителей, а также налоговых поступлений — называется безвозвратными потерями в результате введения налога.
- ◆ Налоги приводят к безвозвратным потерям, так как покупатели сокращают потребление, а продавцы — производство. Изменение поведения субъектов рынка ведет к сокращению размера рынка до уровня ниже оптимального, максимизирующего совокупный излишек. Реакцию субъектов рынка на изменение внешних условий детерминирует эластичность спроса и предложения. Высокая эластичность приводит к существенным безвозвратным потерям.
- ◆ Увеличение налогов приводит ко все большему искажению стимулов и росту безвозвратных потерь. Первоначально увеличение налога ведет к росту налоговых поступлений. Однако в итоге чрезмерные налоги сокращают денежные доходы правительства, так как размеры рынка значительно уменьшаются.

Практикум**Кривая Лаффера и экономическая теория предложения**

Однажды в 1974 г. экономист Артур Лаффер в компании известных журналистов и политиков обедал в одном из Вашингтонских ресторанов. Объясняя собеседникам влияние ставки налога на величину налоговых поступлений, он взял салфетку и начертил на ней линию, очень похожую на график (б) рис. 8.7. А. Лаффер пытался доказать, что в данный момент времени США находятся на направленном вниз отрезке кривой. В этот момент налоговые ставки были настолько высоки, что их снижение действительно могло привести к увеличению налоговых поступлений.

Предложение А. Лаффера было критически встречено большинством специалистов. То, что уменьшение ставок налога может способствовать возрастанию объема налоговых поступлений, не вызывает сомнений с точки зрения экономической теории, но практический эффект подобного решения правительства был труднопредсказуемым. Доказательства же того, что ставки налогов в США находились на чрезвычайно высоком уровне, отсутствовали.

Однако *кривая Лаффера* (как ее теперь называют) захватила воображение Рональда Рейгана. Дэвид Стокмэн, один из сотрудников первой администрации президента Р. Рейгана, рассказывает:

(Рейган) однажды сам побывал на кривой Лаффера. «Я начал сниматься в фильмах во время Второй мировой войны, — любил вспоминать президент. — В то время высшая ставка подоходного налога приближалась к 90%. Вы снимались в четырех фильмах, а затем попадали в категорию людей, подпадавших под самое высокое налогообложение, — продолжал Р. Рейган, — поэтому мы все бросали работу после съемок в четырех фильмах и уезжали из страны». Высокие налоги приводят к тому, что люди отдают труду меньше времени. Низкие ставки налогов способствуют увеличению интенсивности труда. Лучшее доказательство тому — личный опыт президента США.

Когда в 1980 г. Р. Рейган был избран на высший должностной пост в США, он поставил сокращение налогов в центр своей политической платформы. Президент утверждал, что взимаемые государством налоги настолько велики, что они превратились в антистимулы к труду. Он считал, что снижение налогов даст людям новые стимулы, будет способствовать росту экономического благосостояния и, возможно, даже налоговых поступлений. Так как сокращение налогов было направлено на увеличение предложения труда со стороны американцев, концепции А. Лаффера и Р. Рейгана получили название *экономической теории предложения*.

История опровергла предположение А. Лаффера о том, что снижение налоговых ставок приведет к росту налоговых поступлений. После того как Р. Рейгану удалось провести че-

Основные понятия

Безвозвратные потери

Вопросы

1. Как воздействует на излишки потребителей и производителей налогообложение товара? Как изменение величины излишка потребителей и производителей соотносится с налоговыми поступлениями? Объясните.
2. Начертите график спроса и предложения при введении налога на продажу товара. Покажите безвозвратные потери и налоговые поступления.

рез конгресс закон об уменьшении налогов, поступления от подоходного налога (в расчете на человека, скорректированные к уровню инфляции) за 1980–1984 гг. сократились на 9%, хотя средние доходы американцев (на одного человека, скорректированные на уровень инфляции) выросли за этот период на 4%. Уменьшение налоговых поступлений способствовало наступлению длительного периода, в течение которого правительству США не удавалось оплачивать все свои расходы, а изменить налоговую политику было весьма сложно. Во время пребывания Р. Рейгана на посту президента (8 лет) и в течение многих лет после его ухода в отставку бюджет США сводился с громадным дефицитом.

Впрочем, доводы А. Лаффера не остались без внимания. Общее уменьшение налоговых ставок ведет к снижению денежных поступлений правительства, но *некоторые* налогоплательщики все-таки перемещаются на другую сторону кривой Лаффера.

В 1980-х гг. после снижения налоговых ставок объем поступлений от богатейших американцев действительно возрос, а значит, идея их уменьшения вполне применима по отношению к тем налогоплательщикам, которые платят налоги по самым высоким ставкам. Кроме того, возможно, предложения А. Лаффера окажутся эффективными в странах, в которых налоговые ставки существенно выше, чем в США. В начале 1980-х гг. в Швеции, например, значительная часть наемных работников платила налоги по предельной ставке, равной 80%. Подобные ставки налогов весьма негативно влияют на стимулы людей к труду.

Дискуссии о роли налогов не затихают ни на минуту. Как только в Белый дом в 1993 г. въехал Билл Клинтон, он увеличил ставки федеральных налогов для получающих высокий доход налогоплательщиков почти до 40%. Некоторые экономисты критиковали его политику, утверждая, что новый план увеличения налоговых поступлений обречен на провал. Они считали, что администрация недооценивает влияние налогов на поведение людей. Соперник Б. Клинтона на выборах 1996 г. Роберт Доул настаивал на необходимости снижения ставок подоходного налога. Хотя он отвергал идею о том, что сокращение налогов полностью оправданно, по мнению кандидата в президенты, сокращение налогов на 28% могло быть компенсировано ускоренным экономическим ростом. Предложение Р. Доула породило новые дискуссии среди обсуждавших обоснованность снижения налогов экономистов.

Причина перманентной политической полемики частично объясняется расхождением во мнениях относительно эластичности. Чем более эластичны спрос и предложение на рынке, тем в большей степени налоги искажают поведение его субъектов и тем более вероятно, что снижение налогов приведет к увеличению налоговых поступлений. Тем не менее экономисты единодушны относительно общего правила: анализ величины налоговых ставок не позволяет сделать достоверный прогноз о воздействии их изменений на величину налоговых поступлений. Многое зависит от того, как изменение ставок налога повлияет на поведение людей.

3. Как эластичность спроса и предложения влияет на величину безвозвратных потерь в результате введения налога? Почему она оказывает такое воздействие?
4. Почему среди экономистов отсутствует согласие по поводу размера безвозвратных потерь, вызванных воздействием налога на труд?
5. Что происходит с безвозвратными потерями и налоговыми поступлениями при повышении налога?

Новости

Как стать хозяином Вселенной

Мировые лидеры должны помнить об издержках налогообложения, даже если Вселенная, которой они управляют, существует лишь в воображении разработчика некоей всеобщей игры.

Политика стимулирования роста производства за счет снижения налогов является выигрышной стратегией

Джон Веккионе

Конгресс США, возможно, не пойдет на дальнейшее сокращение налогов, но в нашей стране есть территория, где по-прежнему правят экономисты, выступающие за стимулирование промышленности путем ослабления налогового бремени. Она располагается на экранах мониторов любителей компьютерных игр.

Не все формируемые в процессе таких игр обращения имеют асоциальную направленность. В последнее время мы много слышали и о пустых компьютерных забавах, но существуют и «хорошие» игры, в которых вам предлагается стать «хозяином» города, страны или даже Галактики и решать все проблемы любыми методами — от военных до экономических. В «SimCity» игрок руководит обороной осажденного вражескими войсками города. В «Civilization» он правит огромной империей, наподобие СССР эпохи сталинской диктатуры или Британии времен царствования Елизаветы. В «Master of Orion» вы возглавляете полчища ящероподобных существ, целью которых является завоевание Галактики.

Однако все эти игры имеют одну общую черту: для победы в них требуется достижение экономического роста, который может быть обеспечен исключительно за счет снижения налогов. При этом налоговые ставки изменяются от 80% до нуля. В то же время за счет налоговых поступлений игрок должен создать дорогостоящие военно-полицейские силы, а также инфраструктуру, необходимую для достижения экономического или технологического превосходства.

Почему же правитель не может просто повысить налоги и добиться решения всех «социальных» проблем? Оказывается, потому что установление высоких налогов приводит к тому, что население начинает меньше работать. Если налоговые ставки начинают ползти вверх, это вызывает у населения лишь легкое брюзжание. Однако когда они достигают 10%, а в некоторых играх 20%, начинается открытое проявление недовольства.

В играх, посвященных управлению городом, горожане начинают голосовать против такой политики ногами и уезжают жить в деревню. Число рабочих мест в городе стабилизируется, а показатели преступности устремляются вверх. Когда ставка налогообложения приближается к 50%, эти тенденции еще более усиливаются.

В играх, посвященных управлению Галактикой, используются аналогичные правила. В периоды военных конфликтов или государственной нестабильности ставки налогообложения могут существенно повышаться в течение многих лет, не нанося при этом значительного ущерба населению. Доходы же государства возрастают, и правительство получает возможность покупать все, что ему требуется. Однако если ставка налогообложения оказывается слишком высокой, затяжная война или внутривнутриполитический кризис порождает проблему «экономического роста». В результате строитель галактической империи обнаруживает, что ему становится все труднее создавать новые космические корабли. Наконец могущественная ранее империя оказывается на грани банкротства, и в ней воцаряется новый, более мудрый правитель. Он снижает налоги настолько, чтобы обеспечить производство такого количества лазерных пушек и новых дорог, которые позволят отразить нападение любого агрессора.

Вы по-прежнему считаете, что, играя в такие компьютерные игры, дети напрасно тратят свободное время?

Источник: «The Wall Street Journal», May 5, 1999, p. A22.

Задания для самостоятельной работы

1. Размер рынка пиццы характеризуется направленной вниз кривой спроса и восходящей кривой предложения.
 - а. Начертите график равновесия рынка в условиях конкуренции. Отметьте цену, количество товара, излишек потребителей и излишек производителей. Имеют ли место безвозвратные потери? Объясните.
 - б. Предположим, что правительство объявило о введении налога в \$1 с каждой проданной пиццы. Проиллюстрируйте его влияние на рынок, отметьте излишек потребителей, излишек производителей, налоговые поступления и безвозвратные потери. Как они изменились в сравнении с рынком, на котором отсутствовало налогообложение?
 - в. Отмена налога приведет к повышению уровня жизни потребителей и продавцов пиццы, но правительство лишится налоговых поступлений. Предположим, что потребители и производители добровольно перечисляют некоторую часть своих доходов правительству. Позволит ли это повысить благосостояние всех сторон (включая правительство)? Объясните с помощью вашего графика.
2. Оцените следующие утверждения. Согласны ли вы с ними? Почему?
 - а. Если правительство увеличит налог на землю, землевладельцы возложат его бремя на плечи арендаторов.
 - б. Если правительство увеличит налог на здания, квартиры в которых сдаются в аренду, собственники возложат его бремя на плечи квартиросъемщиков.
3. Оцените следующие утверждения. Согласны ли вы с ними? Почему?
 - а. Налог, который не приводит к безвозвратным потерям, не приносит налоговых поступлений.
 - б. Налог, который не собирает налоговых поступлений, не может привести к безвозвратным потерям.
4. Рассмотрим рынок стирательных резинок.
 - а. Если этот рынок отличается высокоэластичным предложением и крайне неэластичным спросом, то как бремя налогообложения резинок будет распределено между их покупателями и продавцами? Используйте в своем ответе понятия излишков для покупателей и производителей.
 - б. Если этот рынок отличается крайне неэластичным предложением и высокоэластичным спросом, то как бремя налогообложения резинок будет распределено между покупателями и продавцами? Сравните ответ с ответом на вопрос (а).
5. Предположим, что правительство устанавливает налог на топливо, используемое для обогрева помещений.
 - а. Сравните величину безвозвратной потери от введения налога в первый год его установления и на пятый год его действия. Объясните.
 - б. Сравните величину налоговых поступлений, собранных в результате введения этого налога в первый год после его установления и на пятый год. Объясните.

6. Однажды после занятия экономической теорией ваш друг заявляет, что налогообложение продуктов питания — прекрасный способ увеличения налоговых поступлений, так как спрос на продукты достаточно неэластичен. В каком смысле обложение налогом продуктов питания — «хороший» способ сбора поступлений? В каком смысле это «плохой» способ сбора поступлений?
7. В ноябре 1993 г. американский сенатор Д. П. Мойнихэн представил закон, устанавливающий налог в размере 10 000% на берущих чаевые официантов.
 - а. Считаете ли вы, что такой налог гарантирует высокие налоговые поступления? Почему?
 - б. Даже если сенатор не рассчитывает на высокие поступления, что могло побудить его к внесению такого закона?
8. Правительство устанавливает налог на покупку носков.
 - а. Проиллюстрируйте влияние налога на равновесную цену и количество на рынке носков. Определите общие расходы потребителей, общий доход производителей и налоговые поступления правительства.
 - б. Увеличится ли цена, которую получают производители? Можете ли вы объяснить, почему изменяется выручка поставщиков?
 - в. Увеличивается или уменьшается цена товара, которую платят потребители? Можете ли вы объяснить, почему общие расходы потребителей или производителей увеличиваются или уменьшаются? (Подсказка: подумайте об эластичности.) Если общие расходы потребителей уменьшаются, увеличивается ли потребительский излишек? Объясните.
9. Предположим, что правительство получает \$100 млн в виде налога на изделие А, взимаемого по ставке \$0,01 за единицу товара, и еще \$100 млн в виде налога на изделие Б, взимаемого по ставке \$0,10 за единицу товара. Если правительство увеличит вдвое налог на изделие А и полностью отменит налог на изделие Б, то будет ли оно собирать денег больше или меньше, чем сейчас? Объясните свой ответ.
10. Большинство штатов взимают налог с покупателей новых автомобилей. Предположим, что правительство штата Нью-Джерси требует, чтобы автомобильные дилеры уплачивали по \$100 за каждый проданный автомобиль, и планирует увеличить этот налог до \$150 в следующем году.
 - а. Проиллюстрируйте влияние увеличения налога на количество проданных автомобилей в Нью-Джерси на цену, которую платят потребители, и на цену, которую получают производители.
 - б. Начертите таблицу, в которой представлены величины потребительского излишка, излишка производителей, налоговые поступления и общий излишек как до, так и после повышения налога.
 - в. Как изменился объем налоговых поступлений?
 - г. Как изменилась величина безвозвратных потерь?
 - д. Приведите причину, по которой спрос на автомобили в Нью-Джерси может быть эластичным. Повышает ли это вероятность того, что дополнительный налог приведет к увеличению налоговых поступлений? Имеет

ли правительство штата возможность воздействовать на эластичность спроса?

11. Несколько лет назад британское правительство установило «подушный налог», который требовал, чтобы каждый человек платил правительству некую сумму, размер которой определялся величиной его дохода или состояния. Какое влияние оказывает такой налог на экономическую эффективность? Как он влияет на экономическую справедливость? Насколько популярным может быть такой налог?
12. В этой главе мы проанализировали экономическую роль налогов на товары. Рассмотрим противоположную политику. Предположим, что правительство *субсидирует* производство: за каждую единицу проданного товара оно выплачивает покупателю \$2. Как влияет субсидия на потребительский излишек, излишек производителей, налоговые поступления и общую прибыль? Приводит ли субсидия к безвозвратным потерям? Объясните.
13. Предположим, что рынок товара описывается следующими уравнениями спроса и предложения:

$$Q^S = 2P, Q^D = 300 - P.$$

- a. Найдите равновесную цену и равновесное количество товара.
- b. Предположим, что с покупателей взимается налог T , следовательно, новое уравнение спроса выглядит следующим образом:

$$Q^D = 300 - (P + T).$$

Найдите новое равновесие. Что происходит с ценой, которую получают продавцы, ценой, которую платят покупатели, и объемом продаж?

- v. Налоговые поступления составляют $T \times Q$. Используйте ваш ответ на вопрос (б), чтобы составить функцию налоговых поступлений. Начертите график зависимости для T от 0 до 300.
- г. Безвозвратные потери — площадь треугольника, расположенного между кривыми спроса и предложения. Вспомнив, что она равна произведению одной второй основания на высоту, найдите безвозвратные потери как функцию от T . Начертите зависимость для T от 0 до 300. (Подсказка: основание треугольника — T , а высота — разница между объемом продаж при налоге и в его отсутствие.)
- д. Правительство взимает налог на ваш товар в размере \$200 за единицу. Как вы оцениваете такую политику? Способны ли вы предложить лучшую?

Глава 9

ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ ТЕОРИИ: МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ

В ЭТОЙ ГЛАВЕ ВЫ:

- ◆ Рассмотрите факторы, детерминирующие импорт или экспорт товаров.
- ◆ Разберете плюсы и минусы международной торговли.
- ◆ Узнаете, что выгоды, которую получают победители, превышает потери проигравших.
- ◆ Проанализируете влияние таможенных тарифов и импортных квот на благосостояние.
- ◆ Рассмотрите доводы сторонников торговых ограничений.

Вы рассматривали этикетки на одежде, которую вы носите? Вероятно, она изготовлена в самых разных странах. Сто лет назад текстильная и швейная промышленность составляли важную часть национальных экономик большинства стран мира, но сегодня дело обстоит иначе. Столкнувшись с иностранными конкурентами, которые производят качественные товары при более низких издержках, многие компании развитых государств обнаружили, что не имеют возможности производить и продавать с прибылью текстиль и одежду. Рабочие были уволены, а большая часть фабрик — закрыта. В результате значительная часть текстиля и одежды, которые потребляют американцы или жители Западной Европы, импортируется из-за границы.

История текстильной промышленности поднимает важные вопросы экономической политики: как международная торговля влияет на благосостояние страны? Кто выигрывает, а кто проигрывает в свободной международной торговле и как соизмеряются блага и потери?

В главе 3 мы, используя принцип сравнительных преимуществ, рассмотрели выгоды международной торговли, и пришли к выводу о том, что она позволяет каждой стороне специализироваться в том, что ее компаниям удастся делать лучше всего. Но наш анализ был неполным. Он не объяснял, как извлекаются выгоды на международном рынке или как они распределяются между различными экономическими агентами.

Мы возвращаемся к изучению международной торговли и попытаемся ответить на эти вопросы. В предыдущих главах мы изучили многие инструменты анализа функционирования рынка: предложение, спрос, равновесие, потребитель-

ский излишек, излишек производителей и т. д. Использование новых инструментов позволяет нам расширить знания о влиянии международной торговли на экономическое благосостояние нации.

Факторы, определяющие результаты международной торговли

Рассмотрим выгоды и потери, являющиеся результатом международной торговли на примере рынка стали (она производится во многих странах мира, и торговля металлом ведется весьма активно). Более того, рынок стали достаточно часто вызывает пристальный интерес политиков; нередко правительство вводит торговые ограничения, стремясь защитить отечественные предприятия от конкуренции зарубежных производителей. Мы проанализируем рынок стали в гипотетической стране Изоландии.

Равновесие в отсутствие торговли

Изоландский рынок стали не имеет контактов с остальным миром. В соответствии с постановлением правительства никто в Изоландии не имеет права импортировать или экспортировать сталь, а штраф за нарушение правила настолько высок, что никто даже не пытается обойти запрет.

В отсутствие международной торговли рынок стали Изоландии образуют местные покупатели и поставщики. Как показано на рис. 9.1, рыночные цены изменяются, уравнивая количество продукта, предложенное внутренними производителями, и требования местных покупателей. Мы видим, что при равновесии рынка и в отсутствие внешней торговли потребители и производители получают определенные излишки, сумма которых и определяет общую выгоду, извлекаемую покупателями и поставщиками на рынке стали.

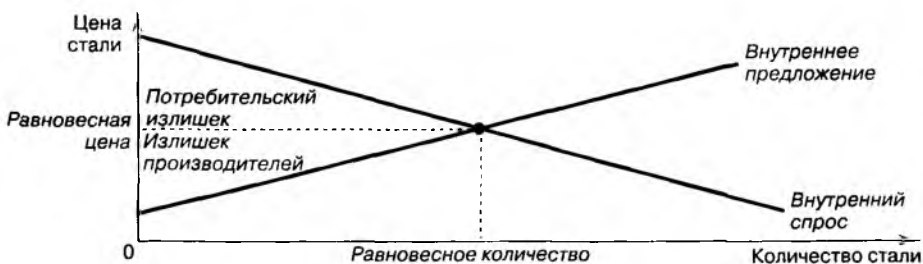


Рис. 9.1. Равновесие в отсутствие международной торговли

Предположим, что в результате проведения выборов в Изоландии к власти пришел новый президент, политическая платформа которого содержала обещания изменений и смелые экономические идеи. Первый шаг в их реализации заключался в том, что группа экономистов получила задание оценить торговую политику Изоландии. Президент попросил их ответить на три вопроса:

- ◆ Что произойдет с ценой и объемом продаж стали на внутреннем рынке, если правительство позволит исландцам импортировать и экспортировать ее?
- ◆ Кто извлечет выгоду из свободной торговли сталью, а кто понесет потери; превысят ли потенциальные выгоды издержки?
- ◆ Не должны ли стать частью новой торговой политики тарифные ограничения (налог на ввозимую из-за рубежа сталь) или импортные квоты (количественное ограничение внешних закупок стали)?

После изучения вопросов спроса и предложения в своей любимой книге (этой, конечно) группа экономистов Исландии приступает к анализу.

Мировая цена и сравнительные преимущества

Первый вопрос, который рассматривают наши экономисты, — будет ли Исландия импортером или же экспортером стали? Другими словами, если будет разрешена свободная торговля, станут ли исландцы закупать или продавать сталь на мировых рынках?

Чтобы ответить на этот вопрос, экономисты сравнивают текущие цены на сталь в Исландии с ценами на металлы в других странах. Преобладающую на мировых рынках цену мы называем **мировой ценой**. Если мировая цена стали выше, чем внутренняя цена, Исландия в случае разрешения торговли превратится в экспортера. Исландские производители стали жаждут получить возможность продавать свою сталь по более высоким ценам в других странах. Напротив, если мировые цены на сталь ниже, чем внутренние, страна будет импортировать сталь. Так как иностранные поставщики предлагают более выгодную цену, исландские потребители будут осуществлять ее закупки за рубежом.

В сущности, сравнение мировой и внутренних цен призвано определить, обладает ли Исландия сравнительным преимуществом в выпуске стали. Внутренние цены отражают альтернативные издержки производства стали: они говорят, чем должны пожертвовать исландцы, чтобы получить одну единицу стали. Если внутренние цены находятся на низком уровне, следовательно, издержки производства стали невелики и страна имеет сравнительное преимущество в выпуске стали по отношению к остальному миру. Если внутренние цены находятся на высоком уровне, издержки производства стали значительны, следовательно, сравнительным преимуществом обладают другие страны.

Именно на использовании сравнительных преимуществ и основывается в конечном счете торговля между странами (глава 3). То есть международная торговля выгодна, потому что она позволяет каждой нации специализироваться в том, что она производит эффективнее всего. Анализируя мировые и внутренние цены, мы получаем возможность определить, является ли Исландия лучшей или худшей в производстве стали по сравнению с другими странами мира.

Проверьте себя. В государстве Автаркия запрещена международная торговля. В Автаркии вы можете приобрести шерстяной костюм за 100 г золота. В то же время в соседних странах они продаются за 60 г драгоценного металла. Если в Автаркии будет разрешена внешняя торговля, будет ли она импортировать или экспортировать костюмы?

Победители и проигравшие

Анализируя влияние свободной торговли на благосостояние страны, экономисты предполагают, что в Исландии по сравнению с остальным миром достаточно небольшая экономика, оказывающая незначительное влияние на мировые рынки. Аналогичным образом обстоит дело и с рынком стали: изменения в торговой политике страны не повлияют на мировые цены металлов. Исландцы *принимают мировую цену* такой, какая она есть. Они могут продавать сталь по мировой цене и быть экспортерами или покупать ее по той же цене, выступая импортерами.

Предположение о небольших размерах экономики не является необходимым в анализе выгод и издержек, связанных с международной торговлей, но исландским экономистам известно, что такое допущение значительно упрощает исследование. Они также знают, что основные правила не изменяются и в более сложном случае крупной экономики.

Преимущества и потери страны-экспортера

На рис. 9.2 представлен исландский рынок стали в случае, когда внутренняя равновесная цена товара до начала внешней торговли ниже мировой цены. Как только правительство разрешает торговлю, внутренние цены вырастают до уровня мировых. Ни один поставщик не согласится на меньшую, чем мировая, цену, и ни один покупатель не заплатит больше, чем известная ему мировая цена.

При внутренней цене, равной мировой, внутренний объем предложения в Исландии не соответствует объему спроса. Кривая предложения иллюстрирует количество стали, предлагаемое внутренними поставщиками, а кривая спроса — количество стали, необходимое местным покупателям. Так как внутренний объем предложения превышает объем спроса, исландские фирмы продают сталь в другие страны и становятся ее экспортерами.

Хотя внутренние объемы предложения и спроса отличаются, рынок стали находится в состоянии равновесия, так как на нем появился еще один участник торговли — остальной мир. На рис. 9.2 горизонтальная прямая (на уровне мировой цены) представляет спрос на сталь со стороны других стран. Эта кривая спроса совершенно эластична, так как имеющая небольшую экономику Исландия может продать на внешнем рынке по мировой цене столько стали, сколько она захочет.

Рассмотрим выгоды и потери открытой экономики. Очевидно, что выгоду извлекают отнюдь не все субъекты рынка, ведь внутренние цены на сталь повышаются до уровня мировых. Исландские производители находятся в лучшем поло-

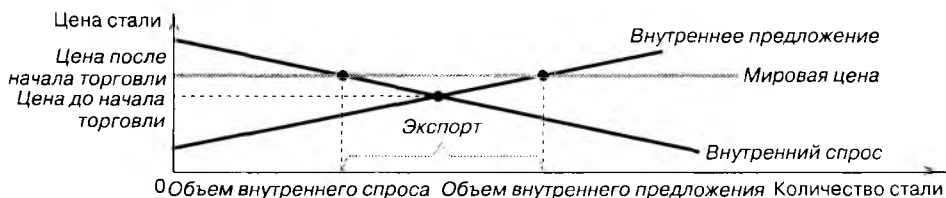


Рис. 9.2. Международная торговля и страна-экспортер

жении, так как имеют возможность продавать сталь по более высокой цене, но внутренние потребители несут потери, так как вынуждены покупать необходимый им товар по более высоким ценам.

Чтобы определить величину выгод и потерь, рассмотрим изменение излишков потребителей и производителей (рис. 9.3 и табл. 9.1). На закрытом внутреннем рынке изменение цены стали уравнивает спрос и предложение. Излишек потребителей (площадь фигуры, расположенной между кривой спроса и ценой до начала торговли) равен $A + B$. Излишек производителей (площадь фигуры, расположенной между кривой предложения и ценой до начала торговли) равен C . Общий излишек до начала торговли, то есть сумма излишков потребителей и производителей, равен площади $A + B + C$.

Открытие границ приводит к повышению внутренней цены до уровня мировой. В этом случае излишек потребителей равен A (площадь фигуры, расположенной между кривой предложения и мировой ценой); излишек же производителей равен площади $B + C + D$. Таким образом, совокупная величина излишков в условиях мировой торговли составит $A + B + C + D$.

Расчеты благосостояния показывают выгоды и проигрыш сторон рынка страны-экспортера. Ее поставщики извлекают дополнительную выгоду, так как излишек производителей увеличивается на площадь фигур $B + D$. Внутренние же покупатели проигрывают, потому что потребительский излишек уменьшается на площадь фигуры B . Так как выгоды, полученные продавцами, превышают убытки, понесенные покупателями на площадь D , общий излишек Исландии увеличивается.

Анализ изменения благосостояния страны-экспортера позволяет сделать два вывода:

- ♦ В том случае, когда страна открывает границы для торговли и становится экспортером товара, выгоду извлекают ее внутренние производители, а местные потребители продукта несут убытки.

Таблица 9.1. Изменения благосостояния как результат свободной торговли: страна-экспортер

	В отсутствие торговли	В условиях международной торговли	Изменение
Потребительский излишек	$A + B$	A	$-B$
Излишек производителей	C	$B + C + D$	$+(B + D)$
Общий излишек	$A + B + C$	$A + B + C + D$	$+D$

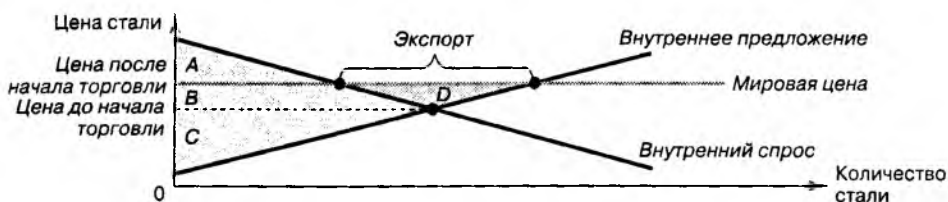


Рис. 9.3. Влияние свободной торговли на благосостояние страны-экспортера

- ◆ Международная торговля способствует возрастанию экономического благосостояния нации, так как выгоды «победителей» превышают потери «проигравших».

Выгоды и потери страны-импортера

Предположим, что внутренние цены на товар, сложившиеся до начала международной торговли, превышают мировые. Открытие границ для торговли приводит к тому, что цены на сталь снижаются до уровня мировой цены. Как показано на рис. 9.4, объем внутреннего предложения меньше, чем объем внутреннего спроса. Разница между ними восполняется за счет поставок продукции из других стран, и Исландия превращается в импортера стали.

Горизонтальная прямая на графике (на уровне мировой цены) отображает предложение остального мира. Данная кривая предложения совершенно эластична, потому что экономика Исландии относительно невелика и, следовательно, страна имеет возможность покупать по мировой цене ровно столько стали, сколько ей требуется.

Рассмотрим выгоды и потери, которые приносит внешняя торговля стране-импортеру. Снижение внутренних цен приводит к увеличению потребительского излишка и уменьшению излишка производителей (они вынуждены продавать сталь по более низкой цене). Изменения потребительского излишка и излишка производителей определяют размер выгод и потерь (рис. 9.5 и табл. 9.2). Перед началом торговли потребительский излишек равен площади A , излишек производителей — $B + C$, а суммарный излишек — $A + B + C$. После открытия границ потребительский излишек равняется площади $A + B + C$, излишек производителей — площади C , а общий излишек — площади $A + B + C + D$.

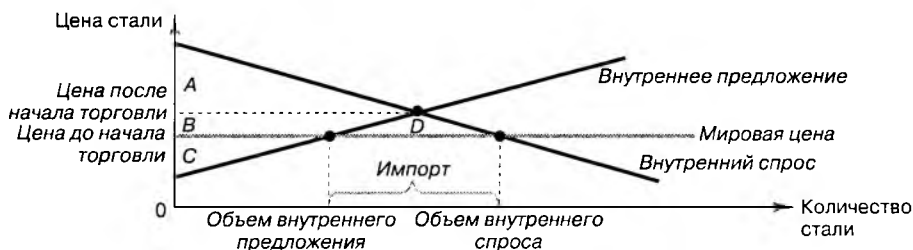


Рис. 9.4. Воздействие международной торговли на страну-импортера

Таблица 9.2. Изменения благосостояния как результат свободной торговли: страна-импортер

	В отсутствие торговли	В условиях международной торговли	Изменение
Потребительский излишек	A	$A + B + C$	$-(B + D)$
Излишек производителей	$B + C$	C	$-B$
Общий излишек	$A + B + C$	$A + B + C + D$	$+D$

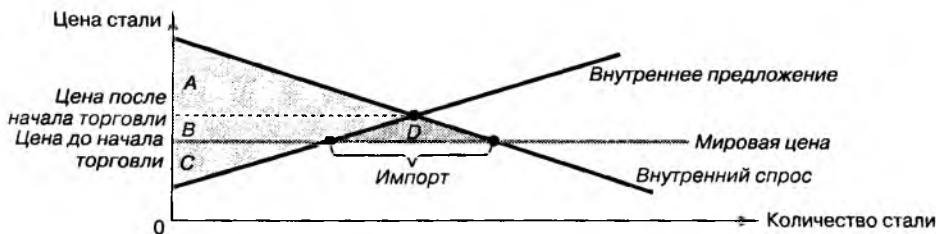


Рис. 9.5. Воздействие свободной торговли на благосостояние страны-импортера

Расчеты показывают, что в данном случае выгоду из международной торговли извлекают покупатели, так как потребительский излишек увеличивается на площадь $B + D$. Компании-поставщики оказываются в худшем положении, поскольку излишек производителей уменьшается на площадь B . Но выгоды, полученные покупателями, превышают потери, понесенные продавцами, а общий излишек увеличивается на площадь D .

Наш анализ экономического положения страны-импортера позволяет сделать два вывода:

- ◆ Когда страна становится импортером товара, потребительский излишек внутренних покупателей увеличивается, а излишек национальных производителей уменьшается.
- ◆ Международная торговля ведет к возрастанию экономического благосостояния нации, так как выгоды «победителей» превышают убытки «проигравших».

Анализ результатов международной торговли позволяет лучше понять один из *Десяти принципов экономики* (глава 1): торговля идет во благо каждой из участвующих в ней сторон. Если Исландия открывает внутренний рынок, выигравшие и проигравшие появляются независимо от того, экспортирует страна сталь или импортирует. В любом случае выгоды, извлекаемые выигрывающей стороной от торговли, превышают убытки, которые несут проигравшие. Если «победители» компенсируют убытки «побежденных», то каждый получает свою долю дополнительных благ. В этом смысле торговля способна улучшить положение всех субъектов экономики. Но *приведет ли* обмен товарами с зарубежными странами к повышению благосостояния и производителей и потребителей? Возможно, нет. На практике проигравшим весьма редко удается дожидаться компенсаций от победителей. В рассматриваемом нами случае открытие экономики для международной торговли — это политика, способствующая увеличению размеров экономического пирога, хотя некоторым субъектам рынка, возможно, достанутся куски меньшего размера.

Таможенные тарифы

Затем экономисты Исландии приступают к анализу влияния на рынок стали **таможенных тарифов** — одной из форм налога на импортируемые товары. Они прекрасно понимают, что если страна становится экспортером стали, установление тарифа на ее ввоз не окажет никакого влияния на рынок. Если никого в Исландии не интересует произведенная в других странах сталь, налог на импорт абсолютно неуместен.

Таможенный тариф имеет экономическое значение лишь в том случае, если Исландия становится импортером металлов. Рассматривая этот случай, экономисты сравнивают уровень благосостояния своей страны до и после введения тарифа.

На рис. 9.6 представлен рынок стали Исландии. В условиях свободной торговли внутренние цены равны мировым. Введение таможенного тарифа приводит к повышению цены импортируемой стали выше уровня мировой на величину налога. Внутренние поставщики стали, конкурирующие с иностранными производителями, получают возможность продавать продукцию по мировой цене плюс сумма тарифа. Таким образом, цена стали — как импортируемой, так и отечественной — увеличивается на сумму тарифа и, следовательно, становится ближе к рыночной цене в отсутствие международной торговли.

Изменение цены влияет на поведение отечественных покупателей и продавцов. Так как тариф ведет к повышению цены на сталь, объем внутреннего спроса уменьшается с Q_1^D до Q_2^D , а объем национального предложения увеличивается с Q_1^S до Q_2^S . Таким образом, введение тарифа приводит к сокращению объема импортируемой стали и «сдвигает» отечественный рынок ближе к состоянию равновесия в отсутствие торговли.

Рассмотрим выгоды и потери, с которыми связано введение таможенного тарифа. Так как установление налога ведет к увеличению внутренней цены, отечественные производители извлекают больший излишек, а потребительский излишек местных покупателей уменьшается. Кроме того, определенный доход получает и правительство. Чтобы определить величины выгод и потерь, рассмотрим изменения потребительского излишка, излишка производителей и денежных поступлений правительства (табл. 9.3).

До введения тарифа внутренняя цена на сталь была равна мировой, а потребительский излишек (площадь фигуры, расположенной между кривой спроса и мировой ценой) составлял $A + B + C + D + E + F$. Излишек производителей (площадь фигуры, расположенной между кривой предложения и мировой ценой) был равен G , а правительство не получало никаких денежных поступлений. Общий из-

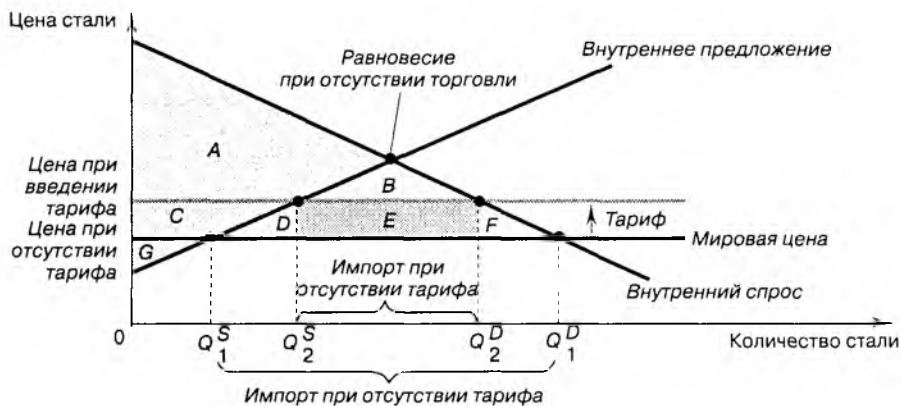


Рис. 9.6. Влияние таможенного тарифа

Новости

Жизнь в Исландии

Наша история также посвящена сталелитейной промышленности, хотя дискуссия о торговой политике Исландии имеет иносказательный характер. А может быть, сказка становится былью?

Президент Клинтон предупреждает, что США будут бороться с дешевым импортом

Дэвид Сангер

Президент Билл Клинтон сегодня впервые заявил, что США не намерены больше спокойно взирать на то, как их рынки наводняются дешевыми товарами из России и стран Азии, в особенности продукцией сталелитейной промышленности, что грозит потерей рабочих мест для многих американцев.

Заявление президента было сделано через несколько дней после его встречи в Белом доме с руководителями крупнейших сталелитейных компаний США и лидерами Объединенного профсоюза рабочих сталелитейной промышленности. Последний сыграл важную роль в недавней победе демократов на выборах в конгресс, поскольку убедил голосовать за «партию осла» другие тред-юнионы.

После встречи, в которой помимо Б. Клинтона принимали участие Эл Гор и ряд министров, пресс-секретарь заявил, что президент не может удовлетворить требование профсоюзов об ограничении импорта стали только потому, что ввоз произведенной в других стран продукции приводит к снижению цен на американском рынке. Однако сегодня президент заявил, что другие государства должны «играть по правилам». Его слова стали ясным сигналом того, что США собираются заставить другие страны снизить экспорт своей стали на американский рынок. (В конце концов администрация Б. Клинтона пошла на прямое ограничение импорта стали. — Прим. автора.)

Источник: «The New York Times», November 11, 1998, p. A1.

лишек как сумма излишков потребителей, производителей и дохода правительства составлял площадь фигуры $A + B + C + D + E + F + G$.

Как только государство устанавливает таможенный тариф, внутренняя цена на сталь превышает мировую цену на сумму налога. Излишек потребителей теперь равен площади $A + B$; излишек производителей — площади $C + G$; доходы правительства (произведение объема импорта после введения тарифа и величины тарифа) составляют площадь фигуры E . Таким образом, общий излишек после введения таможенного тарифа на импорт стали составляет $A + B + C + E + G$.

Чтобы определить влияние тарифа на общественное благосостояние, мы суммируем изменение в излишке потребителей (отрицательное), изменение в излишке производителей (положительное) и изменение в доходах правительства (положительное). Мы находим, что общий излишек на рынке уменьшается на площадь $D + F$, которая представляет собой безвозвратные потери в результате введения тарифа.

Таблица 9.3. Изменения благосостояния в результате введения тарифа

	До введения тарифа	После введения тарифа	Изменение
Потребительский излишек	$A + B + C + D + E + F$	$A + B$	$-(C + D + E + F)$
Излишек производителей	G	$C + G$	$+C$
Доходы правительства	Отсутствуют	E	$+E$
Общий излишек	$A + B + C + D + E + F + G$	$A + B + C + E + G$	$-(D + F)$

Неудивительно, что тариф приводит к безвозвратным потерям, так как таможенный тариф — одна из разновидностей налога. Как и любой налог на продажу товара, он искажает стимулы и приводит к неоптимальной аллокации (размещению) ресурсов. Итак, введение таможенного тарифа на импорт стали приводит к увеличению цен, которые могут запросить внутренние поставщики, выше мировой цены, что побуждает производителей к увеличению выпуска (с Q_1^S до Q_2^S). Увеличение цены, которую вынуждены платить внутренние покупатели стали, подталкивает их к сокращению потребления (с Q_1^D до Q_2^D). Площадь фигуры D — безвозвратные потери в результате перепроизводства стали, а площадь F — безвозвратные потери как итог ее недопотребления. Сумма площадей этих треугольников есть величина общих безвозвратных потерь Исландии.

Влияние импортных квот

Затем исландские экономисты переходят к рассмотрению последствий введения правительством страны **импортных квот** (количественного ограничения ввоза в страну некоего товара). В частности, представьте себе, что правительство приняло решение о распределении ограниченного количества импортных лицензий. Каждая лицензия наделяет ее владельца правом ввоза в Исландию одной тонны стали из-за границы. Экономисты пытаются сравнить уровень общественного благосостояния в условиях свободной торговли и при введении импортной квоты.

На рис. 9.7 представлено воздействие введения импортной квоты на внутренний рынок стали Исландии. Так как импортная квота не позволяет национальным потребителям закупить необходимое им количество металла, предложение стали по мировой цене более не является совершенно эластичным. Напротив, пока цена на сталь в Исландии превышает мировую, владельцы лицензий импортируют столько, сколько им разрешено, а общее предложение стали в стране равно внутреннему выпуску плюс общий размер квоты. То есть кривая предложения стали по цене выше мировой сдвигается вправо точно на размер квоты. (Положение кривой предложения по цене ниже мировой цены не изменяется, потому что в этом случае импорт для владельцев лицензий не имеет смысла.)

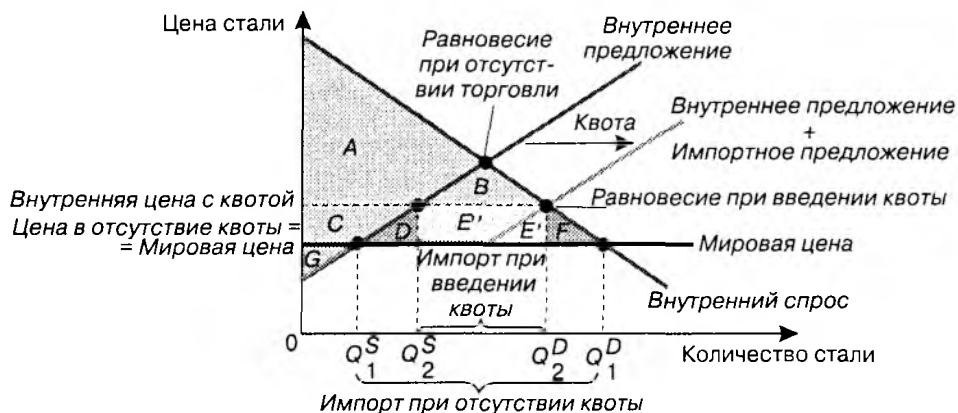


Рис. 9.7. Влияние импортной квоты

Цена стали в Исландии изменяется, чтобы привести в состояние равновесия предложение (внутреннее плюс импорт) и спрос. Как показано на рисунке, установление квоты приводит к тому, что цена на сталь поднимается выше мировой цены. Объем внутреннего спроса на сталь сокращается с Q_1^D до Q_2^D , а объем внутреннего предложения увеличивается с Q_1^S до Q_2^S . Неудивительно, что введение импортной квоты приводит к уменьшению импорта стали.

Теперь рассмотрим выгоды и потери от введения квоты. Так как внутренние цены на продукт превышают мировые, экономическое положение исландских производителей улучшается, а покупателей — ухудшается. Кроме того, выигрывают владельцы лицензий, получившие возможность закупать сталь по мировой, а перепродавать ее по более высокой внутренней цене. Чтобы определить размер выгод и убытков, рассмотрим изменения потребительского излишка, излишка производителей и владельцев лицензий (табл. 9.4).

До введения квоты правительством внутренняя цена стали в Исландии была равна мировой цене, а потребительский излишек — площади фигуры, расположенной между кривой спроса и мировой ценой, — $A + B + C + D + E' + E'' + F$. Величина излишка производителей — это площадь фигуры (G), расположенной между кривой предложения и мировой ценой. Излишек владельцев лицензий был равен нулю, потому что необходимость их приобретения отсутствовала. Совокупный излишек как сумма излишков потребителей, производителей и владельцев лицензий равнялся площади фигуры $A + B + C + D + E' + E'' + F + G$.

После введения правительством импортной квоты и распределения лицензий внутренняя цена превышает мировую цену. Внутренние потребители получают излишек, равный площади $A + B$, а производители — фигуры $C + G$. Владельцы лицензий получают излишек с каждой импортируемой тонны стали, равный разнице между внутренней и мировой ценами. Их излишек равен разнице в цене, умноженной на объем импорта, то есть площади треугольника $E' + E''$. Общий излишек с квотой равен площади $A + B + C + E' + E'' + G$.

Чтобы показать воздействие введения импортной квоты на общественное благосостояние, мы суммируем изменение излишка потребителей (отрицательное), изменение излишка производителей (положительное) и изменение излишка владельцев лицензий (положительное). Общий излишек на рынке уменьшается на площадь $D + F$, которая представляет собой безвозвратные потери в результате введения квоты.

Таблица 9.4. Изменение общественного благосостояния в результате введения импортной квоты

	До введения тарифа	После введения тарифа	Изменение
Потребительский излишек	$A + B + C + D + E' + E'' + F$	$A + B$	$-(C + D + E' + E'' + F)$
Излишек производителей	G	$C + G$	$+C$
Доходы правительства	Отсутствуют	$E' + E''$	$-(E' + E'')$
Общий излишек	$A + B + C + D + E' + E'' + F + G$	$A + B + C + E' + E'' + G$	$-(D + F)$

Очевидно, проведенный нами анализ показался вам знакомым. В самом деле, если вы сравните анализ воздействия на рынок импортной квоты (рис. 9.7) с анализом таможенного тарифа (рис. 9.6), вы убедитесь, что они в сущности идентичны. *Введение как тарифов, так и импортных квот приводит к увеличению рыночной цены товара, уменьшению благосостояния внутренних потребителей и увеличению благосостояния отечественных производителей. А в результате общество в целом несет безвозвратные потери.* Между этими двумя типами ограничений международной торговли существует единственное различие: установление таможенного тарифа ведет к возрастанию доходов правительства (площадь фигуры E , рис. 9.6), в то время как импортные квоты создают излишки для владельцев лицензий (площадь $E' + E''$, рис. 9.7).

Сходство тарифов и квот может еще более увеличиться. Предположим, что правительство пытается изъять прибыль владельцев лицензий, взяв с них плату за разрешение торговать импортной сталью (например, точно в размере разницы в цене стали в Исландии и мировой цены, помноженной на объем ввоза лицензиата). В таком случае плата за лицензию на импорт действует аналогично таможенному тарифу: в обоих случаях потребительский излишек, излишек производителей и поступления правительства одинаковы.

В действительности страны, практикующие ограничение международной торговли с помощью импортных квот, полностью изымают полученную импортными прибылью лишь в исключительных случаях. Например, правительство США одно время оказывало давление на Японию, добиваясь, чтобы та «добровольно» ограничила ввоз автомобилей в Америку. Японское правительство предоставляло права на экспорт отечественным компаниям, которые получали прибыль от использования лицензий в полном размере. Данный вид импортной квоты с точки зрения благосостояния США, намного хуже, чем таможенный тариф на автомобили иностранного производства. И тариф, и импортная квота приводят к повышению цен на товары и безвозвратным потерям, ограничивают торговлю, но по крайней мере введение тарифа принесло бы дополнительные поступления американскому правительству, а не японским автомобильным компаниям.

Если исходить из нашего анализа, создается впечатление, что импортные квоты и тарифы приводят к одинаковым безвозвратным потерям. Более того, при введении квоты они могут увеличиваться (в зависимости от механизма распределения лицензий на импорт). Предположим, что все исландцы понимают, что лицензии получают только те торговцы, которые направляют часть прибыли на поддержку политики правительства. В этом случае цена лицензии равна стоимости поддержки правительства, а получаемые поступления скорее используются на оправдание его политики, но не на благо общества. Безвозвратные потери такого рода квот состоят не только из убытков от перепроизводства (площадь D) и недопотребления (F), но также и из части излишка владельцев лицензий ($E' + E''$), используемой на поддержку правительства.

Рекомендации по формированию торговой политики

Итак, группа исландских экономистов отправляет новому президенту докладную записку следующего содержания:

Господин Президент,

Вы задавали нам три вопроса об открытии торговых границ.

Вопрос. Если правительство разрешит изоландцам импортировать и экспортировать сталь, как это отразится на цене и объеме продаж металла на внутреннем рынке?

Ответ. Как только торговля будет разрешена, внутренние цены на сталь сравняются с мировой ценой. Если она окажется выше внутренних цен, возрастут и последние. Установление более высоких цен приведет к сокращению потребляемого изоландцами количества стали, но к увеличению ее внутреннего выпуска. Следовательно, Исландия превратится в экспортера стали, так как в этом случае мы будем обладать сравнительным преимуществом в ее производстве. Напротив, если мировые цены на сталь окажутся ниже, чем внутренние, последние снизятся, что приведет к увеличению потребления стали в Исландии, но сокращению ее внутреннего производства. Следовательно, Исландия превратится в импортера стали, так как сравнительным преимуществом в ее выпуске будут обладать другие страны.

Вопрос. Кто выиграет от свободной торговли сталью, а кто останется в проигрыше? Превысят ли потенциальные выгоды возможные потери?

Ответ. Все зависит от динамики внутренних цен. Если цена на сталь возрастет, выгоды извлекут ее производители, а потребители понесут потери. Если цены будут снижаться, выгоду получают потребители, а в проигрыше оказываются внутренние поставщики. В обоих случаях общая выгода превышает величину потерь. Таким образом, свободная международная торговля в любом случае увеличивает общественное благосостояние исландцев.

Вопрос. Должны ли стать частью новой торговой политики таможенные тарифы или импортные квоты?

Ответ. Установление таможенных тарифов, как и большинства налогов, приводит к безвозвратным потерям: поступления от них меньше, чем потери покупателей и продавцов, так как тариф сдвигает рынок ближе к состоянию равновесия в отсутствие международной торговли. Импортная квота действует во многом аналогично таможенному тарифу и приводит к аналогичным безвозвратным потерям. Лучшей политикой с точки зрения экономической эффективности является свободная международная торговля в отсутствие таможенных тарифов и импортных квот.

Мы надеемся, что вы найдете наши ответы полезными при принятии решения о формировании новой политики.

Ваши преданные слуги, группа исландских экономистов

Проверьте себя. Начертите кривые спроса и предложения для шерстяных костюмов в стране Автаркии. В случае разрешения свободной торговли с другими странами внутренние цены на костюмы снижаются со 100 до 66 г золота. Покажите на графике изменения потребительского излишка, излишка производителей и общего излишка. Какие изменения в рыночную ситуацию внесет введение таможенного тарифа на импорт костюмов?

Доводы в защиту торговых ограничений

Получив письмо группы экономистов, президент Исландии возвращается к вопросу об открытии внутреннего рынка стали. Он отмечает, что в настоящее время внутренние цены на сталь превышают мировые. Следовательно, свободная тор-

говля приведет к снижению внутренних цен на металл и нанесет ущерб национальным производителям. Президент обращается к металлургическим компаниям Исландии с просьбой высказать свое мнение по поводу предложения экономистов.

Неудивительно, что компании-производители выступают против введения свободной торговли сталью. Они полагают, что правительство должно защитить отечественную сталелитейную промышленность от иностранной конкуренции. Давайте рассмотрим некоторые доводы, которые они могут привести в поддержку своего мнения, и реакцию группы экономистов.



Рабочие места

Противники свободной торговли часто утверждают, что международный обмен товарами ведет к сокращению рабочих мест в стране. В нашем примере свободная торговля сталью приведет к снижению внутренних цен на сталь, сокращению ее производства и соответственно уменьшению занятости в металлургической промышленности Исландии.

Да, одно из следствий свободной торговли — сокращение рабочих мест, но другое — создание новых. Раз исландцы покупают сталь, значит, другие страны получают средства, на которые покупают в Исландии необходимые им товары. Исландские рабочие перейдут из сталелитейной промышленности в те отрасли, в которых их страна обладает сравнительным преимуществом. Хотя в краткосрочном периоде такое перемещение приведет к осложнению положения некоторых рабочих, оно позволит исландцам в целом наслаждаться более высоким уровнем жизни.

Противники торговли часто скептически воспринимают аргумент о том, что следствием свободы торговли становится появление новых рабочих мест. Они могут ответить, что за границей ниже издержки производства *всех товаров*. В условиях свободной торговли исландцы якобы не могут быть эффективно заняты ни в одной отрасли. Но выгоды от торговли основаны на сравнительных, а не на абсолютных преимуществах (глава 3). Даже если одна страна производит все товары лучше, чем другая, выгоду из торговли друг с другом извлекают все стороны. В конечном итоге в каждой стране рабочие найдут работу в тех отраслях, в которых она обладает сравнительными преимуществами.

Национальная безопасность

Если некоей отрасли угрожает конкуренция со стороны иностранных производителей, противники свободной торговли очень часто начинают проявлять повышенную заботу о национальной безопасности. В нашем примере исландские металлургические компании могут указывать на то, что сталь используется для производства оружия, а свободная торговля ставит Исландию в зависимость от

Узелок на память

Другие выгоды от международной торговли

До сих пор наши выводы основывались на результатах стандартного анализа международной торговли. Мы увидели, что в случае начала товарообмена между странами появляются как выигравшие, так и проигравшие, однако выгоды первых превосходят убытки вторых. Но в пользу свободной торговли имеются еще более серьезные аргументы. Далее мы рассматриваем некоторые экономические выгоды от свободной торговли, которые не могут быть выявлены с помощью стандартного анализа.

- ◆ *Увеличение разнообразия товаров*: товары, производимые в разных странах, редко бывают одинаковыми. Например, немецкое пиво заметно отличается от американского. Свободная торговля обеспечивает потребителям более широкий выбор товаров.
- ◆ *Снижение издержек за счет эффекта масштаба*: некоторые товары могут иметь низкие издержки только в том случае, если они выпускаются в больших количествах, — явление, получившее название экономии, обусловленной ростом масштабов производства. Если фирма из небольшой страны будет поставлять свои товары исключительно на внутренний рынок, она лишается возможности использовать эффект масштаба. Свобода же торговли обеспечивает такой фирме выход на огромные мировые рынки.
- ◆ *Ужесточение конкуренции*: компания, защищенная от международной конкуренции, с большей вероятностью получит власть над внутренним рынком, что, в свою очередь, позволит ей поднимать цены выше конкурентного уровня. В этом заключается одно из несовершенств рынка. Свобода торговли стимулирует развитие конкуренции и позволяет «невидимой руке» более эффективно выполнять свои функции.
- ◆ *Обмен идеями*: распространение технологических достижений по всему миру часто ассоциируется с международной торговлей изготовленными с их использованием товарами. Например, для бедной сельскохозяйственной страны лучший способ проведения компьютерной революции заключается в закупке партии вычислительных машин за рубежом, а не в попытках организовать их собственное производство.

Таким образом, свободная международная торговля обеспечивает разнообразие товаров для потребителей, позволяет фирмам использовать экономию, обусловленную ростом масштабов производства, способствует интенсификации рыночной конкуренции и облегчает распространение новых технологий. Если бы экономисты Исландии рассматривали эти результаты как значимые, они посоветовали бы своему президенту действовать еще более решительно.

других стран-поставщиков стали. В случае начала войны Исландия не сможет обеспечить необходимое для защиты своих рубежей производство стали и вооружений.

Экономисты признают, что в случае угрозы национальной безопасности защита основных отраслей допустима. Но они указывают, что, как правило, этот довод используется производителями, жаждущими обогатиться за счет потребителей. Весьма соблазнительно преувеличивать свою роль в национальной обороне, чтобы оградить себя от конкуренции иностранных компаний.

Новые отрасли

Иногда за временные ограничения торговли выступают компании новых отраслей, считающие, что государство должно способствовать их развитию. Они утверждают, что установление торговых ограничений позволит национальным производителям набрать силу и успешно конкурировать с зарубежными поставщиками. Точно так же представители зрелых отраслей утверждают, что им необходима временная защита, чтобы «дать американским производителям автомобилей время, чтобы поднять на ноги отечественную промышленность».

Экономисты скептически воспринимают подобные доводы. Чтобы эффективно использовать протекционистские меры, правительству необходимо решить, какая из отраслей в конечном итоге будет приносить прибыль и в какой степени выгоды ее развития превысят издержки торговых ограничений для потребителей. Выбрать «победителей» чрезвычайно сложно. Тем более трудно, что государственные деятели обычно отстаивают интересы прежде всего политически влиятельных отраслей. А как только последним удастся оградить себя от иностранных конкурентов, отменить «временные» меры практически невозможно.

Кроме того, многие экономисты в принципе критически относятся к доводам о защите развивающихся отраслей. Предположим, что изоландская металлургическая промышленность молода и не в состоянии приносить прибыль в условиях конкуренции с иностранными производителями, хотя есть основания полагать, что в долгосрочном периоде отрасль будет прибыльной. Если владельцы фирм рассчитывают на конечную прибыль, им придется смириться с временными убытками. Протекционизм отнюдь не является обязательным условием успешного развития отрасли. Фирмы различных отраслей, например биотехнологической, несут временные убытки в надежде на рост и получение прибыли в будущем. И многие из них преуспевают и в отсутствие защиты государства от зарубежной конкуренции.

Аргумент о недобросовестной конкуренции

Общий довод заключается в том, что свободная торговля желательна только тогда, когда все страны играют по одним и тем же правилам. Но поскольку национальные компании руководствуются различными законами и ограничениями, говорить о равноправной конкуренции на мировом рынке вряд ли возможно. Предположим, что правительство Нейболандии субсидирует металлургическую промышленность, предоставляя сталелитейным компаниям большие налоговые отсрочки, а их изоландские коллеги требуют защиты от недобросовестной конкуренции.

Повредит ли Исландии импорт стали по демпинговым ценам? Ее внутренние производители несомненно пострадают, но исландские потребители выиграют от более низких цен. Более того, выгоды, которые извлекут потребители, превысят потери отечественных производителей. Возможно, субсидирование металлургической промышленности — недобросовестная политика, но ее бремя ложится на налогоплательщиков Нейболандии, а Исландия лишь извлекает выгоды из покупки стали по субсидируемой цене.

Угроза протекционизма как один из доводов на переговорах

Другой довод в поддержку торговых ограничений касается стратегии переговоров. Многие политики утверждают, что поддерживают свободную торговлю, но в то же время заявляют, что ограничения на импорт могут быть полезными в про-

Новости

Вторжение кур

Стандартный аргумент отечественных производителей против присутствия на рынке зарубежных конкурентов — низкий уровень обслуживания местных потребителей иностранными поставщиками. В приводимой нами статье рассказывается о том, как русские производители ответили на конкуренцию американских фермеров.

Американские куры — в каждой кастрюле? «Нет!» — говорят русские

Майкл Гордон

Москва. Весьма вероятно, что вскоре мы будем свидетелями небольшой торговой войны между Россией и США. Удивительно, но борьба идет не вокруг потребительских товаров или высоких технологий, а завоевавших русский рынок американских кур. К разочарованию американских компаний, русское правительство угрожает ввести запрет на дальнейшую продажу куриных окорочков с 19 марта...

Официальная причина, выдвигаемая российским правительством, — забота о здоровье потребителей, весьма странный аргумент для страны, славящейся низким уровнем соблюдения правил безопасности, в которой большинство мужчин и женщин отравляют себя табачным дымом.

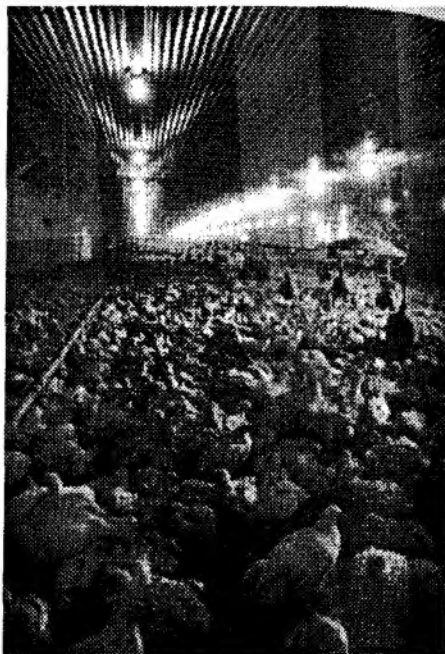
Ветеринарная служба Министерства сельского хозяйства России заявила, что запрет необходим для защиты потребителей от инфицированных сальмонеллезом кур. Он продлится до тех пор, пока США не изменят стандарты производства. Как полагают американские поставщики, реальная причина заключается в старомодном протекционизме.

Продукция русских производителей, как считают потребители, не выдерживает конкуренции с американскими окорочками ни по качеству, ни по цене. Однако они заявляют, что США пытаются ликвидировать производство кур в России и полностью захватить рынок. Американские компании опасаются, что русские производители нанесли ответный удар...

Пришествие замороженных кур в Россию началось при администрации Дж. Буша... Импортные куриные окорочка пользовались большой популярностью у россиян, прозвавших их «ножками Буша». После развала СССР американский экспорт кур продолжал расти. В настоящее время производство кур в России в результате роста цен на зерно и уменьшения субсидий сократилось на 40%. Поразительно, но, как утверждают чиновники, третью часть американского экспорта в Россию составляют куры... Если конфронтация будет продолжаться, США может воспользоваться эффективными средствами противодействия, включая заявление о том, что действия России несовместимы с желанием Москвы вступить в ВТО.

Некоторые специалисты полагают, что существует важная уравновешивающая сила, способная смягчить позицию России, а именно: русские потребители, которые полюбили американских кур и индеек, превратившихся, несмотря на предостережения правительства, в символ высокого качества. И они тоже голосуют.

Источник: «The New York Times», February 24, 1996, pp. 33, 34.



Американская угроза?

цессе переговоров с контрагентами. По их словам, угроза торговых ограничений помогает устранить барьеры, уже возведенные иностранными правительствами. Например, Исландия угрожает введением таможенного тарифа на сталь, если Нейболандия не отменит импортные квоты на пшеницу. В случае согласия Нейболандии степень свободы торговли повышается.

Проблема состоит в том, что далеко не всегда угрозы оказываются действительными, и в этом случае страна встает перед трудным выбором. Введение торговых ограничений негативно повлияет на ее экономическое благосостояние. Если она отступит от обещания, это подорвет ее престиж на международной арене. Осозна-

Практикум

Торговые соглашения

Большинство стран использует один из двух подходов к введению свободы торговли. *Односторонний* подход предполагает устранение торговых ограничений в одностороннем порядке (Великобритания в XIX в., Чили и Южная Корея в последние годы). Альтернатива — *многосторонний* подход — упразднение ограничений параллельно с другими странами, когда представители правительства проводят переговоры со своими торговыми партнерами, направленные на устранение или ослабление ограничений по всему миру.

Важными примерами многостороннего подхода являются Североамериканское соглашение о свободной торговле (*NAFTA*), приведшее к ослаблению ограничений торговли между США, Мексикой и Канадой, и ГАТТ, Генеральное соглашение по тарифам и торговле. ГАТТ — серия постоянных переговоров многих стран мира с целью расширения зон свободной торговли. ГАТТ, образованная после Второй мировой войны, была ответом на высокие таможенные тарифы, введенные большинством стран мира в период Великой депрессии 1930-х гг. Многие экономисты полагают, что эти тарифы внесли значительный вклад в усугубление экономических трудностей того периода. ГАТТ удалось снизить средний размер таможенных тарифов стран — членов соглашения примерно с 40% после Второй мировой войны до примерно 5% в настоящее время.

В чем состоят преимущества и недостатки многостороннего подхода к свободной торговле? Одно из его достоинств состоит в том, что в результате такого подхода повышается степень свободы торговли (в сравнении с односторонними действиями), барьеры на пути потоков товаров и услуг снижаются как в стране, так и за границей. Однако если международные переговоры потерпят неудачу, результатом может стать ужесточение торговых ограничений.

Кроме того, многосторонний подход обладает политическими преимуществами. На большинстве рынков число производителей меньше, а их организация выше, чем у потребителей, а значит, первые имеют возможность оказывать значительное политическое давление. Уменьшение Исландией таможенного тарифа на сталь, например, может быть политически неосуществимым, если за него выступает только правительство страны. Сталелитейные компании будут выступать против свободной торговли, а организовать движение потребителей, извлекающих значительную выгоду из свободы торговли, весьма непросто. Предположим, что Нейболандия обещает снизить импортные квоты на пшеницу, если Исландия сократит таможенный тариф. В этом случае обладающие политическим влиянием исландские фермеры могут оказать давление на правительство, требуя заключения взаимовыгодного соглашения. Таким образом, многосторонний подход иногда позволяет получить политическую поддержку, которой невозможно добиться в одностороннем порядке.

вая отсутствие выбора, ваша страна, возможно, никогда не будет выдвигать на первое место угрозы партнерам по переговорам.

Иллюстрацией сказанного может служить история, произошедшая в 1999 г., когда правительство США обвинило европейские страны в ограничении импорта американских бананов. После затяжных острых споров с правительствами стран, которые обычно выступают в роли союзников Америки, США ввели стопроцентную пошлину на ввоз ряда европейских товаров — от сыра и до кашемира. В конечном счете европейцы лишились американских бананов, а граждане США остались без европейского сыра. Поэтому в тех случаях, когда правительства начинают балансировать на грани торговой войны, первым всегда проигрывает население каждой из возглавляемых ими стран.

Проверьте себя. Текстильная промышленность Автаркии выступает за введение запрета на импорт шерстяных костюмов. Приведите пять аргументов, которые могут использовать сторонники ограничения. В чем могли бы состоять ваши контраргументы?

Заключение

Мнения экономистов и общественности относительно свободной торговли очень часто не совпадают. В 1993 г., например, США оказались перед необходимостью принять решение о ратификации Североамериканского соглашения о свободной торговле (*NAFTA*), уменьшавшего высоту торговых барьеров между Соединенными Штатами, Канадой и Мексикой. Опросы общественного мнения показали, что общественность США разделилась по этому вопросу практически поровну, а конгрессу удалось ратифицировать его благодаря нескольким голосам сторонников свободной торговли. Противники *NAFTA* заявляли, что ликвидация торговых барьеров угрожает рабочим местам и уровню жизни американцев. Напротив, большинство экономистов поддержали соглашение, так как они считают, что свободная международная торговля способствует эффективной аллокации ресурсов и повышению уровня жизни населения во всех трех странах.

Экономисты рассматривают политику США как продолжение эксперимента, подтверждающего эффективность свободной торговли. Исторически американские штаты торговали между собой без всяких ограничений, а страна в целом выигрывала от порождаемой обменом товаров специализации. Флорида выращивает апельсины, Техас качает нефть, Калифорния славится своими винами и т. д. Вряд ли уровень жизни американцев был бы столь высок, как сегодня, если бы они потребляли только те товары и услуги, которые произведены в их родном штате. Аналогично каждая страна имеет возможность извлечь выгоды из международной торговли.

Чтобы лучше понять точку зрения экономистов на торговлю, давайте продолжим наш пример. Предположим, что президент Изоландии игнорирует совет группы экономистов и запрещает свободную торговлю сталью. Рынок остается в состоянии равновесия в отсутствие торговли. Некий изоландский изобретатель открывает новый способ производства стали, позволяющий значительно снизить издержки, но настаивает на необходимости сохранять его в секрете. Что странно, для организации производства инноватор не нуждается ни в рабочих, ни в железной руде. Единственное необходимое для производства стали по новой технологии сырье — пшеница.

Изобретателя считают гением. Действительно, поскольку сталь используется для выпуска различных товаров, внедрение новой технологии позволит снизить цены на широкий круг продукции и повысить уровень жизни всех исландцев. Закрываются заводы, металлургов увольняют, но в итоге они находят работу в других отраслях. Некоторые становятся фермерами и занимаются выращиванием пшеницы, которую изобретатель превращает в сталь. Другие находят работу в новых отраслях, появившихся в результате повышения уровня жизни исландцев. Каждый житель страны понимает, что увольнения металлургов — неотъемлемый спутник прогресса.

Через несколько лет газетный репортер решает проникнуть в тайну нового процесса производства стали. Что же он узнает? Оказывается, изобретатель вообще ничего не производил. Он незаконно отгружал пшеницу заграничным покупателям и импортировал металл из других стран. Единственная вещь, которую открыл инноватор, — выгода, которую приносит международная торговля.

Правительство засадило «проходимца» в тюрьму, прикрыв «частную лавочку». Цены на сталь мгновенно взлетели, рабочие вернулись к домнам и мартенам, а уровень жизни в Исландии снизился. Изобретатель сидит за решеткой, поддерживаемый продуктовыми посылками негодующей общественности... Он был никудышным технарем, но прекрасным экономистом...

Выводы

- ◆ Возможное воздействие свободной торговли на благосостояние страны определяют, сравнивая внутренние цены на товар в отсутствие торговли с мировыми ценами. Низкая внутренняя цена указывает на то, что страна обладает сравнительным преимуществом в производстве товара, и в случае открытия границ для товаров она превратится в экспортера. Высокая внутренняя цена указывает на то, что сравнительным преимуществом в производстве товара обладает остальной мир, и установление свободной торговли будет означать, что страна начнет его импортировать.
- ◆ Если государство становится экспортером товара, большую прибыль извлекают производители, а потребители товара несут потери. Когда страна превращается в импортера товара, выгоду получают потребители, а производители оказываются в проигрыше. В обоих случаях выгоды от торговли превышают потери.
- ◆ Таможенный тариф — налог на импорт — сдвигает рынок ближе к состоянию равновесия в отсутствие торговли, следовательно, приносимые ею выгоды уменьшаются. Отечественные производители извлекают большие прибыли, растут и налоговые поступления правительства, но потери потребителей превышают эти выгоды.
- ◆ Влияние импортной квоты сходно с воздействием на рынок таможенного тарифа. Отличие состоит в том, что доход, который получало правительство, уходит в руки владельцев лицензий на ввоз товара.
- ◆ В пользу ограничения торговли приводятся различные доводы: защита рабочих мест, обеспечение национальной безопасности, помощь новым отраслям, предотвращение недобросовестной конкуренции и ответные меры на ограничение торговли другими странами. Хотя в некоторых случаях эти аргументы имеют смысл, экономисты полагают, что наилучшей политикой является свобода торговли.

Новости

Пример одностороннего разоружения в торговых войнах

Экономист Ягдиш Бхагвати доказывает, что США должны снизить свои торговые барьеры в одностороннем порядке.

Свободная торговля без предварительных переговоров

Ягдиш Бхагвати

Президент Б. Клинтон и 17 других лидеров стран Азиатско-Тихоокеанского региона проводят сегодня встречу в Ванкувере. Однако вместо того, чтобы спокойно готовиться к запланированной съемке группового портрета, им придется заняться решением некоторых острых вопросов международной торговли. Внезапная девальвация многих азиатских валют породила волну протекционистских мер во всем мире. Южноамериканский торговый союз *Mercosur*, первую скрипку в котором играет Бразилия, принял решение о повышении импортных тарифов почти на 30%. В результате американский конгресс, образно говоря, повернулся спиной к президенту и отказался предоставить ему специальные полномочия для ведения переговоров о заключении новых договоров о ведении свободной торговли.*

Каким же, с учетом этих тревожных новостей, выглядит будущее свободной торговли? Окажется ли оно мрачным, или же послевоенная тенденция, несмотря на временные затруднения, будет набирать темпы?

После блокирования закона о предоставлении президенту специальных полномочий ближайшие перспективы для большинства возглавляемых США торговых союзов выглядят безрадостно. Но это отнюдь не означает, что идея свободной торговли оказывается в подвешенном состоянии. Значительная часть мирового процесса либерализации торговли носила в последние четверть века односторонний характер. Те страны, которые снижали свои торговые барьеры, не только приносили пользу самим себе, но и нередко своим примером побуждали к подобным действиям более медлительных торговых партнеров. Таким образом, наиболее мощным фактором мировой либерализации торговли являются односторонние усилия США. Если Америка откажется от использования пошлин и возведения торговых барьеров, за ней последуют и остальные страны.

Следует признать, что Генеральное соглашение о торговле и тарифах (ГАТТ), Всемирная торговая организация (ВТО) и другие международные соглашения о снижении тарифов внесли значительный вклад в рост мирового благосостояния. ВТО стала международным органом, устанавливающим «правила» конкуренции между торгующими организациями. Однако в этой области предстоит сделать еще очень много, главным образом в отношении тарифов на сельхозпродукцию, которые остаются очень высокими во всем мире. Будущему президенту США наверняка понадобятся специальные полномочия для ускоренного заключения торговых соглашений, если эти цели будут преследоваться новыми многосторонними переговорами, получившими название «раунда миллениума».

Хорошей новостью является то, что даже если профсоюзы, радикально настроенные защитники природы и прочие опасующиеся глобализации экономики группы и будут продолжать выступать во время сессии конгресса против предоставления президенту вышеупомянутых специальных полномочий, они не смогут остановить общий процесс либерализации торговли, который продолжает развиваться и в односторонней форме.

В 1970-х–1990-х гг. Латинская Америка стала свидетелем впечатляющего одностороннего снижения торговых барьеров такими странами, как Чили, Боливия и Парагвай; в результате континент в целом устойчиво стремится к дальнейшей либерализации торговли. Последние действия *Mercosur* являются примером отхода от этой тенденции, хотя и весьма незначительного.

* Специальные полномочия позволяют президенту заключать соглашения, которые конгресс обязан рассматривать без права внесения поправок. — *Прим. автора.*

Результаты либерализации в Латинской Америке были превзойдены некоторыми странами Азиатско-Тихоокеанского региона, снижавшими торговые барьеры в одностороннем порядке. Так, Новая Зеландия стала отказываться от жестких мер протекционизма в 1985 г. Ее действия основывались на реформистских идеях тогдашнего премьер-министра Дэвида Ланге, заявившего: «В течение трех лет мы превратились из страны, управлявшейся наподобие польской судовой верфи, в страну, конкурентоспособную на общемировом уровне».

Начиная с 1980-х гг. значительные успехи в либерализации торговли Гонконга и Сингапура стали наглядными примерами одностороннего открытия рынка, что подтолкнуло к аналогичным действиям Индонезию, Филиппины, Таиланд, Южную Корею и Малайзию. В 1991 г. даже Индия, демонстрировавшая в течение сорока лет стремление к самодостаточности, наконец-то оценила преимущества свободной торговли и приступила к значительному снижению торговых пошлин и различных неторговых ограничений.

В странах Центральной и Восточной Европы после крушения коммунизма также произошла массовая односторонняя отмена многих торговых ограничений. Французский экономист Патрик Мессерлен описал этот процесс как состоявший из трех этапов: сначала после падения Берлинской стены произошла либерализация торговли в Чехословакии, Польше и Венгрии; затем настала очередь Болгарии, Румынии и Словении и наконец после 1991 г. ограничения на импорт в одностороннем порядке были сняты в странах Балтии.

Руководство США активно поддерживает тенденцию либерализации торговли. Такие сверхсовременные отрасли, как телекоммуникационная и финансовая получили импульс к развитию во многом благодаря политике открытости и дерегулированию экономики США, результатом чего стало ослабление позиций сторонников протекционизма в странах ЕС и в Японии.

Эти высокоразвитые страны устойчиво движутся к повышению открытости и конкуренции на своих рынках, но вовсе не из-за того, что этого требуют официальные лица в Вашингтоне. Они стали свидетелями того, насколько выросла конкурентоспособность американских компаний после отмены ряда законов о внешней торговле и некоторых торговых ограничений. Европейский бюрократ, заседающий в Брюсселе, может дискутировать с американским бюрократом из Вашингтона, но он не в силах противодействовать законам рынка. Столкнувшись с угрозой вытеснения с мировых рынков американскими фирмами, Япония и Европа волевым решением оказались вынужденными последовать примеру США и, хотя и с опозданием, но открыть свои рынки.

Наибольшую угрозу свободе торговли представляет сам по себе не отказ в предоставлении президенту специальных полномочий, а то, что это является сигналом о незаинтересованности многих американцев в дальнейшем снижении торговых барьеров. Чтобы переломить эту тенденцию, президенту Б. Клинтону придется приложить немало усилий для разъяснения публике принципов свободной торговли (Адам Смит подробно писал о них более 200 лет тому назад, но они постоянно подвергаются многочисленным нападениям).

Президент, свободный от давления групп влияния, постоянно воздействующих на многих членов конгресса, мог бы убедительно показать, что свободная торговля выгодна всему миру, но что в силу высокой конкурентоспособности всех американских товаров она принесет наибольшие выгоды именно США. Президент мог бы также привести множество доказательств ошибочности требований протекционистов. Профсоюзы, к примеру, могут утверждать, что торговля с бедными странами приводит к снижению зарплат американских рабочих, однако в действительности это лишь наглядно показывает, как свободная торговля помогает рабочим, замедляя вызванное технологическими изменениями снижение их заработной платы.

Полагая, что президент сможет переубедить оппонентов либерализации в Америке, можно считать, что перспективы свободной торговли во всем мире остаются достаточно привлекательными. США не должны подписывать никаких соглашений об открытии своих рынков или совершенно напрасно угрожать закрыть их, если другие страны будут игнорировать принципы свободы торговли. В Америке просто надо стать примером либерализации и дерегулирования экономики для всего мира. Увидев наши успехи, другие страны охотно пойдут по проложенной нами дороге.

Источник: «The Wall Street Journal», November 24, 1997, p. A22.

Основные понятия

Мировая цена Импортный тариф Импортная квота

Вопросы

1. Что говорит нам о национальном сравнительном преимуществе уровень внутренней цены на товар в отсутствие международной торговли?
2. Когда страна становится экспортером товара? Импортером?
3. Начертите график спроса и предложения для страны-импортера. Каков потребительский излишек и излишек производителей в отсутствие торговли и после ее начала? Как изменяется общий излишек?
4. Объясните что такое импортный тариф и каковы экономические последствия его применения.
5. Что такое импортная квота? Сравните эффекты применения импортного тарифа и импортной квоты.
6. Перечислите пять доводов, которые часто приводятся в поддержку ограничений торговли. Что отвечают на них экономисты?
7. В чем различие между односторонним и многосторонним подходами к ведению свободной торговли? Приведите по одному примеру каждого из подходов.

Задания для самостоятельной работы

1. Россия — небольшая часть мирового рынка яблок.
 - а. Начертите график, отражающий ситуацию равновесия на российском рынке яблок в отсутствие международной торговли. Определите равновесную цену, равновесное количество, излишек потребителей и производителей.
 - б. Предположим, что мировая цена на яблоки была ниже внутренней цены до начала торговли. Торговые ограничения упразднены. Определите новую цену равновесия, объем производства, потребления и импорта. Покажите изменение излишка отечественных потребителей и производителей. Увеличился или уменьшился общий излишек?
2. Мировая цена на виноградное вино ниже внутренней цены в России в отсутствие торговли.
 - а. Предположим, что российский импорт вина — незначительная часть его мирового производства. Начертите график российского рынка вина в условиях свободной торговли. Составьте таблицу, в которой укажите излишек потребителей, излишек производителей и общий излишек.
 - б. Предположим, что изменение течения Гольфстрим приводит к необычно холодному лету в Европе; большая часть урожая винограда уничтожена. Как это повлияет на мировую цену вина? Используя график и таблицу из ответа (а), покажите его влияние на излишек потребителей, излишек производителей и общий излишек в России. Кто выигрывает, а кто проигрывает? Извлекает ли Россия больше выгод, нежели убытков?
3. Предположим, что в отсутствие международной торговли мировая цена на хлопок ниже цены на хлопок в стране А и выше цены на хлопок в стране Б. Используя графики спроса и предложения и таблицы благосостояния, по-

добные рассмотренным в этой главе, покажите выгоды от торговли для каждой страны. Сравните полученные результаты.

4. Предположим, что Государственная дума РФ вводит повышенный тариф на импортируемые автомобили, чтобы защитить автомобильную промышленность от иностранных конкурентов. Предполагая, что Россия принимает цены на мировом автомобильном рынке такими, какие они есть, покажите на графике: изменение количества импорта, убытки российских потребителей, выгоду внутренних производителей, доходы правительства и безвозвратные потери, связанные с введением повышенного тарифа. Потери потребителей можно разбить на три части: трансферт отечественным производителям, трансферт правительству и безвозвратные потери. Используйте ваш график, чтобы определить эти три части.
5. По информации из статьи в «The New York Times» (Nov. 5, 1993), «многие фермеры, выращивающие пшеницу, возражают против (Североамериканского) соглашения о свободной торговле (NAFTA), в то время как аграрии — производители кукурузы, поддерживают его». Предположим, что США принадлежит небольшая доля мирового рынка пшеницы и кукурузы и что без соглашения о свободной торговле Америка не будет продавать эти товары на международном рынке. (Оба эти предположения ложные, но они не влияют на качественную сторону ответов на следующие вопросы.)
 - а. Исходя из приведенного газетного сообщения, как вы думаете, выше или ниже мировая цена на пшеницу и кукурузу внутренней цены в отсутствие торговли? Проанализируйте последствия отмены торговых ограничений для благосостояния США.
 - б. Если рассматривать оба рынка совместно, позволяет ли свободная торговля извлекать прибыль американским фермерам в целом или они несут убытки? Получают ли выгоду США?
6. Представьте, что производители водки Ленинградской области обратились к губернатору с петицией, в которой они требуют ввести налог на водку, произведенную в других областях России. Они утверждают, что новый налог не только увеличит доходы правительства области, но и увеличит занятость. Согласны ли вы с этими заявлениями? Насколько целесообразна такая политика?
7. Сенатор Эрнест Холлингс как-то сказал, что «потребители в действительности ничего не выигрывают от импорта по заниженным ценам. Просмотрите каталог товаров, заказываемых по почте, и вы убедитесь, что покупатели платят одинаковую цену за импортированную одежду и за одежду, произведенную в США». Прокомментируйте это высказывание.
8. Напишите краткое эссе с анализом достоинств и недостатков следующих утверждений:
 - а. Правительство должно запрещать импорт продукции тех фирм, которые продают свои товары по ценам, которые не покрывают даже издержек производства (явление, получившее название демпинга).
 - б. Правительство должно временно запрещать импорт новых товаров, выпуск которых плохо освоен отечественной промышленностью.
 - в. Правительство должно запрещать импорт товаров из тех стран, где законы о защите окружающей среды являются недостаточно строгими.

9. Новые технологии, используемые в Японии, привели к снижению мировой цены на телевизоры.
 - а. Предположим, что США являются импортером телевизоров и не устанавливают на этот товар торговых ограничений. Как эти новые технологии повлияют на благосостояние американских потребителей и производителей?
 - б. Предположим, что США вводят квоту на импорт телевизоров. Как в этом случае новые японские технологии повлияют на благосостояние американских покупателей, производителей и владельцев лицензий на импорт?
10. Когда правительство Трейдландии принимает решение о введении импортной квоты на иностранные автомобили, вносятся три предложения: (1) продавать лицензии на импорт на аукционе, (2) распределять лицензии с помощью лотереи, (3) распределять лицензии в порядке очереди. Какая политика, как вы думаете, приведет к наибольшим безвозвратным потерям? Какая политика приведет к наименьшим безвозвратным потерям? Почему? (Подсказка: у правительства есть и другие способы сбора налоговых поступлений, но все они приводят к безвозвратным потерям.)
11. В статье о производителях сахарной свеклы в «The Wall Street Journal» (June 26, 1990) говорилось, что «американское правительство поднимает цены на отечественный сахар, сокращая импорт сахара по более низким ценам. Производителям гарантируется «стабильная рыночная цена» \$0,44 за 1 кг, что примерно на \$0,18 выше текущей цены на мировом рынке». Правительство поддерживает более высокую цену с помощью введения импортной квоты.
 - а. Проиллюстрируйте влияние квоты на американский рынок сахара. Отметьте соответствующие цены и объем производства в условиях свободной торговли и при введении квоты.
 - б. Проанализируйте влияние введения квоты на сахар, используя инструменты анализа общественного благосостояния.
 - в. В статье также говорится, что «критики сахарной программы утверждают, что (квота) лишила многочисленные страны-производители сахара в Карибском бассейне, Латинской Америке и на Дальнем Востоке доходов от экспорта, нанесла ущерб экономике экспортеров и привела к росту политической нестабильности, увеличивая потребность стран третьего мира в американской помощи». Наш обычный анализ общественного благосостояния состоит только из выгод и потерь американских потребителей и производителей. Как вы думаете, какую роль играют выгоды или потери для народов других стран при формировании американской экономической политики?
12. (Дискуссионный вопрос.) Рассмотрим небольшую страну, которая экспортирует сталь. Предположим, что правительство, ориентированное на торговлю, решает субсидировать экспорт стали, выплачивая производителям определенные суммы денег за каждую проданную за границу тонну. Как экспортная субсидия влияет на цену стали на внутреннем рынке, объем производства, потребления и экспорта? Как она влияет на потребительский излишек, излишек производителей, доходы правительства и общий излишек? (Подсказка: методика анализа экспортной субсидии аналогична методике анализа таможенного тарифа.)

Часть IV

**МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ
ПОКАЗАТЕЛИ**

Глава 10

КАК ИЗМЕРЯЕТСЯ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ДОХОД

В ЭТОЙ ГЛАВЕ ВЫ:

- ◆ Увидите, почему в национальной экономике сумма общих доходов равна сумме общих расходов.
- ◆ Узнаете о том, что такое валовой внутренний продукт (ВВП), и о методах его исчисления.
- ◆ Познакомитесь с четырьмя основными составляющими ВВП.
- ◆ Рассмотрите разницу между реальным и номинальным ВВП.
- ◆ Оцените показатель ВВП как индикатор экономического благополучия государства.

Когда вы закончите учебу, ваши возможности получить работу в значительной мере будут определяться состоянием экономики. В годы подъема фирмы увеличивают производство товаров и услуг, занятость населения возрастает и задача трудоустройства облегчается. Во времена экономического спада выпуск продукции уменьшается, растет безработица и найти устраивающую вас работу непросто.

Поскольку экономические проблемы непосредственно затрагивают каждого из нас, все масс-медиа уделяют им самое пристальное внимание. В наше время трудно найти газету, которая не содержала бы статистических сведений о состоянии национальной и мировой экономики. Статистика позволяет измерить совокупный доход в экономике (валовой внутренний продукт), средний рост цен (инфляцию), долю незанятой рабочей силы (уровень безработицы), общий объем продаж через торговую сеть (объем розничной торговли) и дисбаланс в торговле с другими странами (дефицит торгового баланса). Все эти показатели называются *макроэкономическими* и отражают состояние экономики в целом, а не конкретной фирмы или домашнего хозяйства.

Мы обсуждали, что экономическая наука включает два основных направления: микроэкономику и макроэкономику (глава 2). **Микроэкономика** изучает процессы принятия решений и взаимодействия на рынке домохозяйств и фирм; **макроэкономика** исследует экономику в целом, ее задача — объяснение общих изменений, влияющих одновременно на многие рынки, фирмы и домашние хозяйства. Макроэкономисты ищут ответы, например, на такие вопросы: «Почему в одной стране среднесудовой доход выше, а в другой ниже?», «Почему в определенные периоды времени цены растут быстро, а в другие остаются стабильными?», «По-

чему в какие-то годы производство продукции и занятость растут, а в другие — сокращаются?» Все эти проблемы относятся к сфере макроэкономики.

Поскольку функционирование экономики в целом определяется деятельностью отдельных фирм, домашних хозяйств и их взаимодействием на различных рынках, микроэкономика и макроэкономика тесно связаны. Нередко они оперируют одними и теми же понятиями, например спроса и предложения. Однако изучение экономики в целом ставит перед исследователем и совершенно новые проблемы.

В этой, а также в следующих главах мы рассмотрим некоторые обобщенные показатели, используемые экономистами и политиками для оценки текущего состояния экономики, отражающие происходящие в ней изменения и объясняющие их с макроэкономических позиций. Мы проанализируем понятие *валового внутреннего продукта*, или сокращенно ВВП, позволяющего измерить совокупный доход всех фирм и домашних хозяйств. ВВП часто фигурирует в статистических отчетах, поскольку рассматривается как наиболее простой показатель экономического благополучия общества.

Доходы и расходы в экономике

Если вам предложат оценить материальное благополучие того или иного человека, вы в первую очередь обратите внимание на его доходы. Люди с высокими доходами имеют возможность удовлетворить многие свои потребности и наслаждаться высоким уровнем жизни — хорошими жилищными условиями, качественным медицинским обслуживанием, автомобилями последних марок и отдыхом на фешенебельных курортах.

Логично было бы использовать аналогичный подход и при оценке общего состояния экономики. Чтобы выяснить, насколько хорошо или плохо функционирует экономика государства, вполне естественно будет найти суммарный доход всех субъектов хозяйствования. Данная задача решается в рамках определения валового внутреннего продукта (ВВП).

ВВП одновременно измеряет и общий доход всех субъектов хозяйствования, и суммарный объем потребления произведенных товаров и услуг. Смысл такого двойного подсчета состоит в том, что оба показателя должны совпадать. *Для экономики в целом общий объем доходов должен быть равен общему объему расходов.*

Из чего следует справедливость подобного утверждения? Дело в том, что в совершении каждой сделки участвуют две стороны: покупатель и продавец, и каждый доллар расходов одного из них превращается в доход другого. Рассмотрим, например, ситуацию, когда Карен платит Дугу \$100 за то, чтобы он подстриг ее газон. В этом случае Дуг выступает продавцом услуги, а Карен ее покупателем. Сделка сторон добавляет одинаковую сумму к величине общих доходов и расходов, и в итоге ВВП возрастет на \$100.

Наглядно продемонстрировать равенство доходов и расходов нам позволяет рис. 10.1, отражающий кругооборот материальных и денежных потоков в экономике. (Со схемой кругооборота потоков мы познакомились в главе 2.) Рисунок представляет упрощенную экономическую модель процессов взаимодействий домашних хозяйств и фирм-производителей товаров и услуг в рыночных усло-

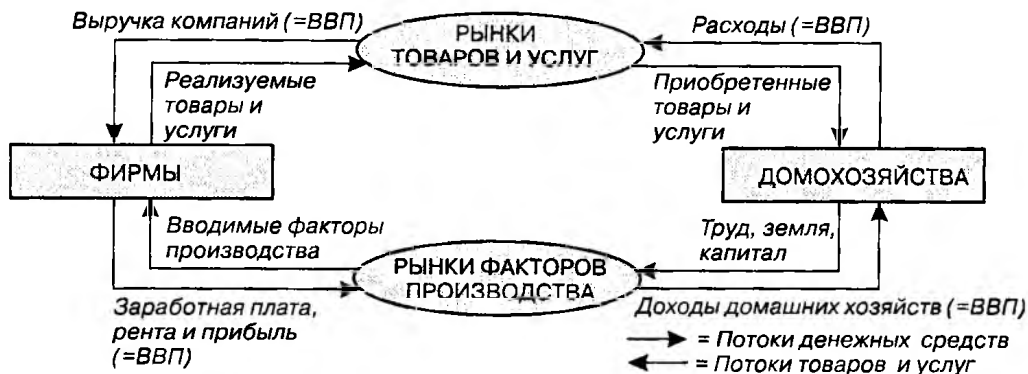


Рис. 10.1. Диаграмма кругооборота потоков в экономике

виях. В этой модели домашние хозяйства направляют опосредованные рынками товаров и услуг средства к производящим их фирмам, которые, в свою очередь, перенаправляют полученные средства на рынок факторов производства, производят оплату труда работников, осуществляют арендные платежи, а также выплачивают прибыль своим владельцам. Таким образом, в упрощенной экономической модели деньги непрерывно циркулируют от домашних хозяйств к фирмам и обратно, а ВВП исчисляется либо как сумма расходов домашних хозяйств, либо как сумма расходов фирм на оплату факторов производства. Поскольку при таком представлении экономики расходы одной из сторон целиком превращаются в доходы другой, величина ВВП не зависит от способа ее исчисления.

Функционирование реальной экономики происходит по гораздо более сложной схеме, чем показано на рис. 10.1. В частности, домашние хозяйства направляют доходы не только на удовлетворение своих нужд, но и на уплату налогов государству, а также аккумулируют их в сбережениях различных форм. Товары и услуги, произведенные фирмами, покупают не только домашние хозяйства, но и государство, а часть — приобретают другие фирмы, планирующие использовать их в будущем для выпуска собственной продукции. Однако независимо от этих условий в любой сделке всегда фигурируют продавец и покупатель, а значит, для экономики в целом общая сумма доходов равна общей сумме расходов.

Проверьте себя. Какие два показателя определяются величиной ВВП? Почему они одновременно измеряются показателем ВВП?

Измерение валового внутреннего продукта

Теперь, когда мы в общих чертах выяснили значение ВВП, давайте остановимся на способах его измерения. Итак, вернемся к определению ВВП.

Валовой внутренний продукт (ВВП) есть рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных внутри страны за определенный период времени.

Эта формулировка определяет ВВП достаточно просто, но на самом деле при его исчислении возникают незаметные на первый взгляд проблемы. Поэтому сначала мы подробно рассмотрим отдельные части определения.

«ВВП есть рыночная стоимость...»

Вам, наверное, знакомо изречение о том, что в экономике в отличие от арифметики «нельзя складывать яблоки и апельсины». Однако при вычислении ВВП как раз и приходится делать нечто подобное, суммируя в единый экономический показатель множество совершенно разнородных товаров. Преодолеть это затруднение помогает использование рыночных цен, отражающих количество денег, которое потребитель готов платить за тот или иной товар. Так, если одно яблоко стоит вдвое дороже апельсина, то и вклад яблока в ВВП будет в два раза больше.

«...всех...»

ВВП должен по возможности включать все законно произведенные и проданные товары и услуги, от яблок и апельсинов до книг и кинофильмов, от стрижки, выполненной парикмахером, до консультации врача или адвоката.

ВВП учитывает рыночную стоимость аренды жилья. Для помещений, сдаваемых внаем, она легко определяется либо как сумма расходов арендаторов, либо как доход арендодателя. Однако многие люди живут в собственных домах и, следовательно, не несут расходов по найму жилья. Государство учитывает вклад этой категории граждан в ВВП, добавляя к нему рассчитанную по рыночным ценам гипотетическую сумму их «арендных платежей». По сути ВВП содержит и предполагаемую сумму расходов собственников жилья как «арендаторов», и гипотетическую сумму их доходов как арендодателей.

Существуют группы товаров, стоимость которых исключается из ВВП ввиду трудности ее определения. К ним относятся товары, изготовленные и проданные незаконными способами (например наркотики) или произведенные домашними хозяйствами исключительно для внутрисемейного потребления продукты. Поэтому овощи, приобретенные в магазине, учитываются в ВВП, а выращенные на собственном участке и потребленные в семье — нет.

Подобные исключения приводят иногда к парадоксальным ситуациям. Когда Карен платит Дугу за то, что он подстригает ее газон, результат его труда учитывается в ВВП. Но если Карен выходит замуж за Дуга, картина резко изменяется. Сколько бы он ни шагал с газонокосилкой по участку, работа, не опосредованная рынком труда, все равно не будет учитываться в ВВП. Таким образом, можно сказать, что брак Карен и Дуга привел бы к сокращению ВВП США.

«...конечных...»

Когда компания *International Paper* производит бумагу, используемую фирмой *Hallmark* для изготовления поздравительных открыток, бумага считается промежуточным продуктом, а открытки — конечным. В ВВП входит только стоимость конечных продуктов, поскольку в нее уже включены цены промежуточных. В нашем случае в ВВП будут учтены только открытки, поскольку их цена уже содержит стоимость бумаги.

Важное исключение из этого правила делается в случае, если промежуточный продукт включается в дальнейший технологический процесс не сразу, а остается на балансе фирмы для дальнейшей перепродажи или последующего использования в производстве. В этом случае на определенный момент времени он рассматривается в качестве конечного и учитывается в ВВП. Однако впоследствии, когда

фирма найдет ему применение, ее активы уменьшатся и на ту же величину сократится объем ВВП.

«...товаров и услуг...»

ВВП включает как производство материальных благ (продукты питания, одежда, автомобили), так и оказание услуг, не поддающихся конкретному физическому измерению (выполнение прически парикмахером, уборка квартиры, врачебная консультация). Когда вы покупаете компакт-диск любимой рок-группы, вы приобретаете рыночный товар, и его стоимость учитывается в ВВП. Когда же вы покупаете билет на концерт группы, вы оплачиваете услугу, но и в этом случае ее стоимость входит в ВВП.

«...произведенных...»

В ВВП включаются все вновь произведенные товары и услуги, и из него исключаются товары, проданные в рассматриваемый период, но произведенные в прошлом. Так, например, если корпорация *General Motors* изготавливает и продает новый автомобиль, его цена входит в ВВП. Но если один человек продает другому свою подержанную машину, сумма сделки не включается в ВВП.

«...внутри страны...»

ВВП учитывает стоимость продукции, произведенной в границах конкретного государства. Если гражданин Канады временно работает в США, результат его труда становится частью ВВП Соединенных Штатов. Когда американец владеет фабрикой на Гаити, ее продукция входит в ВВП этой страны, а не США. Таким образом, в ВВП государства включаются все товары и услуги, произведенные на его территории, независимо от гражданства их производителя.

«...за определенный период времени»

ВВП отражает количество продукции, произведенной за конкретный отрезок времени, обычно в течение года или квартала.

Когда правительство сообщает нам значение ВВП за квартал, его величина обычно дается в «годовом исчислении». Это значит, что представленные цифры отражают сумму всех расходов и доходов за три месяца, умноженную на четыре. Такой подход используется для более наглядного сопоставления цифр квартального и годового ВВП.

Кроме того, уровень ВВП за квартал представляется с учетом так называемой *сезонной поправки*, позволяющей сгладить неравномерность производства и потребления товаров и услуг в течение года, как, например, в период рождественских распродаж, когда расходы населения достигают наивысшей отметки. Для политиков и экономистов важна объективная информация о состоянии дел в стране, поэтому официально публикуемое значение ВВП всегда содержит сезонную поправку.

А теперь давайте еще раз повторим определение ВВП:

Валовой внутренний продукт (ВВП) есть рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных внутри страны за определенный период времени.

Очевидно, что ВВП представляет собой сложный показатель оценки экономической активности. При дальнейшем изучении макроэкономики вы познакомитесь с другими тонкостями его исчисления, но и сейчас вы должны обратить внимание на то, что каждая часть его словесного определения имеет свой глубокий смысл.

|| Проверьте себя. Производство какой продукции — одного килограмма гамбургеров или икры вносит больший вклад в увеличение ВВП? Почему?

Составляющие ВВП

Осуществляемые в экономике расходы принимают самые разнообразные формы. Семья Смитов завтракает в ресторане, корпорация *General Motors* строит новый автомобильный завод, Военно-морское ведомство заказывает новую подводную лодку, а авиакомпания *British Airways* покупает у *Boeing* новый авиалайнер. ВВП включает все виды расходов на оплату произведенных внутри страны товаров и услуг.

Для лучшего понимания функционирования экономики в условиях ее ограниченных ресурсов ученые анализируют состав ВВП по различным видам расходов

Узелок на память

Три других показателя дохода

Когда министерство торговли США раз в три месяца представляет данные о ВВП, оно сопровождает свой отчет и некоторыми другими показателями доходов, отличающимися друг от друга перечнем учитываемых средств. Тремя самыми важными из них являются следующие:

- ◆ *Чистый национальный продукт (ЧНП)* представляет собой общий доход всех граждан страны за вычетом суммы *амортизации* (стоимость износа оборудования и производственных помещений). В расчетах министерства торговли амортизационные отчисления фигурируют как «потребление основных фондов».
- ◆ *Личный доход* определяется как сумма доходов всех домашних хозяйств и частных неакционерных предприятий. В отличие от ВВП и ЧНП, он не учитывает *нераспределенную прибыль*, то есть часть прибыли акционерного общества, остающуюся в распоряжении предприятия после выплаты дивидендов акционерам. Кроме того, в данном случае учитываются доходы, полученные в виде процентов по государственным ценным бумагам, а также государственные социальные пособия.
- ◆ *Располагаемый личный доход* равен сумме доходов всех домашних хозяйств и частных неакционерных предприятий, остающихся в их распоряжении после выплаты финансовых обязательств перед государством — налогов и пеналоговых платежей (например на приобретение лицензий).

Хотя различные показатели валового дохода заметно отличаются в деталях, каждый из них довольно объективно отражает ситуацию в экономике в целом. Рост или падение ВВП адекватно сказывается и на других показателях, поэтому при анализе состояния экономики можно ориентироваться на любой из них.

следующим образом. Величина ВВП (обозначенная как Y) разбивается на четыре основные составляющие: потребление (C), инвестиции (I), государственные закупки (G) и чистый экспорт (NX):

$$Y = C + I + G + NX.$$

Это уравнение является по сути дела *тождеством*, справедливым при любых значениях входящих в него переменных, поскольку каждый учитываемый в ВВП доллар находит свое отражение в одной из четырех составляющих расходов.

Рассмотрим по одному простому примеру каждого компонента ВВП. **Потребление** представляет собой расходы домохозяйств на товары и услуги, например оплата семейством Смитов завтрака в ресторане. **Инвестиции** — это расходы на приобретение оборудования, недвижимости, как в случае со строительством нового завода корпорацией *General Motors*. К ним относятся также затраты на приобретение нового жилья, которые формально представляют собой расходы домохозяйств, но по своей сути являются инвестициями. **Государственные закупки** включают расходы органов государственной власти всех уровней на приобретение необходимых им товаров и услуг (например, закупка Военно-морским ведомством новой подводной лодки). **Чистый экспорт** представляет собой разность между суммами выручки, полученной от продажи отечественной продукции на внешнем рынке (экспорт), и закупками иностранных товаров (импорт). Когда отечественная фирма продает за границу свою продукцию, как в случае сделки между американской корпорацией *Boeing* и британской авиакомпанией *British Airways*, показатель чистого экспорта США увеличивается.

Определение «чистый» подчеркивает тот факт, что при исчислении данного параметра объем импорта вычитается из объема экспорта, так как ввозимые из-за рубежа товары и услуги включаются в другие компоненты ВВП. Для примера представим себе, что американец покупает за \$30 тыс. шведский автомобиль «Volvo», что увеличивает показатель потребления на \$30 тыс., поскольку его приобретение относится к потребительским расходам. Другими словами, показатель чистого экспорта включает стоимость товаров и услуг, произведенных за границей, со знаком минус, поскольку они включаются в потребление, инвестиции или государственные закупки со знаком плюс. Таким образом, когда фирма, домохозяйство или государство оплачивает товар или услугу иностранного производителя, величина чистого экспорта уменьшается, но так как при этом возрастает доля потребления, инвестиций или государственных закупок, общее значение ВВП не изменяется.

Смысл понятия государственных закупок также требует небольшого пояснения. Например, когда правительство выплачивает жалование военнослужащему, эти деньги, безусловно, входят в сумму государственных закупок. Но куда отнести средства, используемые на выплату пенсий по программе социального страхования? Обычно такие расходы называются *трансфертными платежами*, поскольку они не являются платой за текущее производство товаров и услуг. С точки зрения макроэкономики трансфертные платежи — нечто вроде налоговой льготы. Подобно налоговым платежам, они изменяют доход домохозяйств, но зато никак не отражаются на выпуске продукции. Поскольку ВВП учитывает доходы (и расходы), полученные от производства товаров и услуг, трансфертные платежи не рассматриваются как составляющая государственных закупок.

В табл. 10.1 представлена структура ВВП США в 1998 г. В этом году его объем составил \$8,5 трлн, что при населении страны, равном 270 млн человек, составило \$31 522 на душу населения. Потреблению принадлежит примерно две трети всего объема ВВП, то есть почти \$21 511 в пересчете на душу населения. Размер инвестиций и государственных закупок, приходящийся на среднестатистического американца, составили соответственно \$5063 и \$5507. Показатель чистого экспорта оказался со знаком минус –\$373 на человека, что указывает на то, что американцы покупали больше иностранной продукции, чем продавали за границу.

Таблица 10.1. ВВП США в 1998 г. и его составляющие

	Всего, \$ млрд	На душу населения	В процентах к итогу
ВВП (<i>Y</i>)	8511	31522	100
Потребление (<i>C</i>)	5808	21511	68
Инвестиции (<i>I</i>)	1367	5063	16
Государственные закупки (<i>G</i>)	1487	5507	18
Чистый экспорт (<i>NX</i>)	–151	–559	–2

Источник: U.S. Department of Commerce.

Проверьте себя. Составьте список четырех составляющих потребления. Какая из них самая весомая?

ВВП реальный и номинальный

Итак, ВВП учитывает рыночную стоимость всех произведенных товаров и услуг. Если показатель их потребления за год вырос, этому может быть два объяснения: (1) в экономике наблюдается увеличение производства; (2) товары и услуги стали продаваться дороже.

Анализируя рост ВВП, экономисты стремятся разграничить влияние обеих причины и определить, насколько же в действительности возросло производство вне зависимости от роста цен. Для этого используется показатель *реального ВВП*, позволяющий ответить на гипотетический вопрос: «Какова будет стоимость товаров и услуг, произведенных в этом году, если мы исчислим ее в ценах прошлых лет?» Подобный подход позволяет произвести сравнительный анализ экономического роста за конкретный период.

Чтобы лучше понять, как определяется реальный ВВП, рассмотрим следующий числовой пример.

Числовой пример

Взгляните на табл. 10.2, которая отражает результаты работы гипотетической экономики, в которой производятся товары только двух видов — хот-доги и гамбургеры. В таблице приведены данные об объеме их выпуска и ценах продажи единицы товара в 2001, 2002 и 2003 гг.

Таблица 10.2. Реальный и номинальный ВВП

Цены и объем производства				
Год	Цена хот-дога, \$	Объем производства хот-догов	Цена гамбургера, \$	Объем производства гамбургеров
2001	1	100	2	50
2002	2	150	3	100
2003	3	200	4	150
Расчет номинального ВВП				
2001	(\$1 за хот-дог × 100 хот-догов) + (\$2 за гамбургер × 50 гамбургеров) = \$200			
2002	(\$2 за хот-дог × 150 хот-догов) + (\$3 за гамбургер × 100 гамбургеров) = \$600			
2003	(\$3 за хот-дог × 200 хот-догов) + (\$4 за гамбургер × 150 гамбургеров) = \$1200			
Расчет реального ВВП (базисный год – 2001)				
2001	(\$1 за хот-дог × 100 хот-догов) + (\$2 за гамбургер × 50 гамбургеров) = \$200			
2002	(\$1 за хот-дог × 150 хот-догов) + (\$2 за гамбургер × 100 гамбургеров) = \$350			
2003	(\$1 за хот-дог × 200 хот-догов) + (\$2 за гамбургер × 150 гамбургеров) = \$500			
Расчет дефлятора ВВП				
2001	(\$200 / \$200 × 100) = 100			
2002	(\$600 / \$350 × 100) = 171			
2003	(\$1200 / \$500 × 100) = 240			

Чтобы вычислить общую величину расходов на приобретение выпускаемых товаров, необходимо найти сумму произведений количества продукции каждого вида на соответствующий показатель ее единичной стоимости. Так, если в 2001 г. было произведено 100 хот-догов и 50 гамбургеров, проданных соответственно по цене \$1 и \$2 за штуку, расходы населения на их приобретение составили \$200. Такой показатель стоимости произведенных товаров и услуг, выраженный в текущих ценах, называется **номинальным ВВП**.

В таблице приведены данные о росте номинального ВВП с \$200 в 2001 г. до \$600 в 2002 г. и \$1200 в 2003 г. Определенная доля роста номинального ВВП была обусловлена увеличением выпуска продукции, а часть — изменением цен.

Для оценки объема произведенной продукции вне зависимости от уровня цен мы будем использовать понятие **реального ВВП**, отражающего стоимость созданных товаров и услуг, исчисляемых в постоянных ценах определенного периода времени, называемого *базисным*. Таким образом, использование цен базисного периода позволит нам производить количественные сравнения объемов продукции разных лет.

В нашем примере мы выберем в качестве базисного 2001 г. и, умножая его цены на соответствующие объемы выпуска гамбургеров и хот-догов, определим значения реального ВВП в 2001, 2002 и 2003 гг. В итоге мы обнаружим реальный рост ВВП с \$200 в 2001 г. до \$350 в 2002 г. и \$500 в 2003 г., что свидетельствует об общем увеличении объемов выпуска продукции, так как сопоставление проводилось в одних и тех же ценах.

Таким образом, *номинальный ВВП отражает общую стоимость произведенных товаров и услуг в текущих ценах, а реальный ВВП — в ценах базисного периода.* Поскольку значение реального ВВП не подвержено влиянию ценовых колебаний, его можно использовать для измерения роста производства.

Мы провели вычисление разновидностей ВВП с целью определения степени эффективности экономики. Так как показатель реального ВВП отображает фактический объем производства товаров и услуг, он в большей мере, чем номинальный ВВП, показывает нам возможности экономики удовлетворять потребности населения. А когда речь идет об измерении роста производства, обычно используется выраженный в процентах показатель изменения реального ВВП по сравнению с прошлым периодом.

Дефлятор ВВП

С помощью номинального и реального ВВП мы можем вычислить еще один важный экономический показатель — дефлятор ВВП, отражающий отношение уровня текущих цен к уровню цен базисного периода. Другими словами, дефлятор ВВП характеризует относительное изменение цен в экономике, а не объемов производства. Он исчисляется следующим образом:

$$\text{Дефлятор ВВП} = (\text{Номинальный ВВП} / \text{Реальный ВВП}) \times 100.$$

Из формулы становится очевидным, почему дефлятор ВВП отражает именно ценовые вариации — любое изменение стоимости товаров и услуг без изменения их объемов производства влияет только на показатель номинального, а не реального ВВП.

Практикум

Реальный ВВП США за последнюю четверть века

Теперь, когда мы ближе познакомились с понятием реального ВВП, давайте посмотрим, что этот макроэкономический показатель может рассказать нам о развитии экономики США за последние 25 лет. На рис. 10.2 показано изменение реального ВВП Соединенных Штатов в период с 1970 по 1999 г. (периоды экономических спадов (рецессии) отмечены затененными вертикальными полосками).

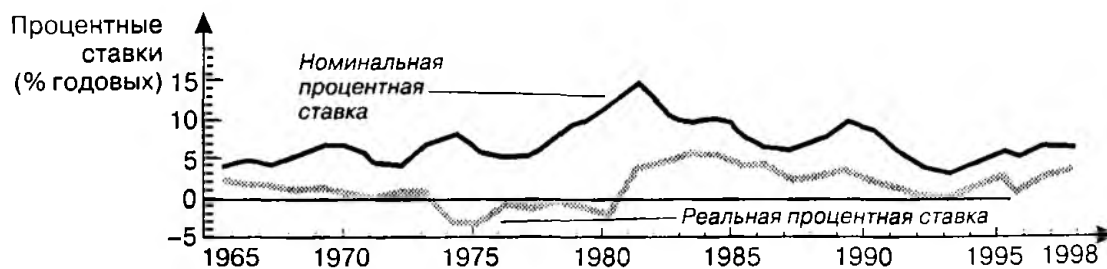


Рис. 10.2. Изменение реального ВВП в США в 1970–1999 гг.

Источник: U.S. Department of Labour, U.S. Department of Treasury.

В нашем примере расчет дефлятора ВВП приведен в табл. 10.2. В 2001 г. он был равен 100, в 2002 г. — 171, из чего следует, что за рассматриваемый период цены возросли на 71%.

Помимо дефлятора ВВП существует и другой показатель измерения роста цен — так называемый индекс потребительских цен, но о нем мы поговорим в следующей главе.

Анализ графика позволяет сделать вывод об очевидном росте реального ВВП американской экономики, который за последние 29 лет практически удвоился. Другими словами, ежегодный прирост производства товаров и услуг составил в среднем 3%. Такое устойчивое развитие экономики позволило сегодняшнему среднему американцу в большей степени, чем предыдущим поколениям, наслаждаться плодами процветания своей страны.

Другой характерной чертой графика является чередование периодов роста с периодами спада, или *рецессии*, отмеченными на рисунке вертикальными затененными линиями. Рецессия приводит не только к снижению валовых показателей, но и к обострению других экономических проблем: увеличению безработицы, числа банкротств и уменьшению прибылей предприятий.

Макроэкономика пытается дать объяснение причинам долгосрочного роста и краткосрочных колебаний (флуктуаций) ВВП. Как мы увидим в следующих главах, для анализа этих явлений необходимо создание различных экономических моделей. Поскольку краткосрочные колебания в краткосрочном периоде представляют собой отклонения от долгосрочного тренда, сначала мы рассмотрим развитие экономики в долгосрочном периоде. Этому будут посвящены главы 12–18. А в заключительных главах книги рассматриваются определяющие краткосрочные экономические флуктуации факторы.

Проверьте себя. Дайте определение номинального и реального ВВП. Какой из этих показателей является наиболее предпочтительным для измерения экономического благосостояния страны? Почему?

Уровень ВВП и экономическое благосостояние

В начале этой главы мы охарактеризовали ВВП как наилучший показатель экономического благосостояния общества. Теперь, ознакомившись с этим понятием подробнее, мы получили возможность оценить справедливость подобной оценки с новых позиций.

Нам известно, что ВВП отражает и общую сумму доходов производителей товаров и услуг, и общую сумму расходов на их оплату. Таким образом, величина ВВП на душу населения характеризует усредненные доходы и расходы абстрактного жителя страны и служит мерилем его благосостояния.

Однако некоторые оспаривают правомочность подобного подхода. Например, сенатор Роберт Кейнеди во время своей предвыборной президентской кампании в 1968 г. выступил с такой эмоциональной критикой меркантильной оценки общественного процветания:

Он (ВВП) не учитывает состояние здоровья ваших детей, школьные отметки, радость и веселье. В него не входят красота поэзии или прочность семейных

уз, интеллектуальный уровень политических дискуссий или честность государственных мужей. В нем нет ничего от нашей смелости, нашей мудрости и преданности Родине. Он содержит в себе перечень всего, кроме того, что делает нашу жизнь прекрасной, и рассказывает нам об Америке все, кроме того, почему мы гордимся тем, что мы американцы.

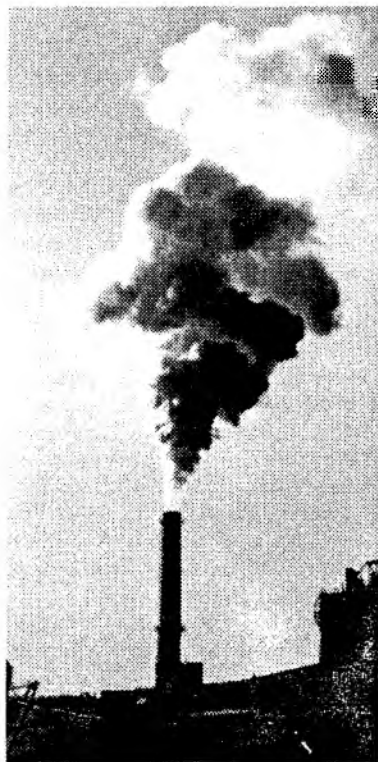
Безусловно, во многом Роберт Кеннеди был прав. Но почему же тогда для нас так важен показатель ВВП?

Дело в том, что высокий ВВП позволяет нам улучшить нашу жизнь. Конечно, он не учитывает состояние здоровья наших детей или качество их обучения. Но страна с более высоким ВВП может позволить себе значительные расходы на образование и здравоохранение. ВВП никак не отражает нашу культуру, нашу честность, смелость, мудрость или преданность Родине. Но воспитать эти качества значительно легче, когда человек в меньшей степени озабочен решением повседневных материальных проблем. Безусловно, сам по себе ВВП не способен оценить то, что делает нашу жизнь стоящей, но он отражает наши возможности ведения достойной жизни.

Следует добавить, что ВВП в качестве мерил общественного благополучия имеет и другие недостатки. В частности, он не учитывает проблемы свободного времени. Представим себе на минуту ситуацию, когда все трудоспособное население работает все семь дней недели. Разумеется, это привело бы к увеличению производства товаров и услуг и росту ВВП, но вряд ли улучшило бы нашу жизнь, поскольку отрицательные последствия ограничения свободного времени перевесили бы все материальные приобретения.

Поскольку при расчете ВВП используются рыночные цены товаров и услуг, он содержит только опосредованные рынком результаты труда. Воспитание детей и деятельность волонтеров, безусловно, — немалый вклад в благосостояние общества, однако они не находят адекватного отражения в валовых показателях экономики. Если один из родителей решит сократить рабочую неделю, чтобы проводить больше времени с ребенком, производство товаров и услуг уменьшится, что отразится на величине ВВП, но отнюдь не обязательно приведет к снижению качества жизни семьи.

Рассматриваемый нами показатель не отражает и стоящие перед обществом экологические проблемы. Если бы государство отменило все законы по охране окружающей среды, предприятия за счет экономии на природоохранных мероприятиях значительно увеличили бы выпуск продукции. Однако последствия загрязнения атмосферы и воды свели бы на нет плоды роста производства.



ВВП отражает объем производства, но игнорирует ущерб, который наносится окружающей среде

Новости

ВВП становится менее «весомым»

ВВП измеряет стоимость товаров и услуг, произведенных в экономике. Что, по вашему мнению, мы узнаем, если, отказавшись от его использования, попытались бы измерить физический вес продукции экономики?

Мнение Гринспена: весомая идея

Дэвид Вессел

Тщательно взвесив все факты, глава Федеральной резервной системы (ФРС) Алан Гринспен собирается доказать, что американская экономика теряет вес.

Этот вывод следует понимать буквально.

Говоря о снижении данного показателя, А. Гринспен имеет в виду, что долларовое выражение ценности товаров и услуг, произведенных в могущественной американской экономике, весит намного меньше, чем принято считать, — даже с учетом поправок на инфляцию.

Современное десятиэтажное офисное здание весит меньше, чем подобное десятиэтажное здание, возведенное в конце XIX в. Одежда из синтетических материалов также стала легче. А полупроводниковая революция позволила изготавливать телевизоры, которые можно носить на запястье руки.

В традиционных единицах измерения (реальный) ВВП американской экономики — стоимость всех товаров и услуг, произведенных экономикой — увеличился за последние 50 лет в пять раз. Однако «в единицах физического веса наш ВВП оказывается лишь ненамного более тяжелым, чем он был 50 или 100 лет тому назад», — заявил мистер Гринспен во время своего недавнего выступления в Далласе.

Следовательно, нет ничего удивительного в том, что наша экономика становится все более «легкой». Одна из постоянно растущих составляющих ВВП США вообще не весит ничего — услуги адвокатов, психотерапевтов, электронной почты и распространения информации в режиме онлайн.

Однако мистер Гринспен обладает способностью придать очевидным вещам более глубокий смысл. По его мнению, лишь «малая часть» прироста национальной экономики за последние десятилетия обеспечивалась за счет «увеличения тоннажа физических материалов — нефти, угля, руды, древесины и других видов сырья. Остальная часть общего роста экономики обеспечивалась за счет новых идей относительно использования этих материалов в целях наилучшего удовлетворения человеческих потребностей».

Невероятное «облегчение» ВВП помогает объяснить, почему американские рабочие выпускают за один час рабочего времени больше продукции, чем когда-либо раньше. Это помогает также понять причины произошедшего в наше время бурного развития международной торговли. «Уменьшение весогабаритных показателей продукции, — утверждает мистер Гринспен, — означает упрощение и удешевление перемещений товаров, в особенности за пределы национальных границ».

«Мир, существовавший в 1948 г., разительно отличался от современного. В те дни основную роль в промышленности играли огромные непрерывно дымящие сталелитейные заводы, расположенные по берегам озера Мичиган. Они производили физическую продукцию, тяжелую и габаритную».

Сегодня одним из примеров ведущего предприятия экономики США может служить корпорация *Microsoft*, выпускающая практически невесомую продукцию. «Еще полвека тому назад было невозможно даже представить, в какой мере концепции и идеи заменят физические ресурсы и человеческие мускулы в производстве товаров услуг», — утверждает А. Гринспен.

Тем не менее один продукт с клеймом «Made in USA» стал еще более тяжелым: речь идет о самих американцах. По данным Национального института здравоохранения, избыточный вес имеют 22,3% жителей Америки, а в начале 1960-х гг. этот показатель составлял лишь 12,8%. Однако мистер Гринспен предпочитает не распространяться на эту тему.

Источник: «The Wall Street Journal», May 20, 1999, p. B1.

Наконец, ВВП ничего не может сказать нам о распределении доходов. Страна с населением в 100 человек и годовым душевым доходом в \$50 000 имеет ВВП в \$5 млн, при этом неудивительно, что ВВП на душу населения составит \$50 000.

Практикум**Связь ВВП и качества жизни в разных странах**

Показатель ВВП — удобный инструмент сравнения уровней экономического благосостояния разных стран, так как в бедных и богатых государствах ВВП в расчете на душу населения может отличаться во много раз. Чем выше этот показатель для каждой страны, тем выше качество жизни ее граждан.

В табл. 10.3 представлены показатели среднедушевого ВВП, продолжительности жизни и грамотности населения двенадцати самых населенных стран мира. Они наглядно демонстрируют, что в таких богатых странах, как США, Япония и Германия, люди живут в среднем более 70 лет и в них достигнута всеобщая грамотность. В бедных же странах — Нигерии, Бангладеш и Индии продолжительность жизни составляет около 60 лет, и только около половины их взрослого населения умеют читать и писать.

Хотя в таблицу не включены данные о других аспектах качества жизни, они, как правило, связаны с экономическим благосостоянием государства. В странах с низким значением ВВП на душу населения рождается больше детей с недостаточным весом, выше показатель детской и материнской смертности, чаще возникают проблемы дефицита продуктов и отсутствия питьевой воды, меньшее количество детей школьного возраста посещают школы, а те, кто учатся, вынуждены заниматься в переполненных классах. В бедных странах хуже состояние дорог, ниже уровень электрификации, а население имеет меньше радиоприемников, телевизоров и телефонов. Так что анализ проблемы в международном масштабе не оставляет сомнений в прямой связи среднедушевого ВВП и уровня жизни населения.

Таблица 10.3. Показатели среднедушевого ВВП, продолжительности жизни и грамотности населения для 12 самых населенных стран мира (1997 г.)

Страна	Реальный ВВП на душу населения в 1997 г., \$	Средняя продолжительность жизни, лет	Грамотность населения, %
США	29010	77	99
Япония	24070	80	99
Германия	21260	77	99
Мексика	8370	72	99
Бразилия	6480	67	84
Россия	4370	67	99
Индонезия	3490	65	85
Китай	3130	70	83
Индия	1670	63	53
Пакистан	1560	64	41
Бангладеш	1050	58	39
Нигерия	920	50	59

Источник: Human Development Report 1999, United Nations.

Но та же картина будет наблюдаться и в стране, где 10 человек получают в год по \$500 000, а остальные 90 человек не имеют ничего. Однако вряд ли кто-то рискнет назвать эти ситуации тождественными.

В заключение следует еще раз отметить, что хотя ВВП адекватно отражает многие аспекты общественного благосостояния, он не учитывает некоторые важные качественные составляющие уровня жизни, и об этом никогда не следует забывать.

|| Проверьте себя. Почему политикам следует уделять особое внимание показателю ВВП?

Заключение

В этой главе мы познакомились с методами измерения общего дохода государства. Однако мы сделали только первый шаг в изучении проблем макроэкономи-

Новости

Спрятанный ВВП

Измерение национального ВВП никогда не было простой задачей, однако оно становится еще более сложным, когда люди получают стимулы для сокрытия своей экономической активности от правительства.

Российская экономика: банкноты из подполья

Майкл Гордон

Если вы хотите узнать, что происходит в экономике России, обратите внимание на показатели выпуска и потребления хлеба. Согласно официальной статистике, россияне потребляют хлеба больше, чем его выпускают хлебопекарни. В качестве другого примера возьмем водку. Ликеро-водочные заводы способны производить гораздо больше водки, чем ее продается официально. Однако, с учетом любви русских к этому горячительному напитку, есть все основания полагать, что они работают на полную мощность.

Критики российского правительства утверждают, что такого рода противоречия легко объяснимы: высокие налоги, алчность бюрократии и простое желание скрыть часть выручки приводят к тому, что значительная часть российской экономики действует «в тени».

В течение последних шести лет в экономике России наблюдался непрерывный спад. Однако поскольку президент Борис Ельцин пытается обеспечить обещанный им промышленный рост, то экономисты обращают все более пристальное внимание на теневую экономику. Она включает как малые предприятия, никогда не декларирующие свои доходы, так и крупные компании, занижающие свои объемы производства с целью уклонения от уплаты налогов.

Правительственные эксперты считают, что с учетом развития теневого сектора в экономике России в целом наметился реальный подъем. В ответ на это оппоненты Б. Ельцина заявляют, что подобные заявления являются чистой пропагандой и не имеют отношения к реальной экономике.

«В пост-социалистической России существует серьезная проблема со статистикой», — утверждает бывший и. о. премьер-министра Егор Гайдар, являющийся в настоящее время директором Института экономических проблем переходного периода.

«Семь лет тому назад руководители предприятий докладывали о росте выпуска продукции, рассчитывая получить звание Героя Социалистического Труда. Сейчас же подобная демонстрация успехов может привести лишь к более частым посещениям предприятия налоговыми инспекторами».

Источник: «The New York Times», May 18, 1997, Week in Review, p. 4.

ки. В дальнейшем нам необходимо будет проанализировать основные долгосрочные и краткосрочные факторы, определяющие рост валового продукта, и ответить на многие вопросы. Почему, например, в США и Японии ВВП выше, чем в Нигерии и Индии? Что следует предпринять правительствам беднейших стран, чтобы обеспечить рост производства? Почему периоды быстрого роста ВВП США сменяются спадом? Что могут сделать американские политики для смягчения последствий колебаний ВВП? Все эти проблемы мы рассмотрим в следующих главах нашей книги.

Мы уже поняли важность умения измерять ВВП. Мы получили представление о влиянии экономики на нашу жизнь. Но для ученых и государственных деятелей, формирующих экономическую политику своих стран, для принятия решений требуются конкретные показатели состояния экономики. Определение количественных параметров ее развития, таких как ВВП, — первый шаг в нашем знакомстве с макроэкономикой.

Выводы

- ◆ Поскольку в каждой сделке участвуют две стороны — продавец и покупатель, в экономике любой страны сумма всех расходов равна сумме всех доходов.
- ◆ Валовой внутренний продукт (ВВП) измеряет как общую сумму расходов на приобретение вновь произведенных товаров и услуг, так и общую сумму доходов, полученную от их реализации. Другими словами, ВВП есть рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных на территории страны за определенный период времени.
- ◆ По расходам ВВП определяется четырьмя составляющими: потреблением, инвестициями, государственными закупками и чистым экспортом. Потребление включает расходы домашних хозяйств на оплату товаров и услуг за исключением средств, направляемых на приобретение нового жилья. Под инвестициями понимаются расходы на приобретение промышленного оборудования и недвижимости, а также средства домашних хозяйств, направленные на приобретение нового жилья. Государственные закупки — это совокупность расходов органов государственной власти всех уровней на оплату приобретаемых товаров и услуг. Чистый экспорт равен разности стоимости товаров и услуг отечественных производителей, проданных за границей (экспорт), и стоимости товаров и услуг, произведенных за границей и приобретенных отечественными потребителями (импорт).
- ◆ Номинальный ВВП рассчитывается в текущих ценах на произведенные товары и услуги. Реальный ВВП рассчитывается как стоимость товаров и услуг в ценах так называемого базисного периода. Дефлятор ВВП, отражающий изменение цен в экономике, вычисляется как отношение реального ВВП к номинальному.
- ◆ Объем ВВП — достаточно надежный, но не универсальный критерий экономического благополучия страны. В нем не учитываются такие факторы, как проблема свободного времени и загрязнение окружающей среды.

Основные понятия

Макроэкономика	Микроэкономика	Валовой внутренний продукт (ВВП)
Валовой национальный продукт (ВНП)	Потребление	Инвестиции
Государственные закупки	Чистый экспорт	Номинальный ВВП
Реальный ВВП	Дефлятор ВВП	

Вопросы

1. Объясните, почему в экономике государства сумма общих доходов должна равняться сумме общих расходов.
2. Что больше повлияет на показатель ВВП — производство малолитражного автомобиля или шикарного лимузина? Почему?
3. Фермер продал пекарю пшеницы на \$2. Пекарь изготовил из нее хлеб, который продал за \$3. Насколько увеличился ВВП?
4. Много лет тому назад Пегги собрала коллекцию грампластинок, затратив на их приобретение \$500. Вчера она продала ее за \$100. Как эта сделка повлияла на ВВП?
5. Назовите 4 составляющие ВВП и приведите по одному примеру для каждой.
6. Почему для оценки материального благосостояния нации экономисты предпочитают использовать реальный, а не номинальный ВВП?
7. Представьте, что в 2001 г. в некоей гипотетической экономике произведено 100 буханок хлеба, проданных по \$2. На следующий год было произведено 200 буханок, проданных по \$3. Вычислите значение номинального и реального ВВП, а также дефлятора ВВП для каждого года (используйте 2001 г. в качестве базисного). На сколько процентов вырос за год каждый из показателей?
8. Почему для государства желательно иметь высокий ВВП? Приведите пример события, вызвавшего рост ВВП, но имевшего нежелательные последствия для общества.

Задания для самостоятельной работы

1. На какие из составляющих ВВП США повлияют (если повлияют) следующие сделки? Дайте свое объяснение.
 - а. Американская семья покупает новый холодильник.
 - б. Тетя Джейн покупает новый дом.
 - в. Корпорация *Ford* продает со склада автомобиль довоенного выпуска.
 - г. Вы покупаете пиццу.
 - д. Правительство штата Калифорния проводит ремонт шоссе № 101.
 - е. Японская компания *Honda* строит новый автомобильный завод в штате Огайо.
2. Такая составляющая ВВП, как «государственные закупки», не учитывает трансфертных платежей, в частности социальных пособий. Объясните, используя определение ВВП, почему это происходит.

3. Почему, по вашему мнению, затраты домашних хозяйств на приобретение нового жилья относятся к инвестиционной, а не к потребительской составляющей ВВП? Подумайте над обоснованием отнесения расходов домашних хозяйств на покупку нового автомобиля к инвестициям, а не к потреблению. К каким другим товарам будет применима ваша логика?
4. Как следует из определения ВВП, в нем не учитывается стоимость продаж и покупок товаров, бывших в употреблении. Почему?
5. Ниже приведены данные о производстве в некой экономике молока и меда.

Год	Цена молока, \$ за литр	Количество молока, литр	Цена меда, \$ за 1 кг	Количество меда, кг
2001	1	100	4	50
2002	1	200	4	100
2003	2	200	8	100

- a. Рассчитайте номинальный ВВП, реальный ВВП и дефлятор ВВП, используя 2001 г. в качестве базового.
 - б. Рассчитайте процентное изменение номинального ВВП, реального ВВП и дефлятора ВВП в 2002 и 2003 гг. относительно предыдущего года. Для каждого года определите переменные, значение которых не изменилось. Объясните свои расчеты.
 - в. В каком году рост экономического благосостояния оказался более значительным — в 2002 или в 2003? Объясните.
6. Внимательно посмотрите на следующие данные о состоянии экономики США и ответьте на вопросы.

Год	Номинальный ВВП, \$ млрд	Дефлятор ВВП, % к 1992 г.
1996	7662	110
1997	8111	112

- a. Определите темпы роста номинального ВВП в период с 1996 по 1997 г. (скорость роста определяется как процентное изменение величины за определенный период).
 - б. Определите темпы роста дефлятора ВВП в период с 1996 по 1997 г.
 - в. Каким был реальный ВВП в 1996 г. в ценах 1992 г.?
 - г. Каким был реальный ВВП в 1997 г. в ценах 1992 г.?
 - д. Определите темпы роста реального ВВП в период с 1996 по 1997 г.
 - е. Были ли темпы роста номинального ВВП выше или ниже темпов роста реального ВВП? Объясните.
7. При росте цен доходы от продаж тоже растут, однако этот факт не отражается на реальном ВВП. Почему экономисты предпочитают использовать для оценки благосостояния общества реальный ВВП?

8. За один день парикмахер Барри зарабатывает на обслуживании клиентов \$400. Износ его инструментов за один рабочий день оценивается в \$50. Из оставшихся \$350 Барри выплачивает \$30 в виде налогов, оставляет себе \$220 в качестве зарплаты, а \$100 откладывает на будущие покупки новых инструментов. Из \$220 своей зарплаты он отдает государству \$70 подоходного налога. Используя эту информацию, рассчитайте вклад Барри в следующие показатели дохода:
 - а. ВВП.
 - б. Чистый национальный продукт.
 - в. Национальный доход.
 - г. Личный доход.
 - д. Располагаемый личный доход.
9. Товары и услуги, не поступающие на рынок и потребляемые в домашнем хозяйстве, как, например, овощи с собственного огорода, не учитываются в ВВП. Подумайте, как этот факт отражается на сопоставлении показателей ВВП на душу населения США и Индии?
10. До начала 1990-х гг. правительство США в качестве меры экономического благосостояния чаще использовало показатель валового национального продукта (ВНП). Какой показатель должно использовать правительство для оценки общего дохода американцев? Какой показатель следует использовать для оценки общей экономической активности на территории США?
11. Начиная с 1970-х гг. доля женщин в составе рабочей силы США значительно увеличилась.
 - а. Как это увеличение повлияло на ВВП?
 - б. Теперь рассмотрите меру благосостояния, которая учитывает время на выполнение работы по дому и время на отдых. Как изменение этой меры благосостояния будет связано с изменением ВВП?
 - в. Можете ли вы определить другие параметры благосостояния, возросшие в результате участия женщин в производстве товаров и услуг? Будет ли разумным вырабатывать критерий благосостояния, включающий эти параметры?

Глава 11

ИЗМЕРЕНИЕ СТОИМОСТИ ЖИЗНИ

В ЭТОЙ ГЛАВЕ ВЫ:

- ◆ Увидите, как определяется индекс потребительских цен (ИПЦ).
- ◆ Узнаете, в чем состоит несовершенство ИПЦ как измерителя стоимости жизни.
- ◆ Сравните возможности ИПЦ и дефлятора ВВП как показателей общего уровня цен.
- ◆ Рассмотрите, как используется ИПЦ для сравнения покупательной способности доллара в разные периоды времени.
- ◆ Узнаете о различии между реальным и номинальным уровнями процентных ставок.

В 1931 г., во времена Великой депрессии, известный американский бейсболист Бэйб Рут заработал \$80 тыс. По тем временам эта сумма казалась фантастической даже для звезд бейсбола. До нас дошла история об одном интервью, во время которого на вопрос репортера о допустимости подобного заработка у спортсмена, когда даже доход президента США Герберта Гувера составил \$75 тыс., Б. Рут небрежно бросил: «В этом году я играл лучше, чем он».

В наши дни средний бейсболист-профессионал зарабатывает в десять с лишним раз, а лучшие игроки почти в сто раз больше, чем Б. Рут в 1931 г. На первый взгляд может показаться, что за последние 60 лет бейсбол стал крайне доходным занятием. Однако не следует забывать, что за это время выросли и цены на товары и услуги: в 1931 г. за 5 центов можно было купить стаканчик мороженого, а за 25 — билет в кино. Мы не можем с уверенностью утверждать, что уровень жизни Б. Рута был выше или ниже, чем у современных игроков.

В предыдущей главе мы узнали о том, как экономисты используют показатель ВВП для измерения общей стоимости произведенных в экономике товаров и услуг. В этой главе мы узнаем, как определяется показатель среднего уровня жизни. Чтобы сравнить гонорары Бэйба Рута и современных бейсболистов, нам необходимо найти способ определения покупательной способности доллара в наши дни и 60 лет назад. Для этого существует специальный экономический показатель, называемый *индексом потребительских цен (ИПЦ)*. Сначала мы узнаем, как он исчисляется, а затем обсудим возможность его применения для сравнения покупательной способности доллара в разные периоды.

ИПЦ используется для контроля над изменением стоимости жизни: его рост означает, что средняя американская семья для поддержания привычного жизнен-

ного стандарта расходует больше денежных средств. Для описания ситуации всеобщего роста цен экономисты используют понятие *инфляции*. *Темпы инфляции* представляют собой процентное изменение уровня цен за определенный период времени. Как мы увидим в следующих главах, инфляция — весьма важный показатель, отражающий состояние дел в экономике и играющий ключевую роль в формировании макроэкономической политики. В этой главе мы научимся измерять темпы роста цен в экономике с помощью ИПЦ.

Индекс потребительских цен

Индекс потребительских цен (ИПЦ) — показатель общей стоимости товаров и услуг, приобретаемых типичным потребителем. Каждый месяц Бюро статистики труда Министерства труда США определяет и публикует показатель ИПЦ. В этом параграфе мы ознакомимся с методом его исчисления и возникающими при этом проблемами. Мы также рассмотрим, как ИПЦ соотносится с другим показателем роста цен — дефлятором ВВП (см. главу 10).

Как исчисляется индекс потребительских цен

Когда Бюро статистики труда определяет ИПЦ и темпы инфляции, оно использует сведения о ценах на многие тысячи товаров и услуг. Чтобы лучше понять, как исчисляются эти показатели, рассмотрим ситуацию в простейшей гипотетической экономике, в которой потребители приобретают только два вида продукции — хот-доги и гамбургеры. В табл. 11.1 приведена последовательность шагов, выполняемых Бюро статистики труда для определения ИПЦ и темпов инфляции.

1. *Определение количественного состава потребительской корзины.* Первым шагом в вычислении ИПЦ должно быть определение товаров, пользующихся наибольшим спросом у потребителей, и объемов их покупок. Так, если средний потребитель приобретает хот-догов в n разное количество раз больше, чем гамбургеров, это соотношение, которое Бюро статистики труда определяет путем специальных исследований, находит свое отражение и в составе потребительской корзины. Пусть в нашем примере потребительская корзина состоит из 4 хот-догов и 2 гамбургеров.
2. *Выяснение цен на продукцию из потребительской корзины.* Следующий шаг — определение цены каждого вида товара в различные периоды времени. В таблице приведены данные о стоимости хот-догов и гамбургеров за три года.
3. *Вычисление стоимости потребительской корзины.* Третий этап определения ИПЦ заключается в вычислении ежегодной стоимости потребительской корзины. Обратите внимание на то, что ее количественный состав в течение трех наблюдаемых лет остается постоянным (4 хот-догов и 2 гамбургера), а изменяются только цены на оказавшиеся в «корзинке» продукты.
4. *Выбор базового года и вычисление ИПЦ.* Необходимо определить базисный год, относительно которого будут производиться дальнейшие сравнения. Для исчисления ИПЦ следует рассчитать частное стоимостей потребительских корзин рассматриваемого и базисного годов и умножить его на 100. В нашем примере стоимость потребительской корзины в базовом 2001 г. —

Таблица 11.1. Пример вычисления индексов потребительских цен и темпов инфляции

Шаг 1. Обследование потребительского рынка с целью определения состава потребительской корзины		
4 хот-дога и 2 гамбургера		
Шаг 2. Определение цен каждого вида продукции в наблюдаемые годы		
Год	Цена хот-дога, \$	Цена гамбургера, \$
2001	1	2
2002	2	3
2003	3	4
Шаг 3. Вычисление стоимости потребительской корзины		
Год	Стоимость потребительской корзины	
2001	\$1 за хот-дог × 4 хот-дога + \$2 за гамбургер × 2 гамбургера = \$8	
2002	\$2 за хот-дог × 4 хот-дога + \$3 за гамбургер × 2 гамбургера = \$14	
2003	\$3 за хот-дог × 4 хот-дога + \$4 за гамбургер × 2 гамбургера = \$20	
Шаг 4. Выбор базисного года (2001 г.) и вычисление ИПЦ за каждый год		
Год	Индекс потребительских цен	
2001	(\$8 / \$8) × 100 = 100	
2002	(\$14 / \$8) × 100 = 175	
2003	(\$20 / \$8) × 100 = 250	
Шаг 5. Определение темпов инфляции		
Год	Темпы инфляции	
2002	(175 – 100) / 100 × 100% = 75%	
2003	(250 – 175) / 175 × 100% = 43%	

\$8, а ИПЦ — 100. ИПЦ в 2002 г. — 175, а в 2003 г. — 250, что указывает на соответствующий рост цен в рассматриваемый период.

5. *Определение темпов инфляции.* Заключительный шаг — определение **темпов инфляции**, исчисляемых как процентное изменение ИПЦ за предшествующий период. Таким образом, темпы инфляции за два последовательных года определяются следующим образом:

$$\text{Темпы инфляции во 2-й год} = \frac{\text{ИПЦ во 2-й год} - \text{ИПЦ в 1-й год}}{\text{ИПЦ в 1-й год}} \times 100\%.$$

В нашем примере с 2001 по 2002 г. ИПЦ вырос на 75%, а с 2002 по 2003 г. — на 43%. Соответственно и темпы инфляции составили 75% в 2002 г. и 43% в 2003 г.

Мы рассмотрели до предела (два товара) упрощенную модель реальной экономики, однако она достаточно верно отражает подход Бюро статистики труда к вычислению индекса потребительских цен и темпов инфляции. Эта организация ежемесячно собирает и обрабатывает информацию о ценах многих тысяч товаров и услуг, а затем, используя вышеизложенную методику, рассчитывает темпы рос-

Узелок на память

Чем наполнена потребительская корзина?

При определении ИПЦ Бюро статистики труда старается учесть все товары и услуги, приобретаемые типичным покупателем. Кроме того, оно пытается оценить долю этих товаров и услуг в общем объеме совершаемых покупок.

На рис. 11.1 представлен выраженный в процентах вклад различных товаров и услуг в общую сумму потребительских расходов. Наибольшую ее долю, а именно 40% составляют расходы на оплату и содержание жилья. В них входят квартирная плата (30%), отопление и другие коммунальные услуги (5%), а также покупка мебели и мелкий ремонт (5%). Следующая по величине статья расходов – 17% от общей суммы – транспортные расходы семьи, включающие стоимость эксплуатации личных автомобилей, покупку бензина, проезд в общественном транспорте. Примерно столько же – около 16% – составляют расходы на продукты питания и напитки, причем на домашнее потребление приходится около 9% денежных расходов, на потребление вне дома – 6% и на алкогольные напитки – 1%. Далее следуют расходы на медицину – 6%, на отдых – 6%, на покупку одежды – 5%, на образование и на осуществление коммуникаций – 5% (к последней категории относятся, например, затраты на обучение в колледже и использование персонального компьютера).

Наконец, как показано на рисунке, 5% составляют расходы на оплату прочих товаров и услуг. Сюда относятся покупки, которые не могут быть включены в другие категории, например связанные с приобретением сигарет или оплатой парикмахерских или ритуальных услуг.



Рис. 11.1. Содержимое типичной потребительской корзины товаров и услуг

Источник: Bureau of Labor Statistics.

та стоимости потребительской корзины среднего американца. Ежемесячные данные об индексе потребительских цен распространяются всеми масс-медиа США.

Помимо общего ИПЦ Бюро рассчитывает и другие индексы цен, например для отдельных регионов США (Бостон, Нью-Йорк, Лос-Анджелес) или по конкретным видам товаров и услуг (продукты питания, одежда, источники энергии). Кроме индексов потребительских цен производится расчет **индекса цен для производителей**, отражающего стоимость среднего набора товаров и услуг, приобретаемых бизнес-предприятиями. Поскольку стоимость этого набора сказывается на стоимости готовой продукции, реализуемой через розничную торговлю, полученные данные используются для предсказания динамики ИПЦ.

Проблемы измерения стоимости жизни

ИПЦ используется для определения изменений стоимости потребительской корзины. Другими словами, в условиях роста цен на товары и услуги он помогает понять, насколько должны вырасти доходы потребителя, чтобы его уровень жизни остался хотя бы на неизменном уровне. Однако в силу ряда причин, которые мы сейчас рассмотрим, ИПЦ нельзя считать абсолютно надежным критерием подобной оценки.

Первая причина — взаимное замещение товаров в потребительской корзине. Как правило, цены на разную продукцию изменяются с различной скоростью, поэтому потребители по-своему реагируют на этот процесс, приобретая меньше товаров, которые дорожают быстрее, и больше тех, цена на которые растет медленнее. Такое изменение ассортимента никак не учитывается в ИПЦ, который рассчитывается на основе фиксированного состава потребительской корзины. Однако, не учитывая возможность замещения одних товаров другими, ИПЦ переоценивает ежегодный рост ее стоимости.

Рассмотрим простой пример. Пусть в какой-то, принятый нами за базисный, год яблоки были дешевле груш, и по этой причине потребители покупали их в больших количествах, что соответствующим образом учитывалось в данных Бюро статистики труда. Предположим, что на следующий год соотношение цен на фрукты поменялось на противоположное, в результате чего возросли объемы покупок груш. Однако Бюро ориентируется на неизменный состав потребительской корзины, полагая, что пропорции закупки фруктов остаются неизменными. В результате ИПЦ отражает более высокие, чем они есть в действительности, значения роста расходов потребителя.

Вторая причина связана с постоянным появлением новых товаров, расширяющих выбор потребителя. Чем разнообразнее потребительский выбор, тем выше покупательная способность каждого доллара, в результате чего для поддержания уровня жизни достаточно меньших по объему денежных средств. Но ИПЦ рассчитывается на основе фиксированного ассортимента потребительской корзины, а значит, не учитывает изменения покупательной способности денег.

Обратимся к примеру. С появлением видеомagneтофонов мы получили возможность смотреть любимые кинофильмы, не выходя из дома. Новый товар, безусловно, способствовал повышению материального благосостояния потребителей, создав дополнительные возможности для удовлетворения их потребностей, что, впрочем, не привело к снижению ИПЦ. В конце концов Бюро все же включило видеомagneтофоны в состав потребительской корзины, а изменение их цен нашло свое отражение и в рассчитываемом индексе. Однако изменение в стоимо-

сти жизни, вызванное появлением на рынке нового товара, никогда не отражается на значении ИПЦ.

Третья проблема заключается в невозможности точного учета динамики качества продукции. Так, например, если качество товаров, входящих в потребительскую корзину, будет год от года повышаться, соответственно будет возрастать и их стоимость. Аналогичным образом постоянное ухудшение потребительских свойств продукции приведет к прямо противоположному результату. Бюро статистики труда делает все возможное для учета изменений качества товаров, составляющих потребительскую корзину. Например, если повышаются мощности двигателей автомобилей или снижается удельный расход горючего, сотрудники Бюро вводят в свои расчеты соответствующие поправки. Тем не менее эта проблема по-прежнему актуальна, так как измерение качества продукции — чрезвычайно сложная задача.

Среди экономистов не утихают дискуссии относительно методов измерения ИПЦ и их точности. Важность задачи определяется и тем, что финансирование многих правительственных программ, например по выплате различных социальных пособий, строится с учетом значения ИПЦ и, по мнению некоторых специалистов, нуждается в обязательной корректировке. Так, многие исследователи пришли к выводу, что ИПЦ определяет уровень инфляции с превышением на 0,5–2,0%. Опираясь на эти выводы, конгресс США собирается скорректировать программу социальной помощи так, чтобы ежегодный рост пособий отставал от уровня инфляции на 1%. Этот шаг должен создать предпосылки для более строгого подхода к проблеме качества и одновременно сэкономить миллиарды долларов государственных средств.

Дефлятор ВВП или ИПЦ?

В предыдущей главе мы познакомились с другим показателем общего уровня цен — дефлятором ВВП, который равен отношению номинального и реального валового внутреннего продукта. Поскольку номинальный ВВП измеряется в ценах текущего года, а реальный — в ценах базисного года, дефлятор ВВП фактически отражает отношение уровней цен текущего и базисного годов.

Для наблюдения за состоянием цен экономисты используют оба эти показателя, в целом одинаково отражающих общую картину. Однако между ними существуют и определенные различия.

Первое из них состоит в том, что дефлятор ВВП отражает уровень цен товаров и услуг, произведенных внутренними производителями, а ИПЦ — уровень цен товаров и услуг, приобретенных потребителем. Например, если при росте стоимости самолета, произведенного компанией *Boeing* и приобретенного Военно-Воздушными Силами США, дефлятор ВВП увеличивается, то ИПЦ остается неизменным, поскольку такой товар не входит в состав потребительской корзины.

В качестве другого примера рассмотрим ситуацию, когда шведская компания *Volkvo* увеличивает цены на свои автомобили. Так как эта продукция не является частью ВВП США, но приобретается американскими покупателями, а автомашины — типичный товар из потребительской корзины, ИПЦ вырастет, а дефлятор ВВП останется без изменений.

Первое различие проявляется особенно ярко при изменении цен на нефть. Хотя США имеют свои месторождения нефти, большая ее часть импортируется из стран Ближнего Востока. Поэтому изменение цен на нефть и такие нефтепро-

Новости

В магазин за индексом

Каждый макроэкономический показатель определяется по результатам обработки тысяч и тысяч данных. Следующая статья рассказывает о людях, занятых сбором такой информации.

Можно ли верить индексу потребительских цен? — Спросите об этом у инспектора

Кристина Дафф

Директор частной клиники выглядит неприступной, но и она вынуждена уступить финансовому инспектору Сабине Блюм, которая желает узнать точные цены на некоторые виды медицинских услуг. «У нас ничего не изменилось», — упорно повторяет директор, но настойчивость инспектора заставляет ее предъявить прейскурант на услуги и оплаченные счета клиентов. Действительно, суточное пребывание в палате хирургического отделения стоит \$753,8, на 4 цента меньше, чем в прошлом месяце. Еще одно очко в пользу миссис Блюм, одной из 300 служащих Бюро статистики труда, занимающихся сбором информации для расчета ИПЦ.

Отчет о ее работе порой напоминает настоящий детективный роман. Каждый месяц на своей выдавшей виды малолитражке (3 дорожных инцидента за последние 18 месяцев) С. Блюм преодолевает около 1200 км, посещая до 150 торговых заведений. Ее задача состоит в сборе сведений о ценах на самые разные предметы, а также причинах их изменения. Каждый месяц данные о 90 тыс. разнообразных товаров отправляются в Вашингтон, где группируются, тщательно анализируются, обрабатываются с учетом сезонных поправок и наконец превращаются в строчки ежемесячного отчета о состоянии индекса потребительских цен.

Кому-то может показаться, что выбор наблюдаемого товара делается достаточно произвольно, но на самом деле ему предшествуют тщательные предварительные исследования. После анализа покупательских предпочтений служащие Бюро статистики труда отправляются в выбранный магазин и вместе с продавцами стараются определить конкретную модель того или иного товара. Например, если речь идет о женской блузке, то самое пристальное внимание уделяется цвету и качеству ткани, фасону ворота и рукавов, форме пуговиц. Главное на этом этапе выбрать действительно тот товар, который будет пользоваться спросом.

Однако продавцы далеко не всегда выступают в роли помощников. В одном из универсамов в центре Чикаго (правительство запрещает называть конкретные адреса) служащая Бюро инспектор Мери Леттер с любопытством поглядывает на блузку цвета слоновой кости, к которой прикреплен ярлык с надписью «Уцененный товар. Скидка 30%». М. Леттер просит продавщицу показать ей блузку и акт об уценке. «Но это же уценка, и к тому же мы закрываемся на обед», — следует ответ, и инспектору все становится ясно.

На другом этаже находится ювелирный отдел. Миссис Леттер пытается узнать цену на серебряную цепочку, но ценник на витрине отсутствует. «Что я, по-вашему, все брошу и буду искать ценник?», — ворчит продавец, апеллируя к другим покупателям. Наконец появляется запыхавшийся заведующий отделом и выкладывает на прилавок многостраничный прейскурант с фотографиями всех изделий, по которым Мэри Энн находит стоимость цепочки.

Когда на рынке отсутствуют тот или иной товар или услуга, приходится искать им замену. Возьмем, к примеру, парикмахеров. Каждый из них имеет разную квалификацию, собствен-

дукты, как бензин и топочный мазут, в большей мере сказывается на величине потребительских расходов, чем на валовых показателях производства, а значит, и ИПЦ растет быстрее, чем дефлятор ВВП.

Второе и более тонкое отличие касается чувствительности каждого из показателей к изменению цен на те или иные виды товаров. ИПЦ сравнивает стоимости потребительской корзины текущего и базисного годов, а Бюро статистики труда только время от времени вносит в ее «содержимое» какие-то изменения. Напротив, дефлятор ВВП сравнивает уровни цен всех товаров и услуг, произведенных в текущем году, с их уровнем цен в базисном году; то есть

ные эстетические взгляды и приемы работы, поэтому, если мастер, за ценами которого велось наблюдение, увольняется, определить, кто в точности сможет повторить его прически, очень непросто. Сегодня, в этот морозный день, у миссис Леттер тоже задача не из легких — подыскать подходящий образец пальто из полшерстяной ткани. Такой товар носит ярко выраженный сезонный характер и редко бывает в продаже больше двух месяцев в году. Пересмотрев сотни пальто в трех отделах на двух этажах, она не нашла ничего подходящего. Что же, если и в других магазинах не найдется нужного товара, в следующем месяце придется подумывать о замене.

Полный список наблюдаемых товаров разбит на 207 категорий. К сожалению, он обновляется только раз в 10 лет, что в значительной мере затрудняет задачу формирования потребительской корзины с учетом изменений сегодняшнего дня. Например, сотовые телефоны попадут в новый список только в 1998 г., поскольку в конце 1980-х они считались малодоступным товаром.

Однако кое-какие изменения производятся чаще, раз в пять лет. Когда спрос на отечественные марки автомобилей растет, а на иностранные падает, инспекторам приходится уделять больше внимания «Ford» и меньше — «Toyota». Однако, по мнению критиков методики определения ИПЦ, этого все же недостаточно. А тем временем миссис Леттер продолжает наблюдать за ценами на некоторые безнадежно устаревшие товары, не обращая внимания на ежедневно появляющиеся новинки.

Ее коллега Шейла Уорд, живущая в одном из пригородов Чикаго, прекрасно понимает все издержки подобного подхода. «Отсутствие в наблюдаемом списке многих современных товаров дает серьезный повод для критики нашей деятельности», — признается Ш. Уорд. Она рассказала нам о произошедшем с ней полуанекдотичном случае, когда владелец магазина музыкальных товаров, доведенный до отчаяния ее настойчивыми требованиями документально подтвердить стоимость гитары, которая валялась у него на складе не один десяток лет без малейших шансов найти покупателя, с криками: «Чертово правительство! И за это я плачу налоги?» — буквально выставил ее за дверь.

Эти проблемы лежат вне компетенции простых инспекторов. Но и они могут кое-чего добиться. В маленьком ресторанчике миссис Уорд спрашивает хозяина, не изменились ли порции предлагаемых блюд? Он уверяет, что все осталось по-прежнему. Но инспектору известно, что оптовые цены на бекон выросли, и она твердым голосом повторяет свой вопрос. Внезапно хозяин вспоминает, что теперь вместо трех кусочков бекона кладется только два и вообще это теперь совсем другой сэндвич.

Источник: «The Wall Street Journal», January 16, 1997.



Появление новых товаров влияет на объективность ИПЦ

изменения ассортимента продукции учитываются в нем автоматически. Значения обоих показателей практически одинаковы, когда цены на все товары растут равномерно. Когда же изменение стоимости отдельных товаров и услуг происходит быстрее, чем других, различие в значениях дефлятора ВВП и ИПЦ становится более существенным.

На рис. 11.2 приведены графики изменения темпов инфляции в США за период с 1965 по 1998 г., рассчитанные с помощью ИПЦ и дефлятора ВВП. Несмотря на определенные расхождения, которые все же являются скорее исключением, чем правилом, оба показателя рисуют примерно одинаковую «инфляционную картину».

Новости

ИПЦ для пожилых людей

Используя ИПЦ, мы рискуем завысить значение темпов роста цен на потребительские, для некоторых групп населения данный показатель может давать заниженное значение инфляции. В частности, по мнению некоторых экономистов, рост стоимости жизни для пожилых людей оказывается более быстрым, чем для основной массы потребителей.

Цены, которые не соответствуют социальному профилю: действительно ли ИПЦ не отражает реалий жизни пенсионеров?

Лаура Кастанеда

Низкая инфляция, движущая сила подъема экономики страны, затрудняет жизнь миллионов пожилых американцев.

Это происходит потому, что повышение социальных выплат увязывается с ростом показателей инфляции, а именно индекса потребительских цен для зарплат городских рабочих и служащих, который может не совсем точно отражать изменение расходов пенсионеров.

В соответствии с расчетной величиной этого индекса ежемесячные социальные пособия увеличиваются в США в среднем на 1,3% в год. Однако расходы многих пожилых людей, в особенности на лекарства и медицинские услуги, растут быстрее, чем ИПЦ.

Бюро статистики труда, занимающееся расчетом индексов, разработало новый экспериментальный показатель, призванный учитывать покупательские потребности пожилых американцев. Этот индекс указывает на растущее расхождение между затратами этой возрастной группы и населения США в целом. «За период с декабря 1982 г. по сентябрь 1998 г. экспериментальный индекс вырос на 73,9%, а официальный — всего на 63,5%», — говорит экономист Бюро Патрик Джексон.

Официальный индекс «недооценивает реальные темпы инфляции для пожилых людей, — утверждает Ден Бейкер, экономист Института политической экономии, неправительственной исследовательской организации из Вашингтона, — и это несоответствие продолжает углубляться».

По мнению мистера Бейкера, являющегося автором книги «Правильное понимание цен: борьба вокруг ИПЦ», более высокие расходы пожилых людей на приобретение некоторых товаров и услуг не является единственной причиной подобной ситуации. Официальный ИПЦ учитывает также снижение цен на потребительские товары, которые покупаются довольно редко, например телевизоры и компьютеры.

В то время как конгресс не может решить проблему роста расходов пенсионеров, использование специального ИПЦ для пожилых людей могло бы помочь правильному решению этой проблемы.

Источник: «The New York Times», Business Section, November 8, 1998, p. 10.

Проверьте себя. Кратко объясните, что измеряет ИПЦ и как он рассчитывается.

Корректировка экономических параметров с учетом эффекта инфляции

Целью определения общего уровня цен в различные периоды времени является оценка изменений покупательной способности доллара. Теперь, когда мы научились вычислять ИПЦ, давайте используем этот показатель для сравнения возможностей доллара в прошлом и настоящем.

Оценка покупательной способности доллара в разные периоды времени

Сначала давайте вернемся к зарплате Бэйба Рута. Как соотносятся заработанные им в 1931 г. \$80 тыс. с сегодняшними доходами бейсболистов?

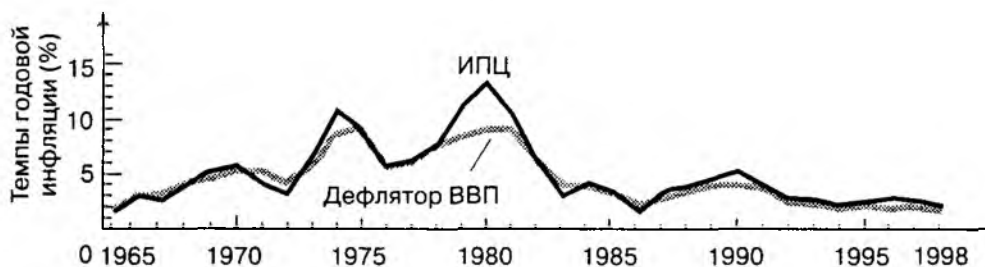


Рис. 11.2. Двойное измерение инфляции в США

Источник: U.S. Department of Labour, U.S. Department of Commerce.

Для ответа на этот вопрос нам необходимо узнать соотношение уровней цен 1931 г. и наших дней, а затем пересчитать доход Б. Рута за 1931 г. в его новое значение с учетом современной покупательной способности доллара. Другими словами, изменение индекса цен и будет определять поправочный коэффициент пересчета.

По данным статистики, индекс цен вырос с 15,2 в 1931 г. до 166 в 1999 г. (за базисный был принят 1992 г.), следовательно, общий уровень цен изменился в $166 : 15,2 = 10,9$ раза. Теперь мы можем привести зарплату Рута к уровню 1999 г. Расчет будет выглядеть следующим образом:

$$\begin{aligned} \text{Зарплата 1999 г. (\$)} &= \text{Зарплата 1931 г. (\$)} \times (\text{Уровень цен 1999 г.} : \\ &: \text{Уровень цен 1931 г.}) = \$80\,000 \times (166 : 15,2) = \$873\,684 \end{aligned}$$

Оказывается, что современный эквивалент зарплаты Б. Рута в 1931 г. даже не дотягивает до \$1 млн современных долларов. Конечно, это совсем неплохо и для наших дней, но все же меньше, чем получает средний современный бейсболист, и уж совсем несравнимо с доходами «звезд». Например, игрок бейсбольной команды *Chicago Cubs* Сэмми Соуза заработал в 1999 г. \$10 млн.

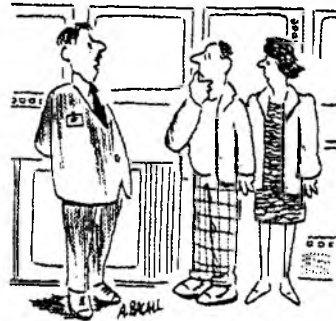
А теперь оценим зарплату, полученную в 1931 г. президентом США Г. Гувером. Умножив его \$75 тыс. на коэффициент пересчета 10,9, мы найдем, что сумма в \$819 079 выглядит отнюдь не плохо по сравнению \$200 000 — зарплатой президента США У. Клинтона (и с зарплатой в \$400 000, которую, согласно новому закону, получает Джордж Буш-мл.). Так что мы имеем все основания сказать, что 1931 г. не был для Г. Гувера таким уж неудачным.

AUDIO - VIDEO |

Индексация

Как нам известно, применение индекса цен дает возможность учесть при сравнении денежных сумм разных периодов времени влияние инфляции. Подобный метод автоматической корректировки сумм платежей по контрактам или обязательствам в зависимости от уровня инфляции широко используется в различных областях экономики и носит название **индексации**.

К примеру, многие соглашения между работодателями и профсоюзами содержат пункт о полной или частичной индексации заработной платы в зависимости от роста ИПЦ. Такое условие иногда называется *надбавкой за дороговизну*; оно гарантирует автоматическое повышение ставки оплаты труда при изменении индекса цен.



«Конечно, цена может показаться несколько высоковатой, но не будем забывать, что она назначена в современных долларах.»

Практикум**Мистер Индекс шагает по Голливуду**

Какой американский фильм является самым популярным? Ответ на этот вопрос может показаться вам удивительным.

Обычно популярность фильма оценивается выручкой от продажи билетов на его просмотр. При таком критерии оценки фильмом № 1 является «Титаник», за ним следуют «Звездные войны» и «Е. Т.». Однако данная классификация не учитывает очевидный и чрезвычайно важный момент: рост цен на билеты. Поэтому если мы скорректируем размер кассовой выручки с учетом инфляции, то перед нами предстанет совершенно иная картина.

В табл.11.2 приведены названия десяти самых кассовых фильмов, доход от которых скорректирован с учетом инфляции. Во главе этого списка, с большим отрывом от «Титаника», находится фильм «Унесенные ветром», вышедший на экраны в 1939 г. В 1930-х гг., когда в домах еще не было телевизоров, еженедельно кинотеатры посещали около 90 млн американцев (в настоящее время — только около 25 млн). Однако фильмы той поры имели мало шансов занять место в нашем списке, так как цена билета составляла около 25 центов. Тем не менее финансовые результаты киноленты об истории Скарлетт О'Хара и Ретта Баттлера, скорректированные с учетом инфляции, остаются непревзойденными.



«По правде говоря, дорогая, меня волнуешь ты, а не инфляция»

Таблица 11.2. Показатели выручки от проката десяти самых кассовых фильмов, пересчитанные с учетом инфляции

Фильм	Год выпуска	Выручка от показа в США (в ценах 1999 г., \$ млн)
1. «Унесенные ветром»	1939	920
2. «Звездные войны»	1977	798
3. «Звуки музыки»	1965	638
4. «Титаник»	1997	601
5. «Е. Т.»	1982	601
6. «Десять заповедей»	1956	587
7. «Челюсти»	1975	574
8. «Доктор Живаго»	1965	543
9. «Книга джунглей»	1967	485
10. «Белоснежка и семь гномов»	1937	476

Источник: The Movie Times, online Web site (www.the-movie-times.com)

Условие индексации находит отражение и во многих законодательных актах США. Например, размер пенсий по старости подлежит обязательной ежегодной корректировке. Градация доходов, облагаемых различными ставками подоходного налога, также автоматически изменяется с учетом инфляции. Однако индексация не затрагивает некоторых аспектов налоговой системы, где ее применение было бы оправданным. Но об этом мы поговорим в других главах нашей книги.

Реальные и номинальные процентные ставки

Введение поправок на инфляцию становится особенно сложной, а подчас и головоломной задачей, когда речь идет об определении процентных ставок. Когда вы кладете деньги в банк, то рассчитываете получить через какое-то время доход в соответствии с процентной ставкой по депозиту. Если же вы берете в банке ссуду, скажем на оплату обучения, то сами должны будете периодически выплачивать проценты за ее использование. Таким образом, уровень процентных ставок должен учитывать покупательную способность денег в разные периоды времени и определяться с учетом текущей и будущей инфляции.

Рассмотрим простой пример. Предположим, что Салли Сэйвер положила \$1 тыс. на банковский депозит под 10% годовых. Через год с учетом процентов она получила в банке \$1100. А теперь попытаемся определить, действительно ли Салли стала на \$100 богаче?

Ответ на этот вопрос зависит от того, что мы понимаем под словом «богаче». У Салли действительно стало на \$100 больше, чем было год назад. Но если за это время цены выросли, то покупательная способность доллара упала, а значит, и ее фактический доход возрос меньше чем на 10%. Если годовая инфляция составила, к примеру, 4%, то теперь Салли может приобрести товаров и услуг лишь на 6% больше, чем год назад, а если инфляция достигла 15%, то покупательная способность ее денег и вовсе снизилась за год на 5%.

Величина банковского процента по депозитам без поправки на инфляцию называется **номинальной процентной ставкой**, а с учетом роста цен — **реальной процентной ставкой**. На основании этого определения мы можем вывести следующее соотношение:

$$\text{Реальная процентная ставка} = \text{Номинальная процентная ставка} - \text{Темпы инфляции.}$$

Номинальная процентная ставка показывает, насколько вырастет за год сумма вашего банковского депозита, а реальная ставка определяет фактическое увеличение ее покупательной способности.

На рис. 11.3 показано изменение номинальных и реальных процентных ставок в США с 1965 по 1998 г. Номинальная ставка определялась исходя из доходности трехмесячных Казначейских обязательств (облигаций), а реальная — вычитанием из нее показателя инфляции, то есть процентного изменения ИПЦ.

Из рисунка видно, что показатели процентных ставок могут вести себя по-разному. Например в конце 1970-х гг. номинальная ставка была высокой, но, поскольку высокой была и инфляция, реальная ставка оказалась даже отрицательной, что привело к обесценению сбережений населения. Обратная картина наблюдалась в конце 1980-х гг. В последующих главах мы рассмотрим причины и следствия таких колебаний и их влияние на состояние экономики.

Проверьте себя. В 1914 г. Генри Форд платил своим рабочим по \$5 в день. Чему равняется современный эквивалент этой зарплаты в долларах 1999 г., если в 1914 г. значение индекса потребительских цен составляло 10, а в 1999 г. – 166?

Заключение

«Реальная стоимость мелких денег меньше цены металла, из которого они изготовлены», — остроумно заметил известный бейсболист Йогги Берра. Действительно, покупательная способность денег давно перестала быть постоянной, а рост цен, напротив, стал привычным явлением. Сравнивая одинаковые номинальные денежные суммы разных лет, не забывайте, что сегодняшний доллар совсем не тот, каким он был даже год назад.

В этой главе вы познакомились с тем, как измеряются общий уровень цен и использование индекса потребительских цен для корректировки различных экономических показателей с учетом фактора инфляции. Но мы еще ничего не знаем о причинах роста цен и его влиянии на другие параметры экономики. В следующих главах нам предстоит рассмотреть эти и другие вопросы, касающиеся разработки экономических моделей в долгосрочном и краткосрочном периодах.

Выводы

- ◆ Индекс потребительских цен (ИПЦ) показывает отношение стоимостей потребительской корзины текущего и базисного периодов. ИПЦ отражает общий уровень цен в экономике. Процентное изменение ИПЦ за рассматриваемый период времени определяет показатель темпов инфляции.
- ◆ ИПЦ отнюдь не является абсолютно надежным инструментом измерения стоимости жизни. Во-первых, он не принимает в расчет возможности покупателя отдавать предпочтение товарам, которые на какое-то время стали относительно дешевле. Во-вторых, он не учитывает увеличения покупательной способности денег, связанного с появлением на рынке новых, более совершенных товаров. В-третьих, он неадекватно отражает изменения в качестве товаров и услуг. В силу этих причин значение годового роста цен, рассчитанное с помощью ИПЦ, оказывается завышенным примерно на 1%.
- ◆ Дефлятор ВВП также измеряет общий уровень цен в экономике, но его значение определяется стоимостью производимых, а не потребляемых товаров и услуг. Поэтому объемы реализации импортной продукции сказываются на ИПЦ и не влияют на уровень дефлятора ВВП. Кроме того, в отличие от ИПЦ,

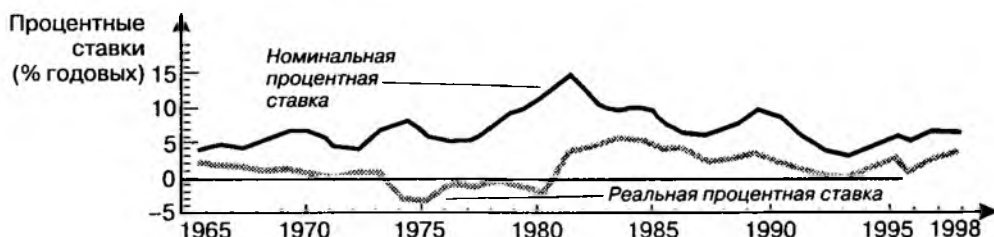


Рис. 11.3. Изменение реальной и номинальной процентной ставки в США с 1965 по 1995 г.

Источник: U.S. Department of Labour, U.S. Department of Treasury.

рассчитываемого на основе фиксированного набора товаров и услуг, дефлятор ВВП определяется с учетом всего спектра произведенной продукции, а значит, в нем автоматически учитываются все изменения ее ассортимента.

- ◆ Покупательная способность денег со временем изменяется. Для определения текущего эквивалента стоимости товара его цену в год выпуска надо умножить на отношение индекса цен текущего года к индексу цен в год выпуска.
- ◆ Многие законы и контракты предусматривают корректировку платежей и обязательств с учетом уровня инфляции. Однако в налоговом законодательстве ее использование носит ограниченный характер.
- ◆ Поправка на инфляцию приобретает особый смысл в вопросах, касающихся процентных ставок. Номинальная ставка процента определяет, на сколько возрастут ваши средства на банковском депозите через определенный период времени. Реальная ставка процента равна разности номинальной ставки и темпов роста цен.

Основные понятия

Индекс потребительских цен (ИПЦ)	Темпы инфляции	Индекс цен для производителя
Индексация	Номинальная ставка процента	Реальная ставка процента

Вопросы

1. Что, по вашему мнению, окажет большее влияние на изменение индекса потребительских цен: десятипроцентный рост стоимости куриного мяса или икры? Почему?
2. Назовите три причины несовершенства ИПЦ как измерителя стоимости жизни.
3. Когда возрастает стоимость строительства подводной лодки для Военно-Морского Флота, какой показатель изменяется больше — ИПЦ или дефлятор ВВП? Почему?
4. В течение определенного периода стоимость пакета леденцов выросла с 10 до 60 центов, а ИПЦ — со 150 до 300. Во сколько раз реально выросла цена леденцов с учетом темпов инфляции?
5. Объясните, что такое реальная и номинальная ставка процента и как они связаны между собой.

Задания для самостоятельной работы

1. Представьте, что население стало приобретать только три товара в количествах и по ценам, приведенным в следующей таблице:

	Теннисные мячи, \$	Теннисные ракетки, \$	«Вилка» для струн, \$
Цены 1998 г.	2	40	1
Количество покупок в 1998 г.	100	10	200
Цены 1999 г.	2	60	2
Количество покупок в 1999 г.	100	10	200

- а. Чему равно процентное изменение цены каждого товара? Чему равно процентное изменение общего уровня цен?
 - б. Как изменилась цена теннисной ракетки относительно цены «вилки»? Что можно сказать об изменении благосостояния населения? Приведите свои объяснения.
2. Представьте, что жители некоей страны, населенной исключительно вегетарианцами, тратят все свои доходы только на приобретение капусты, брокколи и моркови. В 1998 г. они приобрели 100 кочанов капусты на сумму \$200, 50 пучков брокколи на \$75 и 50 морковок на \$50, а в 1999 г. — 75 кочанов капусты на \$225, 80 пучков брокколи на \$120 и 500 морковок на \$100. Чему равен ИПЦ в каждом году, если принять за базисный 1998 г.? Каковы были темпы инфляции в 1999 г.?
 3. В США за период с 1947 по 1997 г. индекс потребительских цен вырос на 637%. Используя этот показатель, проведите сравнительный анализ роста цен на товары из следующей таблицы. Какие товары, с учетом инфляции, в 1997 г. стоили меньше, чем в 1947 г., а какие больше?

Товар или услуга	Цена 1947 г., \$	Цена 1997 г., \$
Обучение в университете штата Айова	130	2470
Галлон бензина	0,23	1,22
Трехминутный звонок из Нью-Йорка в Лос-Анджелес	2,50	0,45
Однодневное пребывание в реанимационной палате	35	2300
Гамбургер в ресторане <i>McDonald's</i>	0,15	0,59

4. Начиная с 1994 г. в США в законодательном порядке запрещена продажа бензина, не содержащего специальной добавки для снижения загрязнения воздуха автомобильными выхлопами. Выполнение этого требования привело к росту цен на бензин. Бюро статистики труда (БСТ) решило, что повышение стоимости бензина обусловлено ростом его качества.
 - а. В свете данного решения увеличит ли рост цен на бензин ИПЦ?
 - б. Какие аргументы можно привести «за» и «против» решения БСТ?
5. Какие трудности, связанные с определением ИПЦ, возникают в ситуациях, обусловленных следующими событиями? Приведите свои объяснения.
 - а. Изобретение инженерами компании *Sony* компактных плееров.
 - б. Принято решение об обязательном оснащении всех автомобилей ремнями безопасности.
 - в. В результате снижения издержек производства персональных компьютеров объем их продаж увеличился.
 - г. Увеличилось количество изюма в упаковке овсяно-фруктовой смеси.
 - д. Вследствие роста цен на бензин возросли продажи автомобилей с малым расходом топлива.

6. Цена на один номер газеты «The New York Times» возросла с 15 центов в 1970 г. до 40 центов в 1990 г. За то же время средняя почасовая ставка оплаты труда в американской промышленности увеличилась с \$3,35 до \$10,82. Ответьте на следующие вопросы.
 - а. На сколько процентов выросла цена газеты?
 - б. На сколько процентов увеличилась средняя почасовая ставка оплаты труда?
 - в. Сколько минут в 1970 и в 1990 г. должен был трудиться рабочий, чтобы заработать на газету?
 - г. Увеличилась или уменьшилась покупательная способность рабочего относительно стоимости одного номера газеты?
7. В этой главе упоминалось, что государственные пенсии по старости ежегодно увеличиваются пропорционально изменению ИПЦ, хотя многие экономисты полагают, что показатели роста данного индекса преувеличивают значения реальной инфляции.
 - а. Повышается ли уровень жизни среднего пенсионера, приобретающего типовой набор товаров и услуг? Приведите свои объяснения.
 - б. Пожилым людям требуется больше медицинских услуг, чем молодым. Рост цен на медицинские услуги опережает средний уровень инфляции. На ваш взгляд, легче или труднее пенсионерам решать проблемы здоровья?
8. Как приобретаемая вами корзина товаров и услуг отличается от корзины, приобретаемой типичным домашним хозяйством? Сталкиваетесь ли вы с более высокими или более низкими темпами инфляции, чем те, которые определяются на основе ИПЦ? Почему?
9. В США шкала доходов для обложения подоходным налогом оставалась неизменной до 1985 г. Когда в 1970-х гг. высокая инфляция привела к быстрому росту номинальных доходов населения, что произошло с реальными налоговыми поступлениями в бюджет? (Подсказка: это явление связано с переходом налогоплательщиков в группу доходов, подлежащих обложению по более высоким ставкам.)
10. Решая вопрос об определении доли зарплаты, направляемой на сбережения на старость, на какой процентный доход от своих накоплений должен ориентироваться работник — рассчитанный с учетом номинальной или с учетом реальной процентных ставок? Объясните.
11. Кредитор и заемщик договорились, что процент по ссуде будет равен значению номинальной ставки, но реальная инфляция оказалась выше, чем они ожидали.
 - а. Выше или ниже ожидаемой оказалась реальная ставка процента?
 - б. Кто выиграл от высокого уровня инфляции?
 - в. В 1970-х гг. в США уровень инфляции оказался выше, чем ожидался в начале десятилетия. Как это отразилось на положении владельцев недвижимости, оформивших закладные на свою собственность (т. е. взявших ссуду под залог недвижимости) под фиксированный процент в 1960-х гг.? Как это повлияло на положение банков, выдавших ссуды?

Часть V

**РЕАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА
В ДОЛГОСРОЧНОМ ПЕРИОДЕ**

Глава 12

ПРОИЗВОДСТВО И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

В ЭТОЙ ГЛАВЕ ВЫ:

- ◆ Увидите, как отличаются уровни экономического развития разных стран.
- ◆ Узнаете, почему производительность труда — ключевой фактор уровня жизни населения.
- ◆ Проанализируете факторы, определяющие уровень производительности труда.
- ◆ Рассмотрите, как политические решения воздействуют на темпы роста производительности труда.

Путешествуя по свету, вы, возможно, наблюдали огромные различия в уровнях жизни населения различных стран. Среднедушевой доход граждан таких государств, как США, Япония или Германия, более чем в десять раз превышает аналогичные показатели Индии, Индонезии или Нигерии. Разница в доходах как раз и определяет различия в благосостоянии. В богатых государствах население имеет больше телефонов и телевизоров, более качественные продукты питания, лучшие жилищные условия и развитую систему здравоохранения, а значит, и более высокую продолжительность жизни.

Однако в каждой стране со временем могут произойти заметные изменения уровня благосостояния. В США за прошедшие сто лет среднедушевой доход, измеряемый как реальный ВВП в расчете на душу населения, возрастал в среднем на 2% в год. Хотя эта цифра может показаться незначительной, но среднедушевой доход американцев удваивался каждые 35 лет, благодаря чему за минувшее столетие он вырос в 8 раз.

Темпы роста среднедушевых доходов в разных странах заметно отличаются друг от друга. В некоторых государствах Восточной Азии, например Гонконге, Сингапуре, Южной Корее и Тайване, в последние десятилетия ежегодный его прирост составлял около 7%, а значит, доходы на душу населения удваивались каждое десятилетие. За время жизни одного поколения «азиатские тигры» превратились из беднейших стран мира в одни из самых богатых и процветающих. Однако в некоторых африканских государствах, таких как Чад, Эфиопия или Нигерия, уровень дохода на душу населения стабилен многие годы.

Чем вызваны эти глубокие различия? Что следует предпринять богатым странам для сохранения высокого уровня жизни граждан? Что делать беднейшим государствам, чтобы ускорить экономический рост и занять достойное место в со-

временном мире? Поиском ответов на эти вопросы как раз и занимается макроэкономик. Известный экономист Роберт Лукас однажды заметил, что «значение этих проблем для благосостояния человечества таково, что, начав размышлять над ними однажды, невозможно думать о чем-либо другом».

В предыдущих двух главах мы ознакомились с некоторыми количественными макроэкономическими показателями. В этой главе мы начинаем изучение сил, определяющих изменения этих переменных. Как нам известно, валовой внутренний продукт (ВВП) измеряется двумя способами: как общая сумма расходов потребителей на приобретение произведенных товаров и услуг, равная общей сумме доходов производителей этих товаров и услуг. Уровень реального ВВП — надежный критерий экономического благополучия общества, а скорость его изменения служит показателем экономического роста. Данная глава посвящена анализу поведения этих переменных в долгосрочном периоде. В следующих главах мы рассмотрим краткосрочные колебания реального ВВП вокруг его определяющего долгосрочную тенденцию развития уровня.

Наш анализ включает три этапа. Во-первых, мы рассмотрим показатели среднедушевых доходов в разных странах и познакомимся с различиями в уровнях жизни их населения. Во-вторых, мы проанализируем понятие *производительности труда* — показателя объема товаров и услуг, производимых в единицу рабочего времени. В частности, мы узнаем, как производительность труда воздействует на уровень жизни, и познакомимся с факторами, ее определяющими. В-третьих, мы рассмотрим взаимосвязи между производительностью труда и экономической политикой государства.

Экономический рост в различных странах

В качестве отправной точки нашего исследования проблем долгосрочного роста познакомимся с показателями развития разных стран мира. В табл. 12.1 приведены данные об изменении реального ВВП на душу населения 13 стран за последние сто лет.

Данные о среднедушевом реальном ВВП свидетельствуют о заметных отличиях в уровне жизни населения различных государств. Так, например, в США показатель дохода на душу населения примерно в 8 раз выше, чем в Китае, и почти в 15 раз выше, чем в Индии. В беднейших странах он находится на уровне, достигнутом Америкой много десятилетий тому назад. В 1997 г. средний доход китайца был таким же, как у среднего американца в 1870 г., а на среднего пакистанца в 1997 г. приходилось около половины дохода гражданина США, жившего сто лет тому назад.

В последней колонке таблицы приведен показатель темпов роста ВВП в различных странах, определяемый как среднегодовое увеличение реального данного показателя в расчете на душу населения, выраженное в процентах. Например, в США реальный среднедушевой ВВП вырос с \$3188 в 1870 г. до \$28 740 в 1997 г. (то есть темпы его роста в течение 120 лет составили 1,75% за год).

В рассматриваемой нами таблице страны расположены в порядке убывания темпов их экономического роста. Первую строчку в ней занимает Япония, темпы экономического роста в которой составляют 2,82% в год. Сто лет тому назад по

уровню среднедушевого ВВП она занимала место между Мексикой и Аргентиной. Другими словами, сто лет тому назад доход среднего японца был меньше дохода среднего индийца в 1997 г. Но благодаря сказочному расцвету экономики Япония превратилась в одну из мировых сверхдержав и почти сравнялась с США по уровню доходов на душу населения. На последней строчке таблицы находится Бангладеш, чей экономический рост в XX в. был крайне незначительным, а уровень благосостояния граждан остался почти таким же, как и 100 лет назад.

Экономическое развитие всех стран отличается неравномерностью — Япония смогла резко вырваться вперед, а Англия и Аргентина, наоборот, утратили былые позиции. В 1870 г. Великобритания была богатейшей страной мира. Ее среднедушевой доход был в два раза больше, чем в Канаде, и на 20% выше, чем в США.

Узелок на память

Волшебная прогрессия, или правило 70-ти

При взгляде на табл. 12.1 может создаться впечатление, что различия в темпах экономического роста рассматривавшихся стран незначительны. Самые высокие темпы приближаются к 3%, самые низкие, за исключением Бангладеш, составляют около 1%. Неужели разница в 2% имеет столь большое значение?

Оказывается, она весьма существенна. Даже невысокие показатели устойчивого роста, которые на бумаге выглядят очень скромными, со временем приводят к впечатляющим результатам, поскольку в этом случае срабатывает так называемый эффект геометрической прогрессии.

Рассмотрим простую ситуацию. Предположим, что два выпускника колледжа, Джерри и Элейн, в 22 года впервые устроились на работу с одинаковым окладом в \$30 тыс. в год. Теперь представим, что доходы Джерри и Элейн растут со скоростью 1 и 3% в год соответственно. Через 40 лет, то есть к 62 годам, Джерри будет получать \$45 тыс. в год, а Элейн — \$98 тыс. в год. Благодаря несущественной на первый взгляд разнице в 2%, доходы выпускников одного учебного заведения различаются более чем вдвое.

Для лучшего понимания взаимосвязи скорости роста и эффекта геометрической прогрессии, вспомним старое правило, известное как правило 70-ти. Оно гласит следующее: если какая-то переменная растет со скоростью $x\%$ в год, то ее значение удвоится примерно через $70/x$ лет. Так, в нашем примере доход Джерри должен удвоиться через $70/1 = 70$ лет, доход Элейн — через $70/3 = 23,3$ года.

Это правило применимо к определению не только доходов, но и сбережений. В 1791 г. Бенджамин Франклин в своем завещании выделил на использование в последующие 200 лет на стипендии студентам-медикам и проведение научных исследований \$5000. Если бы эти деньги приносили 7% годовых (что вполне реально), завещанная сумма удваивалась бы каждые 10 лет, а через 200 лет достигла бы фантастического значения в \$5 млрд (в действительности она составила только \$2 млн, так как часть средств была израсходована согласно воле завещателя, но и это не мало).

Наши примеры наглядно показывают к каким удивительным результатам приводит со временем даже незначительный процент роста. Возможно, поэтому Альберт Эйнштейн назвал однажды геометрическую прогрессию «величайшим математическим открытием всех времен».

Таблица 12.1. Показатели экономического роста различных стран мира

Страна	Рассматриваемый период	Реальный ВВП на душу населения в начале периода, \$*	Реальный ВВП на душу населения в конце периода, \$*	Среднегодовые темпы роста, %
Япония	1890–1997	1196	23400	2,82
Бразилия	1900–1997	619	6240	2,41
Мексика	1900–1997	922	8120	2,27
Германия	1870–1997	1738	21300	1,99
Канада	1870–1997	1890	21860	1,95
Китай	1900–1997	570	3570	1,91
Аргентина	1900–1997	1824	9950	1,76
США	1870–1997	3188	28740	1,75
Индонезия	1900–1997	708	3450	1,65
Индия	1900–1997	537	1950	1,34
Англия	1870–1997	3826	20520	1,33
Пакистан	1900–1997	587	1590	1,03
Бангладеш	1900–1997	495	1050	0,78

*Реальный ВВП на душу населения рассчитан в долларах 1997 г.

Источник: Robert J. Barra and Xavier Sala-i-Martin, *Economic Growth* (New York: McGraw-Hill, 1995), tables 10.2 and 10.3; World Development Report 1998/99, table 1; расчеты автора.

Теперь же бывшая метрополия заметно отстает от обеих бывших своих колоний. В начале века Аргентина имела доход на душу населения почти в три раза больший, чем у соседней Бразилии, а сегодня этот показатель в обеих странах почти одинаков.

Приведенные данные наглядно показывают, что самым богатым странам вовсе не гарантировано их дальнейшее процветание, а экономические аутсайдеры отнюдь не обречены на вечную нищету. Но в чем причины таких изменений? За счет чего одни государства выходят в лидеры, а другие отстают все больше и больше? К рассмотрению этих проблем мы и приступим в этой главе.

Проверьте себя. Какими темпами возрастает ВВП на душу населения в вашей стране? Назовите страны, в которых данный показатель увеличивается наиболее быстро и наиболее медленно.

Производительность труда и определяющие ее факторы

Объяснение значительных различий уровней жизни в бедных и богатых странах, с одной стороны, представляется довольно простым и, как мы увидим в дальнейшем, может быть сведено к простому показателю производительности труда. С другой стороны, без тщательного и всестороннего исследования определяющих производительность труда факторов такое объяснение не может быть признано удовлетворительным.

Чем определяется значение показателя производительности труда

Давайте начнем наше изучение проблем экономического роста и производительности труда с помощью простого примера из жизни главного героя знаменитого романа Даниеля Дефо «Робинзон Крузо». Как вы помните, Робинзон Крузо был моряком, заброшенным на необитаемый остров. Он жил в полном одиночестве и должен был сам ловить рыбу, выращивать овощи и изготавливать домашнюю утварь. Трудовая деятельность Робинзона — пример простейшей модели экономики, но ее анализ позволит сделать выводы, справедливые и для более сложных и совершенных моделей.

Итак, что же определяло уровень жизни Робинзона? Ответ очевиден — его собственный труд. Чем больше он ловил рыбы, выращивал овощей или изготавливал предметов повседневного обихода, тем лучше он жил. Поскольку Крузо потреблял только то, что производил сам, его жизненный уровень целиком зависел от результатов его труда.

Термин **производительность труда** отражает количество товаров и услуг, изготавливаемых, предоставляемых работником за один час рабочего времени. Пример Робинзона показывает, что производительность труда — определяющий фактор уровня жизни; следовательно, увеличение первого показателя детерминирует повышение второго. Чем больше рыбы мог поймать Крузо за один час, тем сытнее был его обед. Чем лучше он выбирал место для рыбалки, тем выше была его производительность. А рост производительности позволял Робинзону либо потреблять больше рыбы, либо тратить меньше времени на добычу пропитания и заниматься другими делами.

Утверждение о ключевой роли производительности в определении уровня жизни справедливо как для моряка, выброшенного на необитаемый остров, так и для больших и малых государств. Вспомните, что валовой внутренний продукт (ВВП) измеряет сразу два показателя: общую сумму доходов производителей всех товаров и услуг и общую сумму расходов потребителей, направленных на их приобретение, и оба значения в итоге должны быть равны. Другими словами, общая сумма доходов в экономике любой страны должна быть равна общей сумме расходов.

Как и в ситуации с героем Д. Дефо, уровень жизни государств определяется количеством производимых в них товаров и услуг. Жители США живут лучше нигерийцев, потому что производительность труда американских рабочих выше. Темпы роста уровня жизни в Японии выше, чем в Аргентине, потому что у японских рабочих производительность труда возрастает быстрее, чем у аргентинских. То есть все происходит в соответствии с одним из *Десяти принципов экономики*, утверждающим, что уровень жизни населения страны зависит от возможностей экономики производить товары и услуги.

Следовательно, для понимания причин различия уровней жизни и процессов их изменения в разных странах нам необходимо сконцентрировать внимание на вопросах производства товаров и услуг. Однако, установив связь между уровнем жизни и производительностью труда, мы сделали только первый шаг. Теперь нам предстоит найти ответ на вопрос, почему в одних странах производство товаров и услуг более эффективно, чем в других.

Как определяется производительность труда

Уровень производительности труда Робинзона Крузо, игравшей важнейшую роль в определении стандартов его жизни, определялся многими факторами. Если речь шла о рыбной ловле, ее успех во многом зависел от количества и качества удочек, навыков ужения, выбора места и изобилия рыбы в прибрежных водах. Каждый из этих факторов, которые мы определим как физический капитал, человеческий капитал, технологические знания и природные ресурсы, имеет аналог и в реальной экономике любого государства. Рассмотрим их более подробно.

Физический капитал. Под **физическим капиталом**, или просто *капиталом*, мы понимаем оборудование, здания и сооружения, используемые для производства товаров и услуг. Например, при производстве мебели используются пилы, токарные станки и винтовые прессы. Чем шире набор инструментов, тем быстрее и качественнее выполняется работа. Рабочий, применяющий только простые инструменты, за одно и то же время изготовит мебели меньше, чем работник, использующий современное деревообрабатывающее оборудование.

Мы определили *факторы производства* как ресурсы, используемые для производства товаров и услуг (труд, капитал и т. д.). Важнейшая черта капитала — то, что он сам является продуктом производства. Так, рабочий-мебельщик изготавливает ножки стола на токарном станке, который был выпущен на заводе, производящем деревообрабатывающее оборудование. Завод, в свою очередь, использует для создания станков другие машины и механизмы. Другими словами, капитал — фактор производства, используемый для создания товаров и услуг, включая и новый капитал.

Человеческий капитал. Под **человеческим капиталом** экономисты понимают знания и трудовые навыки, приобретаемые работниками в процессе обучения и трудовой деятельности. Накопление человеческого капитала происходит как в дошкольном возрасте, так и в школе, колледже, университете, на курсах переобучения или повышения квалификации.

Хотя знания и трудовые навыки не относятся к материально осязаемым предметам, подобно станкам, бульдозерам или зданиям, человеческий капитал имеет много сходных черт с капиталом физическим. И тот и другой повышают возможности общества производить новые товары и услуги, и тот и другой сами являются результатом производственных процессов. Так, для создания человеческого капитала необходимы учителя, библиотеки и время для учебы. Иногда студентов рассматривают как своего рода рабочих, занятых наращиванием человеческого капитала, который будет использован в будущем.

Природные ресурсы. Третий важнейший фактор, определяющий производительность труда, — **природные ресурсы** — земля, вода, запасы сырья и полезных ископаемых, являющиеся исходным элементом многих производственных процессов. Природные ресурсы подразделяют на возобновляемые и невозобновляемые. Примером первых служит лес, так как на месте вырубki можно посадить молодые деревья, которые через некоторое время вырастут. Нефть же, напротив, относится к невозобновляемым ресурсам, запасы которых ограничены, поскольку на ее образование в природных условиях уходят многие тысячелетия, что не позволяет рассчитывать на естественное восстановление использованных месторождений.

Различия в объемах запасов природных ресурсов воздействуют на показатели уровней жизни населения многих стран. Например, первые экономические успехи США частично были связаны с обилием пригодных для сельскохозяйственного использования свободных земель. В наши дни некоторые страны Ближнего Востока, например Кувейт или Саудовская Аравия, попали в список богатейших государств только потому, что обладают огромными разведанными запасами нефти.

Хотя запасы природных ресурсов — один из важнейших факторов экономического процветания, их наличие отнюдь не является обязательным условием создания высокоэффективного производства. К примеру, Япония превратилась в одну из богатейших стран мира, обладая весьма незначительными запасами природных ресурсов. Ее экономический взлет во многом стал возможен благодаря успехам внешней торговли. Япония импортирует многие виды полезных ископаемых, в частности нефть, и вывозит готовую продукцию в гораздо более обеспеченные сырьем страны.

Технологические знания. Четвертый фактор, определяющий уровень производительности труда, — **технологические знания**, то есть понимание обществом наилучших способов производства товаров и услуг. Еще сто лет тому назад большинство американцев работали на фермах, поскольку известные тогда сельскохозяйственные технологии требовали для обеспечения населения продовольствием больших затрат труда. В наши дни благодаря успехам науки и промышленности незначительная часть трудоспособного населения США обеспечивает продовольствием всю страну. Так развитие новых сельскохозяйственных технологий сделало труд более эффективным и позволило увеличить производство товаров и услуг.

Технологические знания существуют в различных формах. Некоторые из них довольно просты и после применения их первооткрывателем быстро получают широкое распространение. Например, когда Генри Форд впервые реализовал идею конвейера для сборки автомобилей, его новшество было мгновенно подхвачено крупными производителями. Другие технологии патентуются и являются собственностью разработавших их компаний, как в случае с корпорацией *Coca-Cola*, хранящей в секрете рецепт знаменитого напитка. В некоторых случаях срок действия патента ограничен. Так, если фармацевтическая фирма разрабатывает новый препарат, то на основании американских законов о патентном праве она получает возможность в течение определенного времени быть его монопольным производителем. Когда же срок действия патента истекает, право производить лекарство получают уже все желающие компании. Различные формы технологических знаний имеют чрезвычайно важное значение для экономики.

Для нас имеет смысл провести грань между технологическими знаниями и человеческим капиталом, поскольку, несмотря на близость этих понятий, они имеют и существенные различия. К технологическим знаниям относятся представления общества о производственных процессах. Человеческий капитал определяется затратами усилий на превращение этих представлений в трудовые навыки. Образно говоря, технологические знания определяют качество учебника, по которому учится общество, а человеческий капитал измеряется временем, затраченным на его прочтение. Производительность труда зависит как от качества учебника, так и от времени, посвященного его изучению.

Узелок на память

Производственная функция

Для описания взаимосвязей между затратами факторов производства и объемом выпускаемой продукции в экономике используется понятие *производственной функции*. Если мы обозначим объем выпускаемой продукции как Y , количество труда — L , количество физического капитала — K , количество человеческого капитала — H и количество природных ресурсов — N , производственная функция выразится следующим образом:

$$Y = A F(L, K, H, N),$$

где $F(\)$ — функция, определяющая зависимость объемов выпуска продукции от значений затрат факторов производства, а A — переменная, зависящая от эффективности производственных технологий.

Многие производственные функции имеют свойство *постоянной отдачи от масштаба*. Если производственная функция обладает этим свойством, то при одновременном изменении всех факторов производства на одну и ту же величину она сама изменяется на ту же величину.

Математически это означает, что для любого положительного числа x

$$xY = A F(xL, xK, xH, xN).$$

К примеру, при $x = 2$, то есть при удвоении всех факторов производства, объем выпуска продукции также увеличивается в два раза.

С помощью производственной функции с постоянной отдачей от масштаба можно получить один любопытный результат. Предположим, что $x = 1/L$. Тогда уравнение принимает следующий вид:

$$Y/L = A F(1, K/L, H/L, N/L).$$

Обратите внимание на то, что Y/L выражает количество продукции на одного рабочего, то есть является показателем производительности труда. Таким образом, наше уравнение выражает зависимость производительности труда от величины физического и человеческого капитала на одного рабочего ($K/L, H/L$), количества природных ресурсов на одного рабочего (N/L) и уровня развития технологии A , то есть тех основных четырех факторов, с которыми мы познакомились в этой главе.

|| Проверьте себя. Назовите и опишите четыре основных, определяющих производительность труда фактора.

Экономический рост и политика государства

Итак, мы установили, что уровень жизни общества определяется его способностью производить товары и услуги, а производительность зависит от наличия физического и человеческого капитала, природных ресурсов и технологических знаний. Обратимся к вопросу, занимающему умы политиков всего мира: как воздействует на рост производительности труда и уровня жизни населения экономическая политика государства?

Практикум**Запасы природных ресурсов и экономический рост**

Сегодня на Земле живут гораздо больше людей, чем сто лет тому назад, увеличилось и число земель, пользующихся самыми современными благами цивилизации. Однако проблемы народонаселения и повышения уровня жизни то и дело вызывают жаркие споры.

Некоторые аналитики полагают, что ограниченность природных ресурсов создаст непреодолимый барьер для дальнейшего экономического роста. На первый взгляд такое утверждение выглядит достаточно убедительным. В самом деле, если наша планета обладает ограниченными запасами невозобновляемых ресурсов, то как можно рассчитывать на дальнейший рост населения, производства и уровня жизни? Разве в конце концов не наступит истощение месторождений нефти и других полезных ископаемых? А это, в свою очередь, не приведет ли к прекращению экономического роста и падению уровня жизни?

Несмотря на внешнюю убедительность подобных аргументов, большинству экономистов перспективы развития нашей цивилизации представляются не такими мрачными. По их мнению, технологический прогресс позволит преодолевать ресурсные ограничения. Ведь за последние годы современная наука и техника внесли немалый вклад в более экономное расходование природных ресурсов. Современные автомобили потребляют меньше бензина, новые дома имеют лучшую теплоизоляцию и требуют меньше энергии для обогрева. Более совершенное оборудование позволяет избегать потерь при извлечении и перекачке нефти. Разрабатываются технологии искусственного восполнения невозобновляемых природных ресурсов. Внедрение альтернативных видов горючего, например этилового спирта вместо бензина, позволит сократить потребление нефти и увеличить использование возобновляемых источников топлива.

Пятьдесят лет тому назад некоторые ученые высказывали беспокойство по поводу чрезмерного использования олова и меди: в то время эти материалы широко применялись для изготовления консервных банок и телефонных кабелей. Среди них были и такие, кто выступал за ограничение объемов добычи этих металлов и обязательные сбор и утилизацию изделий, содержащих олово и медь. Однако сегодня в пищевой промышленности все шире используется пластиковая тара, а на смену обычным телефонным кабелям идут линии оптической волоконной связи, для производства которых применяется обыкновенный песок. Так технический прогресс позволяет решать острые проблемы нехватки природных ресурсов.

Но будет ли достаточно этих усилий для поддержания условий, необходимых для экономического роста? Ведь в условиях рынка дефицит неизбежно отражается на ценах, а значит, сокращение природных ресурсов неизбежно приведет к росту стоимости сырья. Но и этот аргумент опровергается практикой, так как цены на большинство природных ресурсов (с учетом инфляции) остаются стабильными или снижаются. Это означает, что наши возможности по их сбережению растут быстрее, чем истощаются естественные запасы сырья. Так что текущая рыночная ситуация не дает оснований для беспокойства по поводу перспектив экономического прогресса.



Технический прогресс приводит к созданию новых товаров, подобных этому автомобилю с электрическим и бензиновым двигателями, что сокращает нашу зависимость от невозобновляемых ресурсов

Значимость сбережений и инвестиций

Поскольку капитал относится к воспроизводимым факторам производства, его величина во многом определяется обществом. Если сегодня экономика производит больше используемых в форме капитала новых товаров, ее потенциал возрастает и завтра она обеспечит населению более разнообразный выбор товаров и услуг. Таким образом, один из способов повышения производительности труда — увеличение инвестиций в производственную сферу.

Один из *Десяти принципов экономикс* гласит, что человек постоянно сталкивается с проблемой выбора (гл. 1). Данный принцип приобретает особое значение в вопросах накопления капитала. В самом деле, при ограниченности наших ресурсов любое увеличение инвестиций в воспроизводство капитала (машин, зданий, сооружений) приводит к сокращению ресурсов, направляемых на выпуск товаров и услуг, используемых для текущего потребления. Другими словами, чтобы общество имело возможность направлять больший объем средств на развитие экономики, ему придется ограничить ресурсы, используемые на текущее потребление, и увеличить накопление капитала. Экономический рост достигается высокой ценой и требует от общества материальных жертв во имя будущего процветания.

В следующей главе мы подробнее познакомимся с тем, как финансовый рынок координирует объемы сбережений и инвестиций, а также с возможностями государства по его регулированию. Однако уже сейчас мы можем отметить, что государственная политика поощрения сбережений и инвестиций — один из путей ускорения экономического роста, а значит, и повышения уровня жизни населения.

Обратимся к рис. 12.1. Диаграмма (а) содержит сведения о темпах экономического роста 15 государств в период с 1961 по 1991 г., расположенных в порядке убывания рассматриваемого показателя. На диаграмме (б) показана доля ВВП (выраженная в процентах), направляемая теми же странами на инвестиции. Анализ приведенных данных указывает на достаточно устойчивую связь между объемами инвестиций и темпами экономического роста. Чем больше средств направляет страна на развитие производства (Япония, Сингапур), тем выше показатель ее экономического роста. Государства, направляющие в инвестиции небольшую

(а) Показатели темпов роста ВВП на душу населения за 1961–1991 гг.

(б) Темпы роста (%)



Рис. 12.1. Экономический рост и инвестиции

долю ВВП, соответственно имеют низкие показатели роста. К последним относятся, например, Руанда и Бангладеш. Наш вывод подтверждается и более широкими исследованиями.

Однако полученные результаты допускают и иное толкование. Как мы узнали из приложения к главе 2, из наличия связи между двумя переменными нельзя сделать однозначный вывод о том, что изменение одной из них является причиной, а не следствием изменения другой. Поэтому вполне корректным является допущение о том, что основной фактор увеличения инвестиций — экономический рост (или оба эти процесса обусловлены изменениями какой-то третьей, отсутствующей в нашем анализе переменной). Но поскольку накопление капитала явно и непосредственно влияет на рост производительности труда, большинство экономистов склонны считать, что основным условием экономического роста является увеличение инвестиций.

Убывающая доходность и эффект «быстрого старта»

Предположим, что правительство какого-то государства под влиянием экономистов, вдохновленных выводами предыдущего параграфа, решило увеличить *норму сбережений*, то есть долю ВВП, направляемую на сбережения. В чем выразится результат такой политики? Очевидно, что при возрастании сбережений происходит ограничение ресурсов, направляемых на производство потребительских товаров, и увеличивается доля ресурсов, используемых для выпуска капитальных товаров. В итоге увеличение капитала приведет к повышению производительности труда и темпов роста ВВП. Но как долго сохранится эта тенденция? Позволит ли новая, более высокая норма сбережений сохранить достигнутые показатели роста ВВП, или со временем его темпы будут замедляться?

Согласно традиционным взглядам на процесс производства, одной из основных характеристик капитала является его **убывающая доходность**. Это значит, что равные добавочные вложения капитала приводят к снижающемуся приросту выпуска продукции. Другими словами, если на одного рабочего приходится значительное количество капитала, позволяющее производить некоторый объем продукции, дальнейшее его наращивание сопровождается относительным уменьшением результатов труда. Вследствие убывающей доходности первоначально увеличение нормы сбережений приводит к ускоренному экономическому росту. В то время как новая, более высокая норма сбережений способствует увеличению аккумулированного капитала, выгоды, которые приносит ее прирост, становятся все более незначительными, а темпы роста производства снижаются. *В долгосрочном периоде более высокая норма сбережений приводит к более высоким уровням производительности труда и дохода, но отнюдь не к ускоренному росту этих переменных.* Однако достижение подобного состояния наступает не скоро. Так, согласно анализу данных о развитии мировой экономики, увеличение нормы сбережений сопровождается существенным возрастанием темпов экономического роста в течение нескольких десятилетий.

Анализируя смысл феномена убывающей доходности капитала, можно сделать еще один важный вывод: *при прочих равных условиях страны с низким уровнем развития имеют предпосылки для более быстрого экономического роста.* Такой результат влияния начальных условий на темпы последующего развития иногда называют **эффектом «быстрого старта»**. В бедных странах рабочие зачастую не имеют даже самых простых инструментов, поэтому производительность труда находится на очень низком уровне. А в результате ее заметный рост может быть достигнут при самых незначительных инвестициях. В развитых же странах техническая оснащенность производства очень высока. Вследствие этого даже значительный прирост капитала, приходящегося на одного рабочего, приводит к весьма небольшому росту производительности труда. Анализ показателей экономического развития разных стран подтверждает наличие эффекта «быстрого старта»: при равенстве прочих показателей, в частности доли ВВП, направляемой на инвестиции, бедные страны достигают более высоких темпов развития, чем богатые.

Эффект «быстрого старта» позволяет нам объяснить некоторые удивительные цифры, приведенные в диаграммах рис. 12.1. Так, в течение 31 года США и Южная Корея инвестировали примерно одну и ту же долю ВВП. Однако рост ВВП США составил в среднем около 2%, в то время как у Южной Кореи этот показатель достиг 6%. Мы объясняем данный феномен эффектом «быстрого старта». В 1960 г. Южная Корея имела почти в 10 раз меньший, чем в США, показатель ВВП на душу населения, что отчасти и объясняло низкий уровень инвестиций. Вследствие незначительности начального капитала его аккумуляция позволила быстро достичь желаемых результатов, что и обусловило высокий показатель прироста ВВП.

Эффект «быстрого старта» проявляется в различных аспектах нашей жизни. Например, ученик, добившийся заметного прогресса в учебе, скорее всего, начал год с весьма посредственных оценок. Привыкшему старательно учиться школьнику, напротив, вряд ли удастся получать более высокие отметки, зато его

знания будут более полными и прочными. Аналогичным образом южнокорейская экономика развивалась более высокими темпами, чем американская, но в США был и остается высоким показатель ВВП на душу населения.

Иностранные инвестиции

До сих пор мы обсуждали, как экономическая политика, направленная на увеличение нормы сбережений, может привести к увеличению объемов инвестиций и, таким образом, к долгосрочному экономическому росту. Однако приумножение капитала происходит не только за счет внутренних ресурсов. Другим его источником могут быть иностранные инвестиции.

Существуют различные формы иностранных капиталовложений. Так, автомобильная корпорация *Ford*, возможно, построит новые заводы в Мексике. Капитальные вложения, находящиеся в собственности и под управлением иностранной фирмы, называются *прямыми иностранными инвестициями*. В другом случае гражданин США имеет право приобрести акции мексиканской компании (то есть стать ее совладельцем), а компания на вырученные от продажи средства развивает новое производство. Капитальные вложения из иностранных источников, находящиеся под управлением отечественных предпринимателей, называются *портфельными инвестициями*. В обоих примерах общим является то, что вложения в мексиканскую экономику производятся за счет американских ресурсов. Другими словами, внутренние сбережения американцев используются для финансирования мексиканской промышленности.

Когда иностранцы вкладывают средства в экономику другой страны, они надеются, что инвестиции принесут им прибыль. Автомобильный завод компании *Ford* способствует увеличению располагаемого Мексикой капитала, а значит, и производительности труда в стране, и уровню ВВП. Однако часть полученных доходов корпорация возвращает в США. Точно так же и американский инвестор, купивший акции мексиканской компании, получит право на часть ее прибыли.

Следовательно, иностранные инвестиции оказывают различное воздействие на ВВП и ВНП. Напомним, что ВВП — сумма всех доходов, полученных на территории страны как ее жителями, так и иностранцами, а ВНП включает все доходы граждан государства независимо от места их получения. Поэтому завод *Ford* в Мексике, часть доходов которого репатрируется в США, в большей мере увеличивает ВВП, а не ВНП Мексики.

Иностранные инвестиции — один из источников роста национальной экономики. Несмотря на то что часть прибыли предприятий, созданных при участии иностранного капитала, уходит за границу, зарубежные источники финансирования способствуют увеличению промышленного потенциала страны, повышению уровней производительности и оплаты труда. Кроме того, иностранные инвестиции позволяют развивающимся странам освоить самые передовые технологии, разработанные и применяемые в промышленно развитых странах. По этой причине многие экономические советники правительств развивающихся стран активно поддерживают политику привлечения иностранных инвестиций.

Многие инвестиционные проекты, направленные на развитие экономически отсталых стран, осуществляются под эгидой Мирового банка — международной

организации, получающей средства от промышленно развитых государств, таких как, например, США, и использующей их для выдачи кредитов слаборазвитым странам (строительство дорог, систем водоснабжения и канализации, школ и других жизненно важных объектов). Банк предоставляет и консультационные услуги по наилучшему использованию заемных средств. Мировой банк и родственная ему организация — Международный валютный фонд были созданы после Второй мировой войны, один из уроков которой состоял в том, что нередко именно экономические бедствия приводят к внутривалютной нестабильности, росту международной напряженности и вооруженным конфликтам. Поэтому деятельность Мирового банка и Международного валютного фонда направлена на экономическое процветание всех стран мира.

Образование

Образование, по сути представляющее собой инвестиции в человеческий капитал, имеет для достижения устойчивого экономического роста значение ничуть не меньшее, чем новые денежные вложения в капитал физический. В США, по данным статистики, каждый используемый индивидом для получения новых знаний год, означает что его заработная плата увеличится в среднем на 10%. В менее развитых государствах, где дефицит человеческого капитала ощущается особенно остро, разница в оплате высококвалифицированных профессионалов и работников низкой квалификации еще более существенна. Таким образом, одним из направлений направленной на повышение уровня жизни внутренней политики государства является развитие системы школ и других учебных заведений и поощрение стремления населения к получению образования.

Инвестиции в человеческий капитал, подобно вложениям в капитал физический, связаны с альтернативными издержками. Например, старшеклассники, посещающие школу, фактически отказываются от зарплаты, которую они могли бы получать на рабочих местах. В слаборазвитых странах, несмотря на очевидные выгоды получения образования, дети нередко вынуждены бросать школу уже в раннем возрасте и искать работу, чтобы оказать материальную помощь своим семьям.

Некоторые ученые утверждают, что человеческий капитал особенно важен для экономического подъема, поскольку сопровождается положительными внешними эффектами. *Экстерналии (внешние эффекты)* — косвенный результат действий индивида, сказывающийся на благосостоянии окружающих. Например, высококвалифицированный специалист может выдвинуть новые идеи по совершенствованию производства товаров и услуг. Когда они становятся всеобщим достоянием, идеями имеет воспользоваться каждый попавший в сферу положительного внешнего воздействия образования.

Нередко слаборазвитые страны сталкиваются с так называемой «утечкой мозгов» — эмиграцией наиболее квалифицированных специалистов в страны с высоким уровнем жизни. Если человеческий капитал действительно обладает внешними эффектами, «утечка мозгов» приведет к дальнейшему ухудшению положения страны, которую покидают наиболее квалифицированные специалисты. Эта проблема порождает немалые трудности для политиков. С одной стороны, США обладают лучшей системой высшего образования, поэтому правительства заинте-

ресованных стран могли бы посылать лучших студентов на учебу в Америку. С другой стороны, нет никаких гарантий, что, проучившись несколько лет за границей, молодой специалист не захочет остаться там работать, что уменьшит и без того невысокий человеческий капитал его родной страны.

Права собственности и политическая стабильность

Еще одно способствующее экономическому росту направление внутренней политики государства — защита прав собственности и укрепление политической стабильности. Как отмечалось в главе 2, в разделе, посвященном проблемам экономических взаимосвязей, в условиях рынка товар являет собой результат сложных взаимодействий миллионов работников и многочисленных фирм. Например, в приобретенной вами автомашине содержатся результаты труда автомобильного дилера, завода-производителя, сталелитейной, железорудной и многих других компаний. Специализация различных фирм на выпуске определенных видов продукции позволяет добиться максимально эффективного использования факторов производства. Для достижения высоких экономических показателей необходимо создание механизма регулирования взаимоотношений как между отдельными фирмами, так и между производителями и потребителями. В рыночной экономике в качестве такого регулятора выступают позволяющие достичь баланса производства и потребления рыночные цены.

Важнейшая предпосылка нормального функционирования рыночной экономики — уважение и соблюдение *прав собственности*. Под правом собственности понимается возможность людей свободно распоряжаться ресурсами, которыми они владеют. Например, горнорудная компания вряд ли начнет добычу руды, если не будет уверена, что получит прибыль от ее продажи. По этой причине в рыночной экономике огромную роль играют охраняющие право собственности законы. Уголовное право защищает нас от прямого посягательства на наше имущество, а гражданское — регулирует отношения между продавцом и покупателем.

Жители высокоразвитых стран в полном объеме пользуются всеми правами собственности, однако существуют немало государств, где их отсутствие является серьезной проблемой. Во многих странах плохо налажена система судопроизводства, часто встречаются случаи несоблюдения условий контрактов и безнаказанного мошенничества. Известны примеры, когда правительства не только не охраняли права собственников, но, напротив, беззастенчиво их нарушали. В некоторых странах для успешного ведения бизнеса необходимо давать крупные взятки высокопоставленным правительственным чиновникам. Коррупция препятствует нормальному функционированию рыночных механизмов, стимулированию внутренних сбережений и привлечению иностранных инвестиций.

Угрозу правам собственников создает и внутривнутриполитическая нестабильность, особенно там, где революции и государственные перевороты становятся обычным явлением. Если новое революционное правительство легко экспроприирует собственность частных компаний, как это нередко бывает при коммунистических переворотах, население утрачивает стимулы к сбережениям, инвестициям, открытию собственного дела. Поэтому даже угроза революционных потрясений препятствует росту уровня жизни.

Таким образом, экономическое процветание частично зависит и от сложившихся в государстве внутривластных условий. Страны с эффективной судебной системой, некоррупцированным правительством и устойчивым конституционным порядком всегда будут иметь более высокий уровень жизни, чем государства, в которых не соблюдаются законы, чиновники берут взятки и существует постоянная угроза путчей или революций.

Свободная торговля

Некоторые беднейшие страны пытались добиться более быстрого экономического роста с помощью *политики закрытых дверей*. Ее целью является повышение уровня жизни населения при одновременном сокращении деловых контактов с остальным миром, так как внутренние производители нередко нуждаются в мерах по защите от конкуренции иностранных товаров (глава 9). Подобные аргументы, отражающие слабость национальных производителей, наряду с общими настроениями недоверия к иностранцам нередко заставляют правительства экономически отсталых государств возводить высокие таможенные барьеры и вводить другие меры по ограничению торговли.

Однако сегодня большинство экономистов пришли к выводу, что более эффективной зарекомендовала себя *политика открытых дверей*, ориентированная на интеграцию слаборазвитых государств в мировое хозяйство. В главах 3 и 9 было показано, что международная торговля способствует повышению благосостояния населения. Торговля в некотором смысле — особый технологический процесс. Так, страна, экспортирующая пшеницу и импортирующая сталь, фактически изобретает новую технологию превращения одного товара в другой. Поэтому государства, устранившие ограничения на международную торговлю, создают у себя такие же предпосылки экономического роста, как и при внедрении новых технологий производства.

Негативные последствия политики закрытых дверей особенно очевидны, если принять во внимание небольшие размеры экономик слаборазвитых стран. Так, например, ВВП Аргентины приблизительно равен объему валового продукта Филадельфии. Представьте себе ситуацию, когда власти города запрещают его жителям торговать с остальным населением США. Лишенная возможности воспользоваться выгодами, получаемыми от торговли, Филадельфия была бы вынуждена производить не только потребительские товары, но и средства производства. Уровень жизни населения города немедленно бы упал и продолжал бы снижаться. Точно такая же картина наблюдалась и в Аргентине, проводившей на протяжении большей части XX в. экономическую политику закрытых дверей. С другой стороны, такие страны, как Южная Корея, Сингапур и Тайвань, ориентированные на свободную торговлю, достигли высоких показателей роста.

Объемы внешней торговли могут зависеть не только от политики государства, но и от его географического положения. Так, страны, имеющие выход к морю, развивают свою торговлю активнее, чем расположенные в глубине континента. Не случайно многие крупнейшие города мира, например Нью-Йорк, Сан-Франциско или Гонконг, расположены на берегах морей и океанов. Государства же, со всех сторон окруженные сушей, испытывают проблемы с уста-

Узелок на память

Томас Мальтус о росте населения

Томас Мальтус

Возможно вы слышали, как некто называет экономикс «мрачной наукой». Подобное определение она получила много лет тому назад благодаря теории, выдвинутой Томасом Робертом Мальтусом (1766–1834) – министром правительства Великобритании и одним из первых теоретиков экономики. В своей знаменитой книге «Опыт о законе народонаселения» Т. Мальтус сделал чрезвычайно мрачный прогноз относительно перспектив развития человечества. В частности, автор утверждал, что рост населения будет ограничивать возможности общества обеспечивать себя всем необходимым. В результате человечество окажется обреченным жить в нищете.



Логика Т. Мальтуса была довольно простой. Для начала он отмечал, что «продовольствие необходимо для существования человека» и что «плотские отношения между представителями разных полов являются неизбежными и будут сохраняться в их сегодняшнем виде». В результате он делал вывод о том, что «возможности людей к размножению намного выше возможностей природы обеспечить их продуктами питания». Согласно Т. Мальтусу, единственными препятствиями росту населения являются «нищета и несчастья». Попытки государственных или благотворительных организаций бороться с бедностью оказываются контрпродуктивными, поскольку они просто позволяют бедным иметь еще больше детей, что в еще большей степени ограничивает производственные возможности общества.

К счастью, этот мрачный прогноз Т. Мальтуса оказался ошибочным. Хотя население Земли выросло за последние два века в шесть раз, уровень жизни людей в среднем стал выше, чем раньше. Вследствие развития экономики такие явления, как массовый голод и хроническое недоедание, стали гораздо более редкими явлениями, чем во времена Т. Мальтуса. Случаи массового голода случаются и в наши дни, но обычно они являются следствием несправедливого распределения доходов или политической нестабильности, а не дефицита продовольствия.

В чем же заключалась ошибка Т. Мальтуса? Он не предполагал, что изобретательность людей будет расти быстрее, чем их численность. Новые идеи о производстве товаров и продуктов питания обеспечили настолько высокий уровень процветания, которого не могли предвидеть ни Т. Мальтус, ни кто-либо другой из его современников. Использование пестицидов, удобрений, современной техники и новых сортов сельскохозяйственных культур позволяет крестьянам обеспечивать продуктами питания все большее число людей. Воздействие технического прогресса на рост благосостояния компенсировало все негативные эффекты увеличения численности населения.

Сегодня многие экономисты утверждают, что рост населения, возможно, помог человечеству обеспечить более высокий уровень жизни. Ведь чем больше на свете людей, тем больше среди них ученых, изобретателей и инженеров, вносящих свой вклад в технический прогресс, обеспечивающий новые блага всем и каждому. Возможно, что рост народонаселения вместо того, чтобы стать, согласно Т. Мальтусу, причиной обнищания человечества, превратился в двигатель технического прогресса и источник экономического процветания.

новлением и поддержанием внешнеэкономических связей, и нередко именно по этой причине уровень жизни их населения является несколько более низким, чем у соседей.

Контроль над ростом населения

Показатели производительности труда и уровня жизни частично зависят от темпов прироста населения. Очевидно, что численность населения страны определяет и ее трудовые ресурсы. Неудивительно, что страны с большим населением, такие как США и Япония, имеют гораздо более высокий ВВП, чем Люксембург и Нидерланды. Однако сам по себе *уровень ВВП* не может служить объективным критерием экономического благополучия. Для определения уровня жизни гораздо важнее знать показатель *ВВП на душу населения*, то есть стоимость произведенных товаров и услуг, приходящихся на одного человека.

Как влияет на показатель среднедушевого ВВП прирост населения? Очевидно, что в сторону уменьшения, поскольку при увеличении числа работающих доля других факторов производства, приходящихся на одного человека, снижается. В частности, при быстром росте населения обеспечение каждого работающего большим количеством средств производства становится весьма проблематичным. Низкий показатель количества капитала, приходящегося на одного рабочего, определяет соответствующий уровень его производительности труда, а значит и низкий уровень ВВП на душу населения.

Проблема проявляется особенно ярко при анализе изменений человеческого капитала. Так, в странах с высокими темпами роста населения много детей школьного возраста, что создает значительные трудности для системы образования. Поэтому неудивительно, что в таких странах уровень знаний, получаемых в школах, весьма невысок.

Показатели скорости роста населения разных стран различны. Так, в высоко развитых государствах Западной Европы и в США в последние десятилетия население увеличивалось примерно на 1% в год; ожидается, что в будущем этот показатель будет снижаться. Напротив, во многих беднейших странах Африки население ежегодно растет на 3%. При сохранении таких темпов оно будет удваиваться каждые 23 года.

По общему мнению, снижение темпов роста населения развивающихся стран — один из путей повышения их уровня жизни. В некоторых государствах достижение этой цели осуществляется с помощью законов, регламентирующих число детей в семье. Например, в Китае супружеским парам разрешается иметь только одного ребенка, а нарушение этого правила грозит серьезным штрафом. В более либеральных странах подобная задача решается путем широкого внедрения средств контрацепции.

Наконец, еще один путь снижения рождаемости заключается в применении одного из *Десяти принципов экономики*, гласящего, что стимулы определяют поступки людей. Рождение ребенка, подобно любому поступку, сопряжено с издержками упущенных возможностей. Если альтернативные издержки высоки, люди стремятся к небольшим семьям. В частности, женщина, имеющая возможность получить образование и сделать карьеру, предпочтет иметь меньше детей, чем та, которая не видит для себя перспектив вне дома. Следовательно, политика, на-

Практикум**Снижение темпов роста производительности труда**

В период с 1959 по 1973 г. производительность труда как мера продукции, создаваемой американским бизнесом за один час рабочего времени, увеличивалась ежегодно на 3,2%. Однако с 1973 по 1998 г. ежегодный рост этого показателя составил только 1,3%. Неудивительно, что это отразилось на увеличении реальной зарплаты рабочих и доходов американских семей, а также породило чувство неуверенности в завтрашнем дне. Поскольку снижение темпов роста производительности труда на 1,9% в год происходило в течение 20 с лишним лет, его суммарный эффект оказался весьма заметным. Так, при сохранении прежних показателей доход современного среднего американца мог бы оказаться на 50% выше.

Замедление темпов экономического роста оказалось одной из самых острых проблем американской экономики. Многие ученые-экономисты пытались выяснить его причины и найти меры, позволяющие переломить неблагоприятную ситуацию. К сожалению, несмотря на многочисленные исследования, решение задачи не найдено.

Проведенный анализ ситуации позволил установить два важных момента. Во-первых, замедление темпов роста производительности труда — общемировая тенденция. Начиная с середины 1970-х гг. оно наблюдалось не только в США, но и в других промышленно развитых странах, включая Канаду, Францию, Германию, Италию, Японию и Великобританию. Хотя некоторые из этих стран сохранили более высокие темпы экономического роста, чем США, в каждой из них произошло снижение рассматриваемых показателей. Следовательно, для объяснения ситуации в Америке нам необходимо рассмотреть положение дел в мировой экономике.

Во-вторых, причины, вызывающие снижение темпов роста производительности труда, обусловлены факторами, не поддающимися простому измерению. Экономисты научились определять количество физического капитала, приходящегося на одного рабочего, и оценивать человеческий капитал путем подсчета времени, затраченного населением на образование. Однако, как оказалось, уменьшение темпов роста производительности труда не имеет очевидной связи с изменениями этих показателей.

Поэтому остается предположить, что причины рассматриваемого явления коренятся в состоянии современных технологий. Так поступают многие экономисты, которые ис-

правленная на фактическое обеспечение равенства полов, поможет слаборазвитым странам снизить темпы роста населения.

Научные исследования и разработки

Главная причина того, что уровень жизни современных американцев существенно выше, чем он был 100 лет тому назад, заключается в новых технологических знаниях. Телефон, транзистор, компьютер и двигатель внутреннего сгорания относятся к тем тысячам технических инноваций, которые неизмеримо расширили наши возможности производства товаров и услуг.

Хотя большинство изобретений делаются частными исследовательскими фирмами и талантливыми одиночками, в обществе всегда существует заинтересованность в стимулировании их усилий. В широком смысле знания представляют собой *общественное (публичное) благо*: открытие одного человека поступает в общую «копилку» знаний и становится доступным каждому. Поскольку прави-

ключают роль других факторов и приписывают падение темпов роста снижению творческой активности человека в создании новых идей для производства товаров и услуг. Однако поскольку совершенно непонятно, как производить оценку идей, данное объяснение трудно как принять, так и опровергнуть.

Все же справедливости ради надо заметить, что последние 25 лет нельзя назвать периодом замедления технического прогресса. Этот период был отмечен повсеместной компьютеризацией — настоящей технической революцией, затронувшей практически все сферы человеческой деятельности. Тем не менее по каким-то причинам это событие не стало причиной экономического ускорения. Как заметил известный экономист Роберт Солоу: «Компьютеры изменили в нашей жизни все, кроме показателя роста производительности труда».

Каковы же перспективы развития экономики? Согласно оптимистическому сценарию, компьютерная революция, как только мы осознаем ее преимущества и научимся их правильно использовать, придаст ей второе дыхание. Историки утверждают, что со времени открытия электричества прошло не одно десятилетие, прежде чем оно кардинально повлияло на увеличение роста производства и повышение уровня жизни, поскольку людям потребовалось время для осознания его возможностей и наилучших способов их использования. Поэтому не исключено, что результаты компьютерной революции проявятся лишь спустя какое-то время.

Более пессимистический сценарий основан на предположении, что после периода стремительного развития новых отраслей науки и новых технологий мы вновь вступим в эпоху замедления научно-технического прогресса, снижения темпов роста производительности труда и доходов. В пользу такого вывода говорят и данные долгосрочных наблюдений за развитием мировой экономики. На рис. 12.2 отображены средние темпы роста реального ВВП на душу населения промышленно развитых стран начиная с 1870 г. Очевидное снижение этого показателя наблюдалось в течение двух десятилетий после 1970 г. — с 3,7% до 2,2%. Однако на фоне общей картины развития аномальным выглядит не это снижение, а быстрый рост экономики в 1950–1960-е гг. Возможно, что два десятилетия после окончания Второй мировой войны стали временем необычайно быстрого технического прогресса, а последующее его возвращение к нормальным темпам развития обусловило замедление экономического роста.

тельство в силу своих обязательств по обеспечению общественного благополучия занимается вопросами обороны, оно поощряет исследования и открытия в области новых технологий.

Правительство США в течение долгого времени играло важную роль в создании и распространении технических знаний. Еще 100 лет тому назад оно финансировало исследования в области сельского хозяйства и обучало фермеров эффективному использованию земель. В последние десятилетия правительство оказывало огромную поддержку Национальному управлению по авионавтике и исследованию космического пространства (NASA), в результате чего Америка занимает ведущее место среди производителей авиационной и космической техники. Правительство поощряет развитие науки с помощью системы грантов, распределяемых Национальным фондом науки и Национальным институтом здоровья, а также путем предоставления налоговых льгот фирмам, участвующим в передовых разработках.

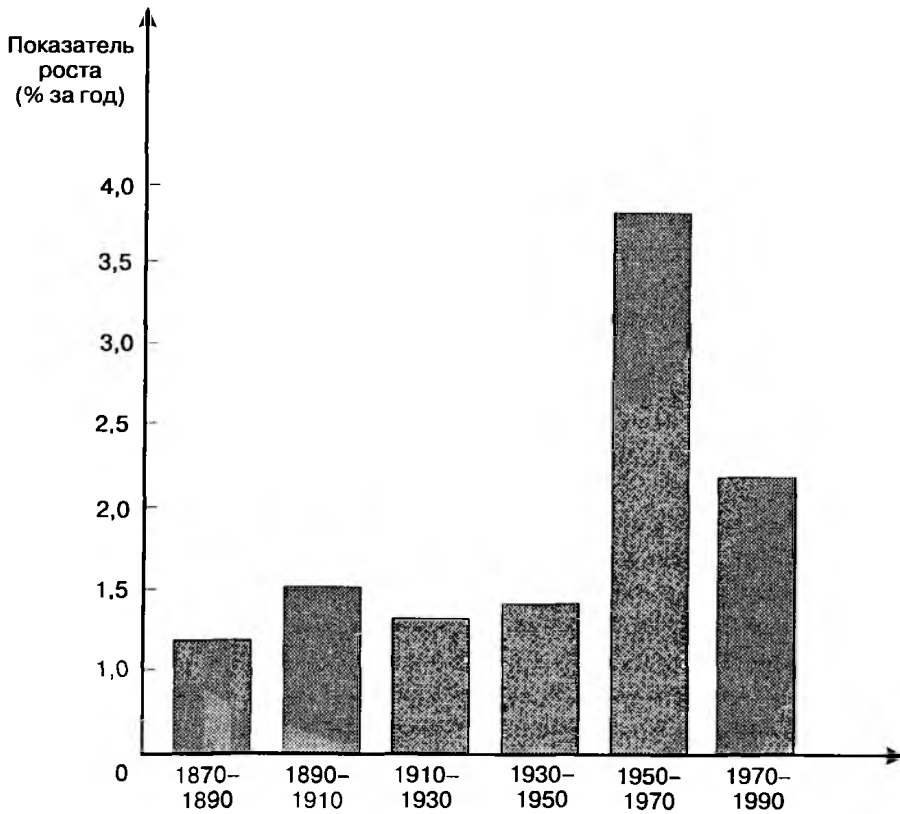


Рис. 12.2

Другое направление поддержки изобретательской деятельности — охрана и совершенствование патентной системы. Например, если отдельный изобретатель или фирма создают новый продукт, который оказывается действительно оригинальным, государство предоставляет им возможность получения патента. Производитель запатентованной продукции обладает исключительным правом на ее изготовление в течение ряда лет. По сути дела патент предоставляет изобретателю права собственности на его открытие, позволяя извлекать личный доход из ставшей общественным достоянием идеи. Подобным образом патентная система создает материальный стимул для развития творческой мысли.

Проверьте себя. Назовите три направления экономической политики государства, которые могут привести к подъему уровня жизни населения. Какие проблемы могут возникнуть при их реализации?

Заключение: значение долгосрочного экономического роста

В этой главе мы рассмотрели факторы, определяющие уровень жизни населения различных стран мира, и значение ориентированной на экономический рост политики государства. Большинство из сказанного в этой главе резюмирует один из

Десяти принципов экономикс: уровень жизни в стране зависит от способностей ее экономики производить товары и услуги. Государственные деятели, стремящиеся к подъему национального благосостояния, должны создавать условия для экономического роста, поощряя высокие темпы накопления факторов производства и гарантируя их наиболее эффективное использование.

Ученые придерживаются различных взглядов на роль государства в обеспечении экономического подъема. Однако все они сходятся на том, что его неотъемлемые функции — обеспечение прав собственности и поддержание политической стабильности. Более спорным выглядит вопрос о необходимости планирования и субсидирования отдельных, наиболее важных с точки зрения технического прогресса, отраслей промышленности. Тем не менее эти проблемы остаются важнейшими для современной экономики. От того, насколько успешно политики осознают детерминанты экономического роста, во многом зависит жизнь следующих поколений.

Выводы

- ◆ Экономическое благосостояние разных стран, определяемое уровнем их среднедушевого ВВП, заметно отличается друг от друга. Так, в самых богатых государствах средний доход на душу населения в десять с лишним раз выше, чем в самых бедных. Поскольку темпы роста реального ВВП отдельных стран могут стремительно изменяться, со временем в их экономическом положении происходят заметные изменения.
- ◆ Уровень жизни в стране зависит от способностей ее экономики производить товары и услуги. Производительность труда, в свою очередь, определяется количеством физического и человеческого капитала, природных ресурсов и технологических знаний, находящихся в распоряжении производителей.
- ◆ Государство стремится повысить темпы экономического роста, поощряя внутреннее сбережения и инвестиции, привлекая иностранных инвесторов, развивая систему образования, соблюдая права собственности и поддерживая политическую стабильность, контролируя рост населения и создавая благоприятные условия для научных исследований и разработки новых технологий.
- ◆ Накопление капитала сопровождается убыванием его доходности. Другими словами, чем большим капиталом обладает экономика, тем меньшей отдачей сопровождается его дальнейший прирост. Поэтому увеличение доли сбережений приводит в начальный период времени к ускоренному росту, который начинает замедляться по мере достижения экономикой более высокого уровня капитала, производительности труда и доходов. В силу этой закономерности отдача от вложений капитала особенно велика в слаборазвитых странах. Благодаря эффекту «быстрого старта» промышленный рост в таких государствах идет особенно высокими темпами.

Основные понятия

Производительность труда	Физический капитал	Человеческий капитал
Природные ресурсы	Технологические знания	Убывающая доходность
Эффект «быстрого старта»		

Новости

Рецепт решения экономических проблем Африки

Известный ученый-экономист Джеффри Сакс работал консультантом правительств ряда государств, ищущих пути реформирования национальных экономик и выхода на траекторию роста. За последнее десятилетие он оказывал помощь таким странам, как Боливия, Польша и Россия. Дж. Сакс постоянно критикует деятельность Мирового банка и Международного валютного фонда, организаций, предоставляющих деньги и консультационные услуги развивающимся странам. В приведенной статье рассматриваются пути выхода африканских стран из состояния перманентной бедности.

Экономический рост африканских стран вполне реален

Джеффри Сакс

В одной старой притче рассказывается о крестьянине, у которого сталидохнуть куры. Бедный крестьянин, не зная как ему справиться с напастью, обратился за советом к священнику и получил ответ: «Молись Богу». Крестьянин последовал совету, но куры продолжалидохнуть. Тогда священник предложил, чтобы в курятнике постоянно играла музыка, но кур оставалось все меньше. Подумав еще, священнослужитель посоветовал крестьянину переокрасить курятник. Когда не осталось ни одной курицы, священник с негодованием воскликнул: «Неблагодарный! Я ведь дал тебе столько хороших советов!»

Похожая ситуация сложилась в мире после распада колониальной системы. Молодые африканские государства с надеждой поглядывали в сторону стран-доноров (обычно прежних метрополий) и на международные финансовые организации, ожидая от них рецептов экономического роста. Однако катастрофический рост внешней задолженности поставил их на грань банкротства, дав новый виток бесконечному процессу консультаций и встреч с представителями Мирового банка и Международного валютного фонда (МВФ).

Вслед за священником из притчи так и хочется воскликнуть: «Неблагодарные! Столько хороших советов и никаких результатов!» Действительно, за период 1978–1987 гг. ВВП на душу населения в Африке сократился на 0,7 и на 0,6% в следующие 7 лет. Небольшой рост в 0,6% был достигнут в 1995 г., но он оказался гораздо ниже достижений развивающихся стран, расположенных на других континентах.

Никто не рискнул бы возлагать ответственность за эти неутешительные результаты на Мировой банк и МВФ, если бы в Африке отсутствовали предпосылки подъема, наблюдаемого в других странах, или причины ее затянувшегося экономического неблагополучия представляли бы собой неразрешимую загадку. Однако статистические данные указывают на то, что низкие показатели роста могут быть объяснены, если мы проанализируем ряд экономических факторов, некоторые из которых подвержены влиянию политических решений.

К ним относятся:

- ◆ уровень доходов населения, рост которого происходит в бедных странах быстрее, чем в богатых;
- ◆ рыночные преобразования экономики, включая снятие ограничений во внешней торговле, либерализацию внутреннего рынка, развитие процессов приватизации государственной собственности, защиту прав частной собственности, снижение предельных ставок налогов;
- ◆ скорость роста сбережений населения, которая, в свою очередь, зависит от темпов изменения государственных сбережений;
- ◆ географическая и отраслевая структура экономики.

Изучение этих факторов позволяет объяснить причины затянувшегося отставания африканских стран. В то время как в условиях низких доходов населения их рост, в силу эффекта «быстрого старта», должен быть весьма существенным, ситуация складывается с точностью до наоборот, что во многом объясняется наличием высоких таможенных барьеров, невыносимых ставок налогов, низким уровнем внутренних сбережений и неблагоприятными природно-географическими условиями (в частности, отсутствием у 15 из 53 стран выхода к морю).

Но если отдельные аспекты внутренней политики африканских государств тормозят экономическое развитие, почему же они продолжают существовать? Исторические предпосылки антирыночной ориентации многих государств достаточно очевидны. После более чем векового периода колониального гнета освободившиеся государства относятся к свободной торговле и к иностранному капиталу как к угрозе национальному суверенитету. Подобно Сукарно в Индонезии, Дж. Неру в Индии и Х. Перону в Аргентине, они придерживаются принципов «экономической независимости» и «руководящей роли государства», включая правительственный контроль над многими отраслями промышленности. В результате большинство африканских стран добровольно оказались в условиях экономической изоляции.

Еще в 1755 г. Адам Смит высказал широко известную мысль о том, что «для перехода государства из состояния дремучего варварства к высшим ступеням развития требуется не так уж много условий помимо внутреннего мира, необременительных налогов и соблюдения законности». Посмотрим, как обстоит дело с выполнением этих условий в Африке.

Конечно, обеспечить мир совсем непросто, однако сегодня условия для его установления являются более благоприятными, чем они представляются в сообщениях прессы. Несколько крупномасштабных конфликтов, опустошавших континент, удалось погасить, остальные близки к завершению. Решение проблем Либерии, Руанды и Сомали было бы найдено быстрее, если бы Запад оказал поддержку миротворческим усилиям других африканских государств.

В «необременительных налогах» также заинтересованы МВФ и Мировой банк. Однако в этом вопросе поведение МВФ выглядит преступно небрежным, если не незаконным. Все африканские государства нуждаются в реформировании налоговой системы, поскольку разумное налогообложение — важнейшее условие развития международной торговли, а ее рост во многом зависит от успехов интеграции в международное экономическое сообщество. Африка легко покончит с добровольной самоизоляцией от мировых рынков, если уменьшит таможенные тарифы и экспортные пошлины на сельскохозяйственную продукцию. Налоги с доходов корпораций также должны быть снижены с текущих 40 до 20–30%, как в быстро развивающихся странах Азии.

Знание высказывания Адама Смита о важности соблюдения законности не приводит к автоматическому ее укреплению. Ключевой момент усиления власти закона — либерализация рынка. Свободная торговля, конвертируемость валюты и укрепление позиций частного бизнеса в значительной мере выбивают почву из-под ног коррумпированного чиновничества и позволяют правительству сконцентрировать усилия на вопросах государственного строительства, стабилизации курса национальной валюты, укрепления правосудия, развития общественного здравоохранения и образования.

Но все это будет возможно только в том случае, если правительству удастся свести государственные расходы к необходимому минимуму. Азиатские страны показали пример того, что расходы могут быть ограничены 20% ВВП (в Китае этот показатель составляет 13%). Расходы на образование в них составляют примерно 5% ВВП, на здравоохранение — 3%, на работу госаппарата — 2%, на содержание армии и полиции — 3% ВВП. Государственные инвестиции могут достигать уровня 5% ВВП при условии, что частный сектор возьмет на себя финансирование развития системы телекоммуникаций, портовых сооружений и объектов энергетики.

Подобная схема бюджета исключает многие виды государственных расходов. В частности, социальная сфера финансируется в ней лишь по двум статьям — образования и здравоохранения (хотя, на мой взгляд, доля каждой из них должна быть увеличена до 8% ВВП). Отменяются все субсидии частным фирмам и посредническим организациям, а также дотации на питание и оплату жилья для городских рабочих. Но что особенно важно, в этом бюджете не заложена оплата процентов по иностранным займам. Такой подход необходим, поскольку большинство африканских стран неплатежеспособны и для создания благоприятных стартовых условий экономического роста наряду с внутренними реформами необходимо снижение их внешних долговых обязательств.

Источник: «Economist», June 29, 1996.

Задания для самостоятельной работы

1. Многие государства, включая США, импортируют большое количество товаров и услуг. Однако в этой главе утверждается, что страна может добиться повышения уровня жизни населения только при увеличении производства товаров и услуг. Как согласуются эти два факта?
2. Составьте список капитальных затрат, необходимых для выпуска следующих товаров и предоставления услуг:
 - а. Автомобиля.
 - б. Получения высшего образования.
 - в. Путешествия на самолете.
 - г. Овощей и фруктов.
3. Средний доход на душу населения в США примерно в восемь раз выше, чем сто лет тому назад. Подобный рост за тот же период наблюдался и во многих других странах. Какие характерные особенности отличают ваш сегодняшний уровень жизни от уровня жизни ваших предков в XIX в.?
4. В этой главе упоминалось об относительном снижении количества занятого в сельском хозяйстве населения. Попробуйте назвать другой сектор экономики, где в последние годы наблюдалось подобное явление. Является ли относительное снижение занятости в нем свидетельством успехов общества в целом?
5. Представьте, что общество выбрало курс на сокращение потребления и рост инвестиций.
 - а. Как это повлияет на показатели роста экономики?
 - б. Какие группы населения выиграют от такого развития событий? Какие пострадают?
6. Каждому обществу приходится определять доли ресурсов, направляемые на потребление и на инвестиции. Эти решения могут затрагивать как личные расходы, так и государственные.
 - а. Приведите примеры личных расходов, направляемых на потребление и на инвестиции.
 - б. Приведите примеры государственных расходов, направляемых на потребление и на инвестиции.
7. В чем заключаются издержки упущенных возможностей промышленных инвестиций? Может ли возникнуть избыток инвестиций в капитал? В чем выражаются альтернативные издержки инвестиций в человеческий капитал? Может ли в стране возникнуть избыток последних? Дайте свои объяснения.
8. Представьте, что автомобильная компания со стопроцентным американским капиталом открывает новый завод в Тольятти.
 - а. К какому типу относится подобное инвестирование?
 - б. Как скажутся эти инвестиции на ВВП и ВНП России?
9. В 1980-е гг. японские фирмы вложили значительные средства в экономику США в виде прямых и портфельных инвестиций (к неудовольствию многих американцев).

- а. В чем заключались выгоды иностранных инвестиций для экономики США?
 - б. В чем состояли выгода американцев от японских инвестиций?
10. В 1992 г. в средних школах стран Южной Азии на каждые 100 юношей приходилось только 56 девушек. Объясните, как увеличение возможностей получения образования женщинами может повлиять на ускорение экономического роста этих стран.
11. Результаты исследований указывают на наличие положительной корреляции между политической стабильностью в государстве и ростом его экономики.
- а. Каким образом политическая стабильность может способствовать устойчивому экономическому росту?
 - б. За счет чего устойчивый экономический рост может способствовать укреплению политической стабильности?

Глава 13

СБЕРЕЖЕНИЯ, ИНВЕСТИЦИИ И ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА

В ЭТОЙ ГЛАВЕ ВЫ:

- ◆ Узнаете о некоторых важнейших финансовых институтах американской экономики.
- ◆ Рассмотрите взаимосвязи между состоянием финансовой системы и основными макроэкономическими показателями.
- ◆ Познакомитесь с моделью спроса и предложения заемных средств на финансовых рынках.
- ◆ Научитесь использовать модель спроса и предложения заемных средств для анализа различных вариантов экономической политики государства.
- ◆ Познакомитесь с влиянием дефицита государственного бюджета на состояние экономики.

Представьте себе, что вы только что закончили экономический колледж и решили открыть собственное дело — фирму, специализирующуюся на экономическом прогнозировании. Прежде чем она начнет приносить доход, вы должны будете найти средства на организацию бизнеса. Вам придется приобрести компьютеры для проведения расчетов, столы, стулья и шкафы в офис. Каждый из этих предметов — капитал, который будет использоваться фирмой для предоставления услуг своим клиентам.

Но откуда взять средства на покупку капитальных благ? Возможно, вам удастся профинансировать закупки из своих прошлых сбережений. Но вероятнее всего, вы, как и большинство предпринимателей, не обладаете достаточными личными средствами для открытия бизнеса и займетесь поиском других их источников.

Вы, к примеру, можете получить ссуду в банке или одолжить деньги у друзей или родственников. Но в этом случае вам придется пообещать вернуть к определенному сроку не только одолженную сумму, но и определенный процент за ее использование. Возможно, вам удастся убедить кого-нибудь предоставить вам необходимую сумму в обмен на долю от будущей прибыли, сколь большой или малой она бы ни оказалась. Однако в любом случае финансирование приобретения компьютеров и офисной мебели будет производиться не из ваших личных сбережений.

Финансовая система представляет собой совокупность экономических институтов, помогающих направить ресурсы лиц, желающих сделать сбережения, к тем,

кто нуждается в заемных средствах в форме инвестиций. Как отмечалось в предыдущей главе, сбережения и инвестиции — основные факторы, создающие предпосылки экономического роста. Когда в экономике страны увеличивается направляемая на сбережения доля ВВП, объем промышленных инвестиций возрастает, а более высокий промышленный потенциал обуславливает повышение производительности труда и уровня жизни населения. Однако в главе 12 мы не рассматривали механизм координации процессов сбережений и инвестирования. Нам известно, что у некоторых индивидов время от времени появляется желание отложить часть доходов на будущее, а у других — занять определенную сумму на открытие или расширение бизнеса. Но как они находят друг друга? Что служит гарантией того, что объем предложения направляемых на сбережения денежных средств уравнивается спросом на них со стороны инвесторов?

Предлагаемая вашему вниманию глава посвящена знакомству с функционированием финансовой системы. Во-первых, мы рассмотрим различные образующие финансовую систему американской экономики институты. Во-вторых, мы обсудим взаимосвязь состояния финансовой системы и некоторых основных параметров макроэкономики (главным образом показателей сбережений и инвестиций). В-третьих, мы разработаем модель спроса и предложения заемных средств на финансовом рынке, в которой основным инструментом регулирования спроса и предложения выступает процентная ставка. Модель позволит исследовать влияние различных вариантов государственной экономической политики на изменение процентной ставки, а следовательно, и на распределение ограниченных финансовых ресурсов населения.

Финансовые институты американской экономики

В самом широком смысле финансовая система обеспечивает передвижение свободных средств от лиц, желающих сделать сбережения (индивидов, которые тратят меньше, чем зарабатывают), к заемщикам (людям, которые расходуют больше денег, чем им удается заработать). Причины сбережений различны. К примеру, индивид желает, чтобы его ребенок имел возможность окончить колледж, или решил отложить некую сумму на «черный день». Мотивы, по которым заемщикам необходимы ссуды, также весьма разнообразны — от покупки нового дома до открытия собственного дела. Лица, делающие сбережения, предоставляют свои средства финансовым институтам с расчетом получить их через определенный срок вместе с процентным доходом. Заемщики, в свою очередь, берут деньги с условием возврата к определенному сроку суммы основного долга и процента в виде платы за ее использование.

Финансовая система состоит из различных институтов, помогающих удовлетворению взаимных интересов лиц, делающих сбережения и нуждающихся в заемных средствах. Прежде чем приступить к анализу механизма ее функционирования, мы познакомимся с наиболее важными институтами финансовой системы, к которым относятся финансовые рынки и финансовые посредники.

Финансовые рынки

Под **финансовыми рынками** мы понимаем совокупность финансовых учреждений, позволяющих лицу, желающему сделать сбережения, предоставить свои ресурсы непосредственному заемщику на рынке облигаций и рынке акций.

Рынок облигаций. Когда корпорация *Intel*, ведущему производителю компьютерных микросхем, требуются средства для строительства нового завода, она может получить их непосредственно у населения. Для этого ей следует выпустить **облигации** — ценные бумаги, удостоверяющие задолженность заемщика перед ее держателем и определяющие параметры его обязательств: дату возврата заемных средств, или *дату погашения*, и показатель периодически выплачиваемого процентного дохода. В нашем примере покупатель облигации предоставляет свои средства корпорации *Intel* в обмен на обещание процентного дохода и возврата кредитору стоимости облигации (называемой *основной суммой долга*). Владелец облигации может держать ее у себя до даты погашения или продать ее до наступления этого срока любому желающему.

На американских финансовых рынках обращается огромное количество самых разных облигаций. Когда крупная корпорация, федеральное правительство или власти отдельного штата нуждаются в средствах для строительства нового завода, покупки нового реактивного истребителя или открытия новой школы, они выпускают облигации. Если вы пролистаете «*The Wall Street Journal*» или экономический раздел любой газеты, вы обнаружите там перечень облигаций с указанием их рыночной цены и выплачиваемого процента. Все они заметно отличаются друг от друга по своим параметрам, однако прежде всего следует обратить внимание на три основных показателя.

Первый — *срок обращения* — продолжительность временного отрезка между датами выпуска и погашения. Некоторые облигации имеют короткий срок обращения — всего в несколько месяцев, у других этот период является гораздо более длительным — до 30 лет. (А правительство Великобритании выпустило *бессрочные* облигации, по которым гарантируется неограниченная во времени выплата процентов, правда, без права на погашение основной суммы.) Величина процента зависит, в частности, от срока обращения ценной бумаги. Приобретение долгосрочных облигаций представляет собой более рискованное вложение денег, чем покупка краткосрочных долговых обязательств, поскольку их владельцу придется дольше ожидать выплаты основной суммы. Однако если владельцу долгосрочной облигации понадобится получить деньги раньше срока, он имеет право продать ее другому лицу с определенной скидкой. С целью компенсации повышенного риска инвестиций по долгосрочным облигациям обычно выплачивается более высокий процент, чем по краткосрочным.

Второй значимый параметр облигаций — *риски неплатежа*, или *кредитные риски*. Они связаны с вероятностью невыплаты обещанных процентов или невозврата основной суммы по причине банкротства заемщика. Поэтому облигации с повышенными рисками неплатежа имеют более высокий процентный доход. Поскольку правительство США считается абсолютно надежным заемщиком, по его обязательствам устанавливаются низкие проценты выплат. Напротив, многие финансово неустойчивые компании добывают необходимые средства путем выпуска так называемых «*бросовых*», «*мусорных*» облигаций, обещающих высокие доходы. При их покупке рекомендуется обращаться в частные агентства, проводящие оценки рисков неплатежей по различным ценным бумагам.

И наконец, третий важнейший параметр — *порядок налогообложения процентов по облигациям*. Как правило, он распространяется на доходы по большинству

облигаций, поэтому реальная прибыль их владельцев уменьшается на сумму налоговых выплат. Однако в США доходы по так называемым муниципальным облигациям (выпущенным местными властями) не облагаются налогом. По этой причине по муниципальным облигациям, как правило, устанавливается более низкий, чем по облигациям корпораций или федерального правительства, процент.

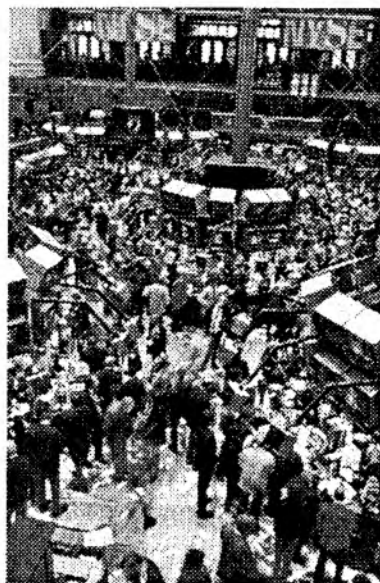
Рынок акций. Другой способ привлечения средств, необходимых корпорации *Intel* для строительства нового завода по выпуску полупроводниковой техники, — продажа акций. **Акция** свидетельствует о доле ее владельца в капитале фирмы и дает право на часть получаемой ею прибыли. Так, например, если при создании фирмы выпускается 1 000 000 акций, владелец каждой из них имеет право на 1/1 000 000 долю собственности компании.

Корпорации используют для привлечения инвестиций как выпуск акций, так и облигаций, однако сущность этих инструментов финансового рынка различна. Так, обладатель акций корпорации *Intel* является ее совладельцем, а обладатель облигаций — только кредитором. Если деятельность *Intel* окажется прибыльной, ее акционеры получают дополнительный доход, в то время как владельцы облигаций могут рассчитывать только на установленный заранее процент. Если компания обанкротится, ее имущество пойдет в первую очередь на оплату обязательств перед кредиторами и только после этого оставшаяся часть будет распределена между собственниками компании. Таким образом, вложение средств в акции по сравнению с покупкой облигаций является потенциально более доходным, но и более рискованным.

После того как корпорация разместит весь выпуск новых акций, дальнейшие операции с ними проводятся на фондовой бирже. От этих сделок, сопровождающихся переходом акций из одних рук в другие, компания не получает никакой прибыли. К важнейшим фондовым биржам США относятся Нью-Йоркская фондовая биржа, Американская фондовая биржа и Биржа автоматических котировок Национальной ассоциации фондовых дилеров (*NASDAQ*). Большинство стран мира имеют собственные фондовые биржи.

Биржевые цены акций определяются спросом и предложением. Поскольку владение акциями подразумевает участие в собственности фирмы, биржевой спрос на них (а значит, и их цены) отражает представления о прибыльности ее бизнес-деятельности. Если будущее компании выглядит безоблачным, спрос на акции и их цены растут. Если ожидается понижение прибылей фирмы или убытки, стоимость акций компании снижается.

Общее состояние цен на акции отслеживают различные биржевые индексы. *Биржевой индекс* исчисляется как средний уровень биржевых цен на акции группы компаний. Самый известный биржевой показатель — промышленный индекс Доу-Джонса, ведущий свою историю с 1896 г. В настоящее время



Торги акциями на Нью-Йоркской фондовой бирже

он рассчитывается на основе данных о биржевых ценах на акции 30 крупнейших американских корпораций, таких как *General Electric*, *General Motors*, *Coca-Cola*, *AT&T* и *IBM*. Также широко известен и индекс *SP 500*, определяемый агентством *Standard & Poor* на основе анализа цен на акции 500 ведущих компаний. Поскольку биржевые цены отражают ожидаемую прибыльность фирм, биржевой индекс можно рассматривать как показатель будущего состояния экономики.

Финансовые посредники

Финансовыми посредниками называются финансовые институты, при посредничестве которых средства, направленные на сбережения, попадают к заемщикам. В этом параграфе мы познакомимся с деятельностью двух наиболее важных с точки зрения экономики финансовых посредников — банков и взаимных (паевых) фондов.

Банки. Если владелец бакалейной лавки захочет расширить бизнес, ему, в отличие от корпорации *Intel*, вряд ли придется рассчитывать на получение средств путем выпуска и реализации акций и облигаций. Поэтому, скорее всего, он обратится за ссудой в банк.

Банки относятся к тем финансовым посредникам, деятельность которых хорошо известна многим людям. Основная их функция состоит в приеме средств от желающих сделать сбережения и предоставлении ссуд тем, кто в них нуждается. Банки выплачивают определенный процент за хранение денег на депозите и берут более высокий процент с заемщиков за пользование предоставленными ссудами. Из этой разницы и покрываются текущие расходы банка, и образуется прибыль его владельцев.

Однако банки играют в экономике еще одну важную роль: они облегчают оплату товаров и услуг, предоставляя клиентам возможность выписывать чеки в пределах суммы их банковского счета. Другими словами, банки помогают создать специальное платежное средство, которое при совершении сделок используется как *средство обмена*. Роль банка в предоставлении таких средств обмена заметно отличает его от других финансовых учреждений. Акции и облигации, подобно банковским депозитам, также являются *средством накопления денег*, однако доступ к ним не так быстр, прост и дешев, как выписывание чека. В этой главе мы не будем останавливаться на этой функции банков, но вернемся к ней в дальнейшем при знакомстве с системой денежного обращения.



Узелок на память

Как правильно читать биржевые сводки

В большинстве ежедневных американских газет публикуются таблицы, отражающие результаты последних биржевых торгов акциями тысяч компаний. Мы предлагаем вам свои пояснения, которые помогут лучше понять содержание этих таблиц.

Цена. Самая важная информация об акции — сведения о ее рыночной цене. В газетах обычно публикуются несколько видов цен. Так, например, «цена закрытия» отражает стоимость акции по итогам последней биржевой сделки предыдущего дня. В некоторых изданиях также приводятся данные о самой высокой и самой низкой цене за последний торговый день или по результатам текущего года.

Объем продаж. Большинство газет сообщают о количестве акций, проданных за последний день торгов. Этот показатель называется «дневным объемом продаж».

Дивиденды. Корпорации обычно выплачивают своим акционерам часть заработанной прибыли в форме дивидендов. (Оставшаяся часть прибыли, которая носит название «нераспределенной», используется на дополнительные инвестиции). Газеты часто сообщают о величине дивидендов, выплаченных по акциям за прошлый год. Иногда этот показатель приводится в виде процентного отношения выплаченной суммы к рыночной стоимости акции.

Отношение рыночной цены к прибыли компании в расчете на одну акцию (P/E). Прибыль корпорации определяется как разность дохода, полученного от реализации продукции и затрат на ее производство. Часть прибыли направляется на выплату дивидендов, часть — на новые инвестиции. Показатель P/E представляет собой отношение рыночной цены акции к прибыли компании за прошлый год в расчете на одну акцию. Средняя величина этого показателя обычно равна 15. Его более высокое значение указывает либо на рост стоимости акций компании вследствие ожидаемого роста прибылей, либо на их переоценку инвесторами. Если же показатель P/E меньше 15, это значит, что инвесторы ожидают снижения доходов компании или рынок недооценивает ее акции.

Почему газеты ежедневно печатают эту информацию? Она необходима для принятия решений о покупке или продаже акций. Однако некоторые профессиональные игроки придерживаются собственной стратегии и не реагируют на ежедневные колебания рынка, отражаемые в биржевых сводках

Максимальное и минимальное значения цен на акции за прошедший год	Название компании	Условное сокращенное название акций компании	Дивиденды за прошлый год	Отношение дивидендов к рыночной стоимости акции	Отношение цены акции к прибыли компании за прошлый год в расчете на одну акцию	Объем продаж предыдущего дня	Максимальная и минимальная цены акций по итогам торгового дня	Цена акций к моменту закрытия биржи	Изменение цен закрытия двух последних торговых дней
52 Weeks Hi Lo	Stock	Sym	Div	Yld %	PE	Vol 100s	Hi Lo	Close	Net Chg
263/16 237/16	CsiFni	TOPrS	2.09	8.6	...	59	241/4 2313/16	241/4	+1/16
127/8 67/8	Coastcast	PAR		...	17	171	113/8 107/8	113/8	+3/8
757/16 475/16	CocaCola	KO	.64	1.3	40	39384	51 493/4	51	+11/16
221/2 93/4	CCFemsa ADR	KOF	.12c	.9	...	2121	1313/16 127/8	133/4	+1/16

Взаимные фонды. **Взаимные (паевые) фонды** — учреждения, предлагающие свои акции населению и использующие полученные средства для покупки специально составленного набора (*портфеля*) различных типов акций, облигаций или и тех и других. Таким образом, владельцы акций взаимного фонда разделяют финансовую ответственность, связанную с рисками и преимуществами портфельного инвестирования: при падении стоимости портфеля они терпят убытки, а при ее росте — оказываются в выигрыше. Паевые фонды — еще один тип финансовых посредников, играющий исключительно важную роль в экономике США.

Главное преимущество взаимных фондов состоит в том, что они позволяют людям с небольшими сбережениями диверсифицировать накопления. В соответствии с основным правилом покупателей акций и облигаций «класть все яйца в одну корзину» слишком опасно. В самом деле, биржевая стоимость акций отдельной фирмы подвержена влиянию многих случайных факторов, и потому, вкладывая в их покупку все свои средства, вы подвергаете сбережения значительному риску. Напротив, те, кто приобретают ценные бумаги различных фирм, рискуют гораздо меньше, так как их возможные потери, связанные с неудачами отдельной компании, минимальны. Любой паевой фонд легко справляется с проблемой диверсификации инвестиций. Располагая всего несколькими сотнями долларов, инвестор, ставший его акционером, превращается в фактического совладельца или кредитора сотен фирм. За предоставление такой возможности компания, управляющая деятельностью взаимного фонда, взимает со своих инвесторов плату в размере от 0,5 до 2% годового прироста стоимости принадлежащих им акций фонда.

Второе преимущество взаимных фондов, о котором заявляют их управляющие, состоит в том, что они позволяют рядовым акционерам приобрести навыки профессионального финансового менеджмента. Менеджеры большинства паевых фондов уделяют пристальное внимание состоянию дел и перспективам развития предприятий, акции которых находятся в их портфеле, время от времени изменяют его состав, чтобы увеличить доходы акционеров фонда.

Однако специалисты в области финансов нередко весьма скептически относятся к этому аргументу. По их мнению, при любом числе экспертов, уделяющих внимание перспективам каждой компании, цены их акций отражают стоимость реальных активов предприятий. Взаимным фондам очень нелегко «перехитрить» рынок, покупая «хорошие» акции и избавляясь от «плохих». Не случайно паевые фонды, которые называют *индексными фондами*, то есть покупающие все акции, определяющие расчетный фондовый индекс, в среднем более эффективны, чем их коллеги, придерживающиеся активных форм финансового менеджмента. Это объясняется тем, что индексные фонды имеют меньшие издержки, так как они достаточно редко покупают и продают акции. Кроме того, им не приходится оплачивать дорогостоящие услуги финансовых менеджеров.

И в заключение

В американской экономике функционируют различные финансовые институты. Помимо рынков акций и облигаций, банков и взаимных фондов существуют также пенсионные фонды, кредитные союзы, страховые компании и обыкновенные ростовщики. Все эти структуры заметно отличаются друг от друга. Однако при

анализе макроэкономической роли финансовой системы следует обращать больше внимания на их сходство, так как все финансовые институты призваны служить одной и той же цели — направлять ресурсы от кредиторов к заемщикам.

|| Проверьте себя. Что такое акции? Что такое облигации? Что между ними общего? В чем заключаются различия?

Сбережения и инвестиции в системе национальных счетов

Понимание событий, происходящих в финансовой системе, крайне важно для осмысления развития экономики в целом. Как мы отмечали, ее основные структуры — рынки акций и облигаций, банки и взаимные фонды играют роль регуляторов денежных потоков сбережений и инвестиций. В предыдущей главе мы установили, что сбережения и инвестиции — основные факторы долгосрочного роста ВВП и уровня жизни населения. Поэтому с точки зрения макроэкономики понимание механизма функционирования финансовых рынков и их воздействия на различные события и политические решения имеем чрезвычайно важное значение.

В этом разделе книги в качестве отправной точки для анализа финансовых рынков мы выберем знакомство с определяющими их активностью ключевыми макроэкономическими переменными. Наше внимание будет сосредоточено не на функционировании финансовых рынков, а на количественной оценке их параметров, то есть на системе национальных счетов. *Счетоводство* необходимо как для правильного подсчета доходов и расходов отдельного человека, так и для определения доходов и расходов целого государства. Например, система национальных счетов предполагает исчисление ВВП и многих других экономических показателей.

Правила национального счетоводства основаны на использовании нескольких важных *тождеств*, то есть уравнений, справедливых при любых значениях входящих в них переменных. Их полезно запомнить, поскольку они помогают понять взаимосвязь различных экономических параметров. Мы рассмотрим некоторые из тождеств, объясняющих макроэкономическую роль финансовых рынков.

Некоторые важнейшие тождества

Вспомним о том, что валовой внутренний продукт (ВВП) равен либо стоимости всех произведенных товаров и услуг, либо сумме расходов на их потребление. Размер ВВП (Y) определяется четырьмя основными составляющими: потреблением (C), инвестициями (I), государственными закупками (G) и чистым экспортом (NX). Математически это можно выразить следующим образом:

$$Y = C + I + G + NX.$$

Данное уравнение является тождеством, поскольку каждый доллар расходов ВВП в его левой части находит свое отражение в одной из четырех составляющих в его правой части.

В этой главе мы упростим анализ, предположив, что экономика, которую мы исследуем, является *закрытой*, то есть не взаимодействующей с другими экономика-

Новости

Бум на фондовых рынках в 1990-х гг.

В 1990-х гг. цены акций на американском фондовом рынке выросли почти в четыре раза. Авторы предлагаемой вашему вниманию статьи предпринимают попытку объяснить причины фондового бума. По их мнению, инвесторы соглашаются покупать акции компаний по более высокой стоимости, поскольку уверены в том, что риски владения ими относительно низки.

Не являются ли цены акций завышенными?

Джеймс Глассман и Кевин Хассет

За последние пять лет индекс Доу-Джонса вырос на 200%, и вот уже три года он держится на рекордно высоком уровне. Неудивительно, что многие обозреватели считают фондовый рынок «перегретым». Одна из самых распространенных мер оценки, отношение стоимости акции обеспечиваемому ею доходу (P/E), близка к самому высокому значению за всю историю рынка. Величина P/E для средней акции из этого индекса составляет 22,5, то есть при цене \$22,50 она может принести доход в \$1, или, другими словами, ее доходность для инвестора составляет всего 4,4% по сравнению с доходностью в 5,9%, обеспечиваемой долгосрочными государственными облигациями.

Однако Уоррен Баффет, президент корпорации *Berkshire Hathaway* и один из самых успешных крупнейших инвесторов нашего времени, заявил в своем письме, направленном акционерам компании 14 марта, о том, что «нет никаких оснований говорить о завышении цены акций», поскольку процентные ставки остаются низкими, и фирмы продолжают работать так же прибыльно, как и в последние годы. Его заявление подбодрило большинство инвесторов даже несмотря на то, что мистер Баффет не привел в нем никаких конкретных данных о состоянии рынка.

Однако У. Баффет прав — и мы имеем конкретные цифры и теории в поддержку его утверждений. Мы считаем, что опасения по поводу «перегретости» рынка основываются на достаточно серьезном и широко распространенном ошибочном представлении о таких понятиях, как доходность и рискованность акций. Мы не настолько глупы, чтобы пытаться предсказать краткосрочное поведение акций, но мы не прочь заявить в соответствии с нашими скромными предположениями относительно процентных ставок и уровней доходности о том, что текущие значения P/E не дают нам серьезных оснований для беспокойства — как не будут давать и значения, вдвое более высокие, чем нынешние.

Дело в том, что если вы имеете акции вместо облигаций, то сумма денег, которая со временем попадет в ваш карман, окажется более значительной. Почему же это произойдет? И акции и облигации обеспечивают через определенное время поступление их владельцам определенных потоков денежных средств. В случае облигаций схема расчетов выглядит достаточно просто: если вы покупаете за \$10 000 облигацию, приносящую 6% годовых, то вы будете получать по ней ежегодно по \$600. Для акций же арифметика оказывается более сложной. Предположим, что доход по акции составляет 2%, или \$2 на акцию стоимостью в \$100. Допустим, что у вас имеется 100 акций: тогда общая сумма дивидендных выплат составит \$200 — намного меньше дохода от облигаций.

ми. В частности, она не вовлечена в торговлю товарами и услугами с другими странами и не прибегает к международным операциям заимствования или кредитования. Разумеется, любая реальная экономика является *открытой*, то есть она обязательно взаимодействует с экономиками других государств. (Макроэкономический анализ открытой экономики мы проведем в последующих главах книги.) Тем не менее предположение о закрытости весьма полезно, поскольку позволяет сделать несколько важных выводов, применимых к экономике любого типа. Более того, это допущение правомерно и в отношении к мировой экономике в целом (поскольку межпланетная торговля товарами и услугами пока не получила широкого распространения).

Однако не спешите с выводами. Между акциями и облигациями имеются существенные различия. Со временем ваши прибыли могут увеличиться. Если одновременно с ростом прибыли компании дивиденды будут расти со скоростью 5% в год, то тогда через 30 лет дивидендные выплаты составят \$800, что будет на 30% выше дохода от облигаций. Одновременно обязательно вырастет и рыночная цена акций.

На этом простом примере мы можем увидеть, что акции — даже если их доходность растет со скоростью всего 5% в год — обеспечат в долгосрочной перспективе более высокий доход, чем облигации. За последние 70 лет акции приносили ежегодно на 4,8% дохода больше, чем долгосрочные облигации, и на 6,8% больше, чем казначейские векселя правительства США (в соответствии с расчетами чикагской исследовательской фирмы *Ibbotson Associates Inc*).

Но не является ли этот дополнительный доход, который экономисты называют «премией по акциям», обычным бонусом, устанавливаемым рынком для инвесторов за принятие дополнительного риска, связанного с тем, что доходы по акциям являются менее стабильными, чем доходы по облигациям? На этот вопрос мы можем задать встречный: «О каком дополнительном риске идет речь?»

В своей книге «Акции на долгосрочную перспективу» Джереми Сигел из Пенсильванского университета утверждает: «Общеизвестно, что в долгосрочном периоде доходы от акций превосходят доходы от облигаций. Но гораздо менее известно, что и риски акций в долгосрочном периоде оказываются меньшими, чем риски облигаций и даже казначейских векселей!» Мистер Сигел проанализировал каждый двадцатилетний промежуток владения ценными бумагами в период с 1802 по 1992 г. и обнаружил, что самая низкая средняя реальная доходность акций превышала среднерыночную доходность на 1,2%, а самая высокая — на 12,6%. В то же время для долгосрочных облигаций эти показатели составили соответственно минус 3,1 и плюс 8,8%, а для казначейских векселей — минус 3,0 и плюс 8,3%.

С учетом этих результатов может сложиться впечатление о полном отсутствии необходимости устанавливать для акций премии за риск и о том, что правильная оценка рынка акций будет такой, которая сможет уравнивать приведенную стоимость потоков денежных средств, обеспечиваемых акциями и облигациями в долгосрочном периоде. Представим себе рынок, на котором обращаются два вида активов, один из которых обеспечивает равномерное поступление в течение 30 лет суммарного дохода в \$1000, а другой — поступление того же суммарного дохода, но на неравномерной основе. Полагая, что ваши инвестиции являются долгосрочными, вы будете оценивать их доходность примерно одинаково.

Позвольте теперь выдвинуть гипотезу относительно причин высокой доходности рынка акций в последние несколько лет: поскольку паевые фонды активно заявляли о снижении рисков в долгосрочной перспективе, то премии за риск, требуемые акционерами, также постепенно уменьшались. Поскольку данные Дж. Сигела говорят о том, что действительная премия за риск может быть равной нулю, то это снижение — и соответствующая тенденция повышения стоимости акций — может продолжиться. В современных условиях мы можем инвестировать средства в акции и утверждать, что оракулы, вещающие о «перегретости» рынка, делают большую ошибку.

Источник: «The Wall Street Journal», Monday, March 30, 1998, p. 18.

Так как закрытая экономика не участвует в международной торговле, показатели ее экспорта и импорта равны нулю. Следовательно, будет равна нулю и составляющая чистого экспорта в нашем исходном уравнении, которое примет следующий вид:

$$Y = C + I + G.$$

Таким образом, в закрытой экономике ВВП равен сумме потребления, инвестиций и государственных закупок.

Чтобы нагляднее представить, что это уравнение может сказать нам о роли и месте финансовых рынков, вычтем C и G из его правой и левой части. Мы получим:

$$Y - C - G = I.$$

Левая часть уравнения ($Y - C - G$) представляет собой доход экономики за вычетом объемов потребления и государственных закупок. Эта величина называется *национальными сбережениями*, или просто *сбережениями*, и обозначается как S . Заменяя $Y - C - G$ на S , мы получим следующее выражение:

$$S = I,$$

из чего следует, что сбережения равны инвестициям.

Для лучшего понимания смысла определения национальных сбережений проведем несложные математические преобразования. Пусть T обозначает разность сумм, которые государство взимает с домовладельцев в виде налогов и которые оно выплачивает домашним хозяйствам в виде трансфертных платежей (пенсии и другие социальные пособия). Тогда национальные сбережения математически можно представить либо как

$$S = Y - C - G,$$

либо как

$$S = (Y - T - C) + (T - G).$$

Хотя оба эти выражения тождественны друг другу (поскольку во втором из них T присутствует с разными знаками), они подразумевают разный подход к определению национальных сбережений. В частности, второе уравнение разделяет национальные сбережения на две составляющие: частные ($Y - T - C$) и общественные (публичные) сбережения ($T - G$).

Рассмотрим каждую составляющую подробнее. **Частные сбережения** представляют собой доход домашних хозяйств за вычетом налогов и расходов на потребление. **Общественные (публичные) сбережения** равны разности доходов государства, полученных в виде собранных налогов, и его расходов. Если T превышает G , имеет место **бюджетный избыток**, то есть доходы правительства превышают его расходы. Превышение T над G отражает уровень публичных сбережений. Если же государство расходует больше средств, чем ему удастся собрать в виде налогов (как происходит в последние годы в США), правомерно говорить о **дефиците бюджета**. В этом случае величина публичных сбережений имеет знак «минус».

Как полученные уравнения связаны с ситуацией на финансовых рынках? Выражение $S = I$ отражает важный факт: *для экономики в целом сбережения должны быть равны инвестициям*. Но одновременно оно ставит и серьезные вопросы. Каков механизм поддержания этого равновесия? Что регулирует заинтересованность в сбережениях одних людей и в инвестициях — других? Ответы на эти вопросы содержатся в принципах функционирования финансовой системы. Дело в том, что рынок акций и облигаций, банки, взаимные фонды и другие ее структуры определяют значение правой и левой частей выражения $S = I$, другими словами, они формируют национальные сбережения и направляют их на национальные инвестиции.

Смысл понятий «сбережения» и «инвестиции»

Многие люди путают понятия «сбережения» и «инвестиции» или считают их равнозначными. Однако специалисты по макроэкономике, занимающиеся проблемами национального счетоводства, ясно понимают их различия и подходят к их использованию крайне осторожно.

Рассмотрим простой пример. Предположим, что Ларри зарабатывает больше, чем тратит, а неиспользованные средства помещает на банковский счет или покупает на них акции или облигации компаний. Поскольку доходы Ларри превышают его потребление, это способствует росту национальных сбережений. Действия Ларри можно было бы назвать инвестированием, однако в макроэкономике они трактуются как сбережения.

На языке макроэкономики под инвестированием понимается покупка новых средств производства, таких как промышленное оборудование и здания. Когда Моу берет в банке ссуду для постройки нового дома, он увеличивает национальные инвестиции. Аналогичным образом, когда *Curly Corporation* размещает на рынке свои акции и на вырученные средства строит новый завод, объем национальных инвестиций также возрастает.

Хотя тождество $S = I$ указывает на то, что в экономике в целом сумма инвестиций равна сумме сбережений, это вовсе не означает, что подобное условие всегда справедливо для каждого домашнего хозяйства или фирмы. Сбережения Ларри могут быть больше, чем его инвестиции, и это позволит ему поместить излишки

The screenshot shows the Charles Schwab website interface. At the top, there is a navigation menu with links: "Log in", "Open an Account", "Home", "My Schwab", and "Contact Us". Below this is the Charles Schwab logo and a banner for "Open a book from Amazon.com". The main navigation bar includes: "Getting Started", "Planning", "Accounts & Services", "Investments", "Mutual Funds", and "Quotes & Research".

The main content area is divided into several sections:

- Schwab Customers:** "Click Login above to trade and view account information."
- Lended Time Offer:** "Open a Schwab account online and get a \$25 Amazon.com gift certificate. Go!"
- Trade with Velocity:** "New trading software for active investors from Schwab Signature Services."
- Free trial membership:** "Go!"
- Additional Info:**
 - International Sites
 - Website Info
 - Get Opportunities
 - Exchange-traded Assets
 - Yield Info
- Welcome to investing made easy:**
 - See what we offer
 - Customer Center Direct
 - 24/7 Online Accounts
 - Customized News Alerts & Alerts
- Investor Satisfaction:** "J.D. Power and Associates ranks Schwab highest in investor satisfaction with online trading. Read More"
- Let Us Help You With...:** "Retirement Planning" (dropdown menu)
- Latest from Schwab:**
 - Read articles to help you invest
 - Get Schwab.com Savvy Alerts & Webinars
 - The Schwab Fund for Charitable Giving
 - Learn about Defined Portfolios
 - Try the Stock Analyzer
- Live Events:** "Indicate interest and/or your investing questions in the poll at the event." "Go!"
- Free Quotes & Charts:** "Enter Symbol: [input] [Go]"
- Market Snapshot:** "Click Chart to update" "View [input] [Go]"
- Dow Jones Industrial Average:** A line chart showing the index value over time.
- Market Summary:**
 - ▼ DJIA 11,232.17 -125.34
 - ▼ NASDAQ 4,060.57 -70.54
 - ▼ S&P 500 1,403.90 -21.02
- Market Summary & Daily Audio Newscasts:** "Go!"

Вы используете часть своего дохода для приобретения акций? Большинство называет это инвестициями. А макроэкономисты — сбережениями

денег на банковский депозит. Сбережения Моу могут быть меньше, чем его инвестиции, и он будет вынужден занять недостающую сумму в банке. Таким образом, банки и другие финансовые учреждения используют эти ситуации, превращая сбережения одних людей в инвестиции других субъектов экономики.

|| **Проверьте себя.** Дайте определение частных сбережений, общественных (публичных) сбережений, национальных сбережений и инвестиций. Как они связаны между собой?

Рынок заемных средств

Познакомившись с важнейшими финансовыми учреждениями и их макроэкономической ролью, мы можем перейти к построению модели финансовых рынков. Наша цель — объяснение роли финансовых рынков в регулировании движения средств, направляемых на сбережения и инвестиции, и анализ влияния различных типов экономической политики государства на процессы сбережения и инвестирования.

Для упрощения реальной ситуации представим, что в экономике существует только один финансовый рынок — **рынок заемных средств**. На него поступают все средства, идущие на сбережения, и на нем же все заемщики получают ссуды



«Уф! Эти проклятые процентные ставки опять выросли!»

на инвестирование. На этом рынке существует единая ставка процента по вкладам и по ссудам.

Разумеется, предположение о единственном финансовом рынке заведомо неверно, так как в реальной экономике функционируют различные финансовые учреждения. Однако искусство построения экономической модели состоит в упрощении мира ради его объяснения (глава 2). Для достижения этой цели мы и идем на подобный шаг.

Спрос и предложение на рынке заемных средств

Рынок заемных средств, как и любой другой рынок, регулируется спросом и предложением. Для того чтобы понять, как функционирует рынок заемных средств, рассмотрим прежде всего источники спроса и предложения.

Предложение заемных средств исходит от людей, имеющих избыточные финансовые ресурсы и готовых одолжить их нуждающимся в деньгах на определенных условиях: либо напрямую, как бывает при покупке облигации какой-либо компании, или через посредника, как, например, при открытии счета в банке, который, в свою очередь, выдает ссуды из аккумулированных взносов клиентов-вкладчиков. В обоих случаях сбережения служат источником предложения ресурсов рынка заемных средств.

Спрос на заемные средства создается домашними хозяйствами и фирмами, которым необходимы ссуды для инвестиций. Спрос определяется потребностями семей в ипотечных кредитах для покупки нового жилья и заинтересованностью фирм в получении ссуд для приобретения нового оборудования и строительства производственных помещений. В обоих случаях инвестиции — источник спроса на заемные средства.

Процентная ставка отражает либо плату за пользование кредитом, либо доход заимодавца. Поскольку высокая ставка процента приводит к удорожанию ссуды, это, в свою очередь, определяет снижение спроса на заемные средства. Одновременно высокая ставка процента делает более привлекательными сбережения, что вызывает рост их предложения. Другими словами, кривая спроса имеет отрицательный наклон (убывает), а кривая предложения — положительный (возрастает).

На рис. 13.1 представлена процентная ставка, уравнивающая спрос и предложение заемных средств. В нашем примере она равна 5%, а объем заемных средств составляет \$ 1200 млрд. Если бы процентная ставка оказалась ниже равновесного уровня, объем спроса на заемные средства превысил бы величину предложения, в результате чего для расширения предложения потребовалось бы увеличение процентной ставки. Напротив, если бы ставка процента оказалась выше уровня равновесия, объем спроса был бы меньше величины предложения, поэтому для привлечения заемщиков пришлось бы пойти на ее снижение.

Вспомните, что экономисты различают реальную и номинальную процентные ставки. Под номинальной процентной ставкой понимается показатель доходности сбережений или стоимости пользова-

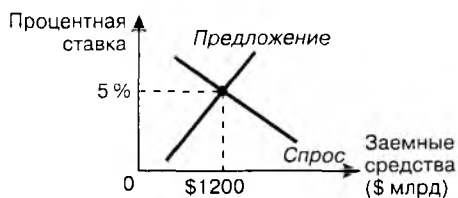


Рис. 13.1. Рынок заемных средств

ния ссудой, а реальная процентная ставка равна номинальной за вычетом процента инфляции. Так как инфляция вызывает обесценивание денег, реальная процентная ставка более точно отражает доход от сбережений и стоимость ссуды, а значит, именно она и определяет равновесие спроса и предложения заемных

Узелок на память

Приведенная стоимость

Представьте, что некто предлагает вам получить \$100 сегодня или \$100 через десять лет. Каким будет ваш выбор? Ответ на этот вопрос достаточно прост. Очевидно, что получение \$100 сегодня представляется более выгодным, так как вы можете положить эту сумму в банк и получить ее через десять лет вместе с начисленными процентами. Отсюда следует вывод: деньги, имеющиеся в вашем распоряжении сегодня, являются более ценными, чем те же деньги в будущем.

Теперь рассмотрим более трудный пример. Предположим, что некто предлагает вам получить \$100 сегодня или \$200 через десять лет. Каким будет ваш выбор? Для ответа на этот вопрос вам необходимо иметь способ сравнения денежных сумм в разные моменты времени. Выполняя такие сопоставления, экономисты используют понятие «приведенной стоимости». *Приведенная стоимость* любой суммы денег в будущем равняется количеству денег в настоящее время, которое генерирует эту будущую сумму при текущем уровне процентных ставок.

Чтобы лучше понять, как следует использовать концепцию приведенной стоимости, рассмотрим решение двух простых задач.

Вопрос: если вы положите \$100 в банк сегодня, какова будет ценность этой суммы через N лет? Другими словами, какой будет будущая ценность имеющихся у вас сегодня \$100?

Ответ: давайте обозначим процентную ставку как r и выразим ее в форме десятичной дроби (то есть если процентная ставка равняется 5%, то $r = 0,05$). Если процентный доход начисляется ежегодно и добавляется к сумме, хранящейся на вашем счете (данный процесс называется *начисление сложных процентов*), то тогда ваши \$100 превратятся в $(1 + r)\$100$ через год, в $(1 + r)(1 + r)\$100$ — через два года, в $(1 + r)(1 + r)(1 + r)\$100$ — через три года и т. д. Через N лет ваши \$100 превратятся в $(1 + r)^N\$100$. Например, если вы инвестируете \$100 на 10 лет под 5% годовых, то будущая ценность ваших \$100 составит $(1,05)^{10}\$100$, или \$163.

Вопрос: теперь представим, что вам обещают выплатить \$200 через N лет. Какова приведенная стоимость этого будущего платежа? Другими словами, какую сумму денег вам следует положить в банк сегодня, чтобы через N лет получить \$200?

Ответ: для решения этой задачи обратимся к предыдущей. В ней мы рассчитывали будущую стоимость, умножая текущую стоимость на коэффициент $(1 + r)^N$. Чтобы рассчитать приведенную (текущую) стоимость будущей суммы, мы *разделим (мультиплицируем)* ее значение на тот же коэффициент $(1 + r)^N$. Таким образом, приведенная стоимость \$200 через N лет равняется $\$200/(1 + r)^N$. Если эта сумма будет положена в банк сегодня, то через N лет она превратится в $(1 + r)^N(\$200/(1 + r)^N)$, то есть в \$200. Например, если процентная ставка составляет 5%, то приведенная стоимость \$200, которые будут получены через 10 лет, составляет $\$200/1,05^{10}$, или \$123.

средств на рис. 13.1. В дальнейшем в этой главе под *процентной ставкой* мы будем понимать ее реальное значение.

Модель спроса и предложения заемных средств применима и для анализа других рынков. Так, например, на рынке молока его цена также будет определяться

Приведенный пример иллюстрирует использование общего правила: если процентная ставка равняется r , то приведенная стоимость суммы X , получение которой ожидается через N лет, определяется как $X/(1+r)^N$.

Теперь вернемся к нашему исходному вопросу: следует ли вам взять \$100 сегодня или \$200 через 10 лет? Решение мы можем принять на основании наших расчетов приведенной стоимости о том, что при процентной ставке в 5% вам следует предпочесть получение \$200 через 10 лет. Эти будущие \$200 имеют текущую приведенную стоимость равную \$123, что очевидно больше, чем \$100. Поэтому вам будет выгоднее подождать обещанной суммы 10 лет.

Заметьте, что ответ на вопрос зависит от величины процентной ставки. Если бы ее значение составило 8%, то тогда приведенная стоимость \$200, обещанных через 10 лет, равнялась бы всего $\$200/(1,08)^{10} = \93 . В этом случае вам было бы выгоднее взять \$100 сегодня. Почему же процентная ставка имеет значение для вашего выбора? Дело в том, что чем выше будет ее значение, тем больше вы сможете получить, положив ваши деньги в банк, и тем привлекательнее будет получение \$100 сегодня.

Понятие приведенной стоимости может использоваться в различных ситуациях, в том числе и в случае оценки компаниями привлекательности инвестиционных проектов. Представим, к примеру, что корпорация *General Motors* рассматривает вопрос о строительстве нового завода. Допустим, что оно обойдется в \$100 млн в этом году и принесет компании доход в \$200 млн через 10 лет. Следует ли *GM* браться за реализацию проекта? Ответ на вопрос находится тем же способом, что и в нашем предыдущем примере: корпорации необходимо сравнить приведенную стоимость доходов в \$200 млн с величиной исходных капиталовложений в \$100 млн.

Следовательно, решение компании будет зависеть от величины процентной ставки. Если она равняется 5%, то приведенная стоимость дохода от создания нового завода составит \$123 млн, и тогда строительство будет целесообразным. Напротив, при процентной ставке в 8% приведенная стоимость дохода составит всего \$93 млн, и тогда от проекта следует отказаться. Таким образом, понятие приведенной стоимости помогает объяснить, почему инвестиции, а значит, и потребность в заемных средствах сокращаются при росте процентной ставки.

Существует и другая сфера применения данного понятия: предположим, что вы выиграли в лотерею \$1 млн, но эта сумма будет выплачиваться вам равными частями по \$20 000 в год в течение 50 лет. Какова в этом случае реальная ценность выигрыша? После выполнения 50 арифметических операций, подобных выполненным выше (одна операция на каждый год) и суммирования результатов вы найдете, что приведенная стоимость такого выигрыша при ставке в 7% годовых составляет всего \$276 000. В этом заключается один из способов, посредством которого обеспечивается прибыльность государственных лотерей, — за счет продажи билетов сегодня и выплаты выигрышей в будущем.

равновесием объема спроса и величины предложения, детерминируя поведение и владельцев молочных ферм, и потребителей. Подобным образом процентная ставка, регулирующая спрос и предложение на рынке заемных средств, определяет и поведение людей, стремящихся сделать сбережения или нуждающихся в ссудах для инвестирования.

Теперь мы можем использовать модель спроса и предложения для анализа различных направлений государственной политики, влияющей на сбережения и инвестиции. Для этого мы воспользуемся методикой, рассмотренной в главе 4 и состоящей из трех этапов. Во-первых, мы выясним, вызывает ли данная политика сдвиг кривой спроса или кривой предложения. Во-вторых, мы определим направление этого смещения. И наконец, в-третьих, мы используем графическую зависимость объемов спроса и величины предложения от показателя процентной ставки для исследования изменений положения точки их равновесия.

Политика 1: налоги и сбережения

Американцы в сравнении с жителями многих других стран, в частности Германии и Японии, направляют на сбережения меньшую часть своих доходов. Хотя причины такого рода различий не очевидны, многие государственные деятели США видят в этом серьезный повод для беспокойства. Согласно одному из *Десяти принципов экономикс*, уровень жизни населения страны зависит от способности ее экономики производить товары и услуги (глава 1). Как мы видели в предыдущей главе, сбережения – важнейший долгосрочный фактор, определяющий производительность труда. Если бы США смогли стимулировать рост сбережений, увеличились бы и темпы роста ВВП и со временем уровень жизни американских граждан повысился бы.

Другой *Принцип экономикс* утверждает, что человек реагирует на стимулы. Исходя из него, многие экономисты высказывают предположение о том, что низкая норма сбережений частично обусловлена налоговой политикой, не стимулирующей ограничение текущего потребления. Федеральное правительство США, так же как и правительства многих штатов, взимает налоги с доходов, полученных по банковским вкладам, облигациям и в виде дивидендов по акциям. Рассмотрим простой пример. Предположим, что житель США приобретает тридцатилетние государственные облигации, приносящие 9% годовых, на \$1000. В отсутствие налогообложения доходов по облигациям его начальная сумма сбережений вырастет за 30 лет до \$13 268. Однако если доход гражданина облагается налогом по ставке 33%, через 30 лет его сбережения составят только \$5743. Такая налоговая политика значительно снижает привлекательность сбережений, а значит, и лишает людей стимула к накоплениям.

В качестве решения проблемы многие экономисты и законодатели предлагали внести в налоговый кодекс изменения, ориентированные на повышение привлекательности сбережений. Так, например, Билл Арчер, возглавивший в 1995 г. финансовый комитет конгресса США, предложил заменить существующий подоходный налог налогом на потребление (выведение из под налогообложения направляемых на сбережения доходов до того момента, пока они не будут использоваться в целях потребления). По сути налог на потребление весьма напоминает применяемый во многих государствах налог с оборота (с продаж). Другое, более

умеренное предложение состояло в расширении прав американцев на открытие специальных счетов, таких как индивидуальные пенсионные счета, позволяющие людям не платить налоги с части своих сбережений. А теперь обратимся к рис. 13.2 и проанализируем, каким образом стимулирование сбережений влияет на рынок заемных средств.

Во-первых, на какую кривую воздействует рассматриваемая нами политика? Поскольку ослабление налогового пресса непосредственно влияет на повышение стимулов населения к сбережениям *при каждой возможной процентной ставке*, оно воздействует и на объем предложения денег на рынке заемных средств при каждой ставке процента. Таким образом, происходит сдвиг кривой предложения заемных средств. Поскольку изменение в налогообложении доходов от сбережений не оказывает непосредственного влияния на число заемщиков при любой данной процентной ставке, оно никак не отражается на спросе на заемные средства.

Во-вторых, определим, каким образом изменится положение кривой предложения? Поскольку при ослаблении налогов домашние хозяйства будут увеличивать долю сбережений за счет ограничения текущего потребления, они направляют большие суммы на банковские депозиты или на приобретение облигаций. В результате предложение заемных средств увеличивается, что и отражено на рис. 13.2 как смещение кривой предложения вправо из положения S_1 в положение S_2 .

И наконец, мы рассматриваем изменение положения точки равновесия. Как видно из рисунка, увеличение предложения заемных средств привело к снижению процентной ставки с 5 до 4%, что, в свою очередь, выразилось в увеличении объема спроса на заемные средства с \$1200 млрд до \$1600 млрд. Таким образом, сдвиг кривой предложения вызывает смещение точки равновесия вдоль кривой спроса. Другими словами, при снижении стоимости ссуды домашние хозяйства и фирмы имеют больше стимулов для заимствований средств, направляемых на инвестиции. Основной вывод состоит в том, что *изменение налогового законодательства в сторону поощрения сбережений приводит к снижению процентной ставки и росту инвестиций*.

Хотя с этим заключением согласны большинство экономистов, единое мнение по поводу конкретных шагов налоговой реформы в США отсутствует. Многие специалисты поддерживают налоговые изменения, направленные на увеличение сбережений, с целью стимулирования инвестиционной активности. Однако эта точка зрения вызывает скептическое отношение других ученых, полагающих, что подобные меры не окажут заметного эффекта в национальном масштабе. Кроме

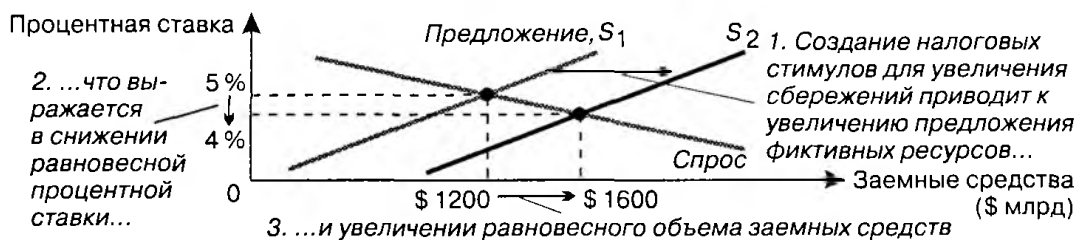


Рис. 13.2. Увеличение предложения заемных средств

того, они критически оценивают социальную справедливость подобных реформ. По их мнению, в большинстве случаев выгоды от преобразований получают обеспеченные граждане США, которые и так меньше других нуждаются в снижении налогового бремени. В конце нашей книги мы еще раз вернемся к этой дискуссии и рассмотрим аргументы сторон более подробно.

Политика 2: налоги и инвестиции

Предположим, что конгресс США принял закон о налоговых льготах для фирм, инвестирующих средства в строительство новых предприятий. По сути это то же самое, что и вводимый американскими законодателями время от времени *инвестиционный налоговый кредит*. А теперь с помощью рис. 13.3 рассмотрим, как принятие нового закона повлияет на ситуацию на рынке заемных средств.

Во-первых, как отразится ослабление налогового бремени на спросе и предложении? Очевидно, что, поскольку налоговая льгота создает новые стимулы для получения ссуд и инвестирования их в производство, произойдет изменение спроса на рынке заемных средств. Что же касается домашних хозяйств, то эта льгота при каждой возможной процентной ставке никак не повлияет на их стремление к сбережениям, а значит, и не изменит предложение свободных денежных ресурсов.

Во-вторых, что произойдет с кривой спроса? Так как фирмы получают дополнительные стимулы к увеличению инвестиций при каждой возможной процентной ставке, объем спроса на заемные средства при любой данной ставке процента возрастает. Таким образом, кривая спроса сдвигается вправо из положения D_1 в положение D_2 (рис. 13.3).

В-третьих, как изменится положение точки равновесия? Как показано на рис. 13.3, увеличение спроса на заемные средства привело к возрастанию процентной ставки с 5 до 6%; заинтересованность домашних хозяйств в росте сбережений повысилась, и объем предложения заемных средств возрос с \$1200 млрд до \$1400 млрд. Таким образом, *изменение налогового законодательства, направленное на поощрение инвестиций, приводит к росту и процентной ставки, и сбережений*.

Политика 3: дефицит и профицит государственного бюджета

Один из самых острых внутривнутриполитических вопросов последнего десятилетия в США — проблема дефицита государственного бюджета. Напомним, что *дефицит бюджета* образуется, когда расходы государства превышают его доходы от сбора

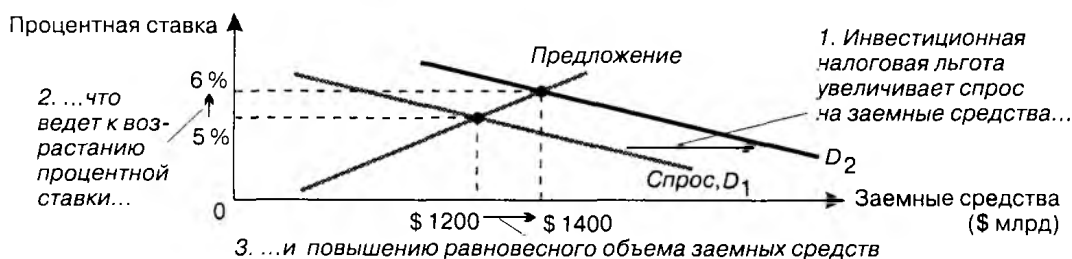


Рис. 13.3. Увеличение спроса на заемные средства

налогов. Накопленный дефицит бюджета носит название *государственного долга*. В последние годы в США произошел заметный рост обоих показателей, что вызвало острые дискуссии относительно проблем дефицита бюджета, распределения государственных средств и долгосрочного экономического роста.

Мы проведем анализ влияния бюджетного дефицита на рынок заемных средств в три этапа (рис. 13.4). Во-первых, что происходит с кривыми спроса и предложения заемных средств при росте дефицита бюджета? Вспомним, что национальные сбережения, являющиеся источником предложения заемных средств, состоят из публичных и частных сбережений. Рост дефицита бюджета вызывает изменение общественных сбережений, следовательно, предложение заемных средств уменьшается. Поскольку дефицит бюджета при каждой возможной процентной ставке не оказывает влияния на объемы заимствований на инвестиционные цели домашних хозяйств и фирм, спрос на заемные средства не изменяется.

Во-вторых, в каком направлении происходит смещение кривой предложения? Дефицит государственного бюджета приводит к снижению уровня национальных сбережений. Другими словами, когда государство занимает деньги для покрытия бюджетного дефицита, предложение заемных средств, которые фирмы и домашние хозяйства могли бы использовать для инвестиций, уменьшается. Эта ситуация отражена на рис. 13.4 сдвигом кривой предложения влево из положения S_1 в положение S_2 .

В-третьих, мы имеем возможность сравнить исходное и конечное рыночное равновесие. Увеличение бюджетного дефицита приводит к возрастанию процентной ставки с 5 до 6%, что, в свою очередь, оказывает воздействие на поведение фирм и домашних хозяйств. В частности, рост процентной ставки заставил многих потенциальных заемщиков отказаться от планов строительства новых домов или предприятий. Снижение инвестиционной активности вследствие роста объемов заимствований государства называется **вытеснением**, последствия которого отражены на рис. 13.4, когда движение вдоль кривой спроса приводит к снижению объема заемных средств с \$1200 млрд до \$800 млрд. То есть когда государство для покрытия бюджетного дефицита прибегает к заимствованиям на рынке заемных средств, инвестиционная активность частных заемщиков уменьшается.

Итак, из анализа воздействия бюджетного дефицита на спрос и предложение на рынке заемных средств следует вывод о том, что когда вследствие роста дефи-

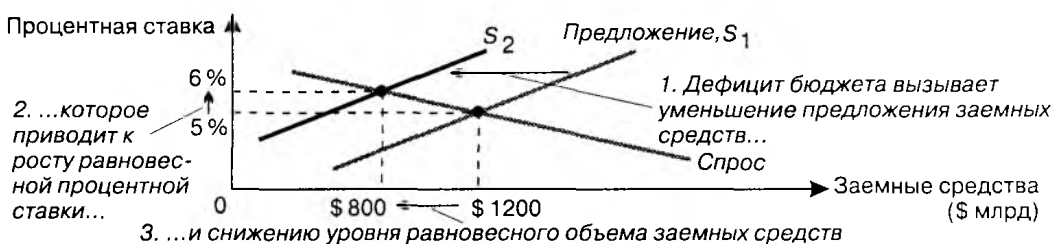


Рис. 13.4. Последствия дефицита государственного бюджета

Практикум**Дискуссии относительно профицита бюджета**

Наш анализ показывает, почему при прочих равных условиях профицит бюджета создаст более благоприятные условия для экономического роста, чем дефицит. Однако формирование экономической политики является более сложным процессом, чем простая констатация подобного факта. Иллюстрацией сказанного может служить ситуация конца 1990-х гг., когда в США образовался профицит бюджета, в результате чего в стране развернулись жаркие дискуссии по поводу способов использования образовавшегося излишка средств.

Многие политики выступали за то, чтобы оставить полученную сумму денежных средств в неприкосновенности, отказавшись от увеличения государственных расходов или компенсации последствий сокращения налогов. Они основывали свое требование на результатах выводов экономического анализа, в соответствии с которыми использование профицита бюджета для сокращения государственного долга стимулирует частные инвестиции и экономический рост.

Однако их оппоненты придерживались других точек зрения. Часть экономистов призывали направить профицит на увеличение государственных расходов на развитие инфраструктуры и образования, поскольку такие публичные инвестиции обеспечивают большую доходность, чем обычные частные капиталовложения. Другие специалисты указывали на необходимость снижения налогов, поскольку данная мера позволила бы ослабить искажения, неминуемые при принятии бизнес-решений, и будет способствовать более эффективной аллокации ресурсов; кроме того, они предупреждали, что без такого сокращения налогов у конгресса появится искушение направить избыток государственных доходов на реализацию различных сомнительных проектов.

Когда эта книга выходила в свет, дискуссии относительно использования профицита бюджета продолжались. По этому вопросу у разных достаточно разумных людей могут быть различные мнения. Выбор политики здесь зависит от того, насколько ценными представляются вам общественные инвестиции по сравнению с частными, насколько важной представляется для вас необходимость снижения налогов и насколько устойчивой представляется вам текущая политическая ситуация.



«Наш план сокращения долга чрезвычайно прост, но он потребует огромных денег.»

цита государственного бюджета уровень национальных сбережений снижается, это приводит к увеличению равновесной ставки процента и уменьшению объемов частных инвестиций. Поскольку инвестиции — один из важнейших факторов долгосрочного экономического роста, рост дефицита государственного бюджета означает неизбежное снижение темпов развития экономики.

Профицит государственного бюджета оказывает прямо противоположный эффект. Когда налоговые поступления государства превышают его расходы, то оно направляет полученную разницу на уменьшение государственного долга. Следовательно, профицит бюджета, или общественные сбережения, увеличивает национальные сбережения. Таким образом, профицит бюджета способствует увеличению предложения заемных средств, снижению процентной ставки и стимулирует инвестиционную деятельность. В свою очередь, увеличение инвестиций приводит к дальнейшему накоплению капитала и более быстрому экономическому росту.

|| Проверьте себя. Если бы большинство американцев стали жить по принципу «после нас хоть потоп», то как это повлияло бы на сбережения, инвестиции и процентную ставку?

Заключение

«Не будь ни должником, ни кредитором», — советует Полоний сыну в пьесе У. Шекспира «Гамлет». Однако, если бы каждый из нас следовал этому совету, эта глава оказалась бы никому не нужной.

Мало кто из экономистов согласился бы с Полонием. Нам постоянно приходится одалживать и брать займы по самым разным причинам: для покупки нового дома или открытия своего дела, кто-то доверяет нам деньги в расчете на то, что их возвращение с процентами обеспечит его старость. Назначение финансовой системы состоит во взаимном удовлетворении интересов кредиторов и заемщиков.

Финансовые рынки похожи на все остальные по многим параметрам. Процентная ставка, определяющая стоимость использования заемных средств, играет роль регулятора спроса и предложения, подобную роли цены товара на любом другом рынке. Мы имеем возможность анализировать изменения спроса и предложения на рынке финансов, как и на рынке любых товаров и услуг. Один из *Десяти принципов экономики* утверждает, что рынок обычно является эффективным способом организации экономической деятельности. Данный принцип справедлив и для финансовых рынков: при равновесии спроса и предложения на заемные средства создаются оптимальные условия для наиболее эффективного использования ограниченных ресурсов экономики.

Однако финансовые рынки имеют определенную специфику, поскольку играют уникальную роль связующего звена между настоящим и будущим экономики. Те, кто делают сбережения, рассчитывают, что их текущие финансовые средства приобретут большую покупательную способность в будущем. Те же, кто берут ссуды, надеются, что, инвестируя дополнительные средства в развитие бизнеса, они со временем увеличат производство товаров и услуг. Таким образом, эффективно работающие финансовые рынки важны не только для нынешних, но и для

Практикум**Государственный долг и дефицит бюджета США**

Насколько велик государственный долг США? В разные периоды ответы на этот вопрос могли существенно отличаться друг от друга. На рис.13.5 показан график изменения государственного долга США, выраженного в процентах к величине ВВП. Этот график показывает, что государственный долг изменялся от 0% в 1836 г. до 107% в 1945 г. В последние годы этот показатель составлял около половины величины ВВП.

Поведение соотношения государственного долга и ВВП является одним из критериев оценки ситуации в государственных финансах. Поскольку ВВП является приближенной мерой оценки собираемых налогов, то снижение отношения государственного долга к ВВП указывает на то, что правительственная задолженность уменьшается в сравнении с величиной налоговых поступлений. Это говорит о том, что государство в определенном смысле старается жить «по средствам». Увеличение отношения государственного долга к ВВП означает, что фискальная политика правительства (то есть политика в сфере осуществления государственных расходов и сбора налогов) требует пересмотра.

Основной причиной возрастания государственного долга чаще всего являются войны. С началом военных действий затраты правительства на национальную оборону резко возрастают. Одновременно обычно увеличиваются и налоги, но их рост, как правило, не покрывает дополнительных расходов. Когда же война заканчивается, то расходы государства сокращаются, в результате чего снижается и отношение государственного долга к ВВП.

Существуют две причины, позволяющие считать финансирование военных действий за счет увеличения государственного долга разумной политикой. Во-первых, это позволяет правительству плавно увеличивать налоги. Без финансирования за счет займов произошло бы резкое увеличение ставок налога, что привело бы к снижению эффективности функционирования экономики (глава 8). Во-вторых, такое финансирование позволяет переложить часть бремени военных расходов на будущие поколения, которым и придется погашать государственный долг. Данный подход может считаться вполне справедливым, так как будущие поколения будут пользоваться благами мира, обеспеченного сражавшимися против агрессоров предшественниками.

Однако в начале 1980-х гг. произошло резкое увеличение государственного долга США в мирных условиях. Когда в 1981 г. новым хозяином Белого дома стал Рональд Рейган, он обещал снизить налоги и государственные расходы. Однако выполнение второй части его обещания по политическим соображениям оказалось крайне сложным, и Америка вступила в затянувшийся период роста бюджетного дефицита, который про-

будущих поколений, которые смогут воспользоваться многими нашими достижениями.

Выводы

- ◆ Финансовая система США состоит из финансовых институтов разных типов: рынков акций и облигаций, банков и взаимных фондов. Все эти структуры занимаются направлением свободных ресурсов домохозяйств, желающих сделать сбережения, в распоряжение фирм и других нуждающихся в заимствованиях домохозяйств.

должился при Джордже Буше и Билле Клинтоне. В результате государственный долг США вырос с 26% от ВВП в 1980 г. до 50% от ВВП в 1993 г.

Как мы отмечали ранее, дефицит государственного бюджета означает сокращение национальных сбережений и инвестиций и замедляет долгосрочный экономический рост; именно поэтому рост государственного долга вызывал серьезную озабоченность у многих экономистов. Члены обеих ведущих политических партий США неоднократно подчеркивали остроту возникшей проблемы. Когда Овальный кабинет занял Билл Клинтон, он заявил, что снижение дефицита бюджета — основная внутривнутриполитическая задача новой администрации. Подобную цель поставили и республиканцы, завоевавшие большинство в конгрессе в 1995 г. Усилия обеих ветвей власти принесли определенные положительные результаты, однако полностью решить проблему дефицита пока не удалось.



Рис. 13.5. Государственный долг США

Источник: U.S. Department of Treasury; U.S. Department of Commerce; and T.S. Berry, «Production and Population since 1789,» Bostwick Paper № 6, Richmond, 1988.

- ◆ Тождества, используемые в национальном счетоводстве, позволяют выявить некоторые важные связи между различными макроэкономическими переменными. В частности, для закрытой экономики национальные сбережения должны равняться инвестициям. Финансовые учреждения играют роль передаточных механизмов между сбережениями одних людей и инвестициями других.
- ◆ Уровень процентной ставки определяется спросом и предложением заемных средств. Предложение обеспечивается домохозяйствами, желающими сберечь часть своих доходов и готовыми предоставить их в чье-либо пользова-

ние на определенных условиях. Спрос на заемные средства исходит от домохозяйств и фирм, нуждающихся в ссудах для инвестирования. Чтобы проанализировать, как та или иная политика государства влияет на уровень процентной ставки, необходимо рассмотреть результаты ее воздействия на спрос и предложение заемных средств.

- ◆ Национальные сбережения равны сумме общественных и частных сбережений. Дефицит государственного бюджета, отражающий превышение расходов государства над его доходами, уменьшает национальные сбережения и предложение заемных средств, которые могут быть направлены на инвестирование. Когда за счет дефицита бюджета происходит вытеснение с рынка заемных средств ресурсов, направляемых на инвестирование, это приводит к снижению темпов роста производительности труда и ВВП.

Основные понятия

Финансовая система	Финансовые рынки	Облигация
Акция	Финансовые посредники	Взаимный (паевой) инвестиционный фонд
Национальные сбережения	Частные сбережения	Общественные (публичные) сбережения
Профицит бюджета	Дефицит бюджета	Рынок заемных средств
Вытеснение		

Вопросы

1. В чем состоит роль финансовой системы? Назовите и опишите два вида рынков, являющихся частью финансовой системы экономики США. Назовите и опишите два типа финансовых посредников.
2. Почему для людей, владеющих акциями и облигациями, так важно диверсифицировать их инвестиции? Какой тип финансовых институтов позволяет упростить проведение подобной диверсификации?
3. Что такое национальные, частные и публичные сбережения? Как эти три типа сбережений связаны между собой?
4. Приведите примеры положений Налогового кодекса, принятие которых способствовало бы увеличению частных сбережений. Как они могут повлиять на рынок заемных средств?
5. Что такое дефицит государственного бюджета? Как он влияет на процентную ставку, инвестиции и экономический рост?

Задания для самостоятельной работы

1. Сравните доходности каждой из пар облигаций в следующих примерах. Приведите свои объяснения.
 - а. Облигация правительства США или облигация правительства одной из восточноевропейских стран.
 - б. Облигация со сроком погашения в 2005 г. или облигация со сроком погашения в 2025 г.

- в. Облигация корпорации *Coca-Cola* или облигация компании по выпуску программного обеспечения, офис которой расположен в вашем гараже.
 - г. Облигация федерального правительства или облигация правительства штата Нью-Йорк.
2. Найдите данные о стоимости акций двух известных вам (возможно, в качестве клиента) компаний. Каково отношение стоимости и доходности акций каждой из них? В чем, на ваш взгляд, причина различий этих показателей? Если бы вы могли купить одну из этих двух акций, то какую бы вы выбрали? Почему?
 3. Президент США Теодор Рузвельт однажды сказал: «С точки зрения морали нет никакой разницы между игрой в карты, игрой на скачках и игрой на бирже». Каким социальным целям служит, по вашему мнению, существование рынка акций?
 4. Снижение цен на акции иногда рассматривается как предвестник снижения реального ВВП. В чем заключается, на ваш взгляд, справедливость такого подхода?
 5. В этой главе объяснялось, каким образом взаимные фонды позволяют людям с небольшими средствами приобретать долю в диверсифицированном портфеле акций и облигаций. В чем заключаются преимущества такого вида размещения свободных средств по сравнению с покупкой акций или облигаций единственной компании?
 6. Когда в 1998 г. правительство России отказалось от исполнения обязательств по своим долгам иностранным кредиторам, сразу же выросли процентные ставки по облигациям, выпущенным многими другими развивающимися странами. Почему это произошло?
 7. Многие рабочие приобретают акции компаний, в которых они работают. Почему, на ваш взгляд, компании поощряют такие действия своих сотрудников? По каким причинам кто-либо может не захотеть приобрести акции фирмы, в которой он работает?
 8. Ваш товарищ утверждает, что он покупает акции только тех компаний, чьи доходы, по общему мнению, будут заметно расти в будущем. Как, по вашему мнению, показатель *P/E* этих компаний будет отличаться от аналогичного показателя акций других фирм? В чем может заключаться недостаток подхода к покупке акций, используемый вашим товарищем?
 9. Объясните, в чем разница между сбережениями и инвестициями с точки зрения макроэкономики? В каких из следующих ситуаций средства направлялись на сбережения, а в каких на инвестиции? Приведите свои объяснения.
 - а. Ваша семья получает ипотечную ссуду и покупает новый дом.
 - б. Ваш товарищ зарабатывает \$100 и кладет их на депозит в банк.
 - в. Вы берете в банке ссуду в \$1000 для покупки автомобиля, который собираетесь использовать в вашем бизнесе, связанном с доставкой пиццы.
 - г. Вы выписываете чек на \$200 для покупки акций корпорации *AT&T*.
 10. Предположим, что ВВП страны составляет \$8 трлн, налоговые поступления — \$1,5 трлн, частные и государственные сбережения — соответственно \$0,5 трлн и \$0,2 трлн. Считая экономику замкнутой, рассчитайте значения

- потребления, государственных закупок, национальных сбережений и инвестиций.
11. Предположим, что компания *Intel* рассматривает вопрос о строительстве нового завода по производству микросхем.
 - а. Если *Intel* собирается получить заемные средства путем выпуска облигаций, то как повышение процентной ставки может повлиять на решение фирмы строить новый завод?
 - б. Если *Intel* имеет достаточно собственных средств для строительства, чтобы не прибегать к заимствованиям, то как в этом случае рост процентной ставки может изменить намерение компании? Дайте свои объяснения.
 12. Предположим, что государство собирается заимствовать в следующем году на \$20 млрд больше, чем в текущем.
 - а. Используя график спроса и предложения, проанализируйте эту политику. Приведет ли она к росту или снижению процентной ставки?
 - б. Что произойдет с инвестициями? С частными сбережениями? С национальными сбережениями? Сравните размер изменений с дополнительными \$20 млрд государственных заимствований.
 - в. Как эластичность предложения заемных средств повлияет на размер этих изменений?
 - г. Как эластичность спроса на заемные средства повлияет на размер этих изменений?
 - д. Предположим, что вследствие роста государственных заимствований домохозяйства ожидают увеличения налогов, необходимых для оплаты государственного долга. Как эти ожидания повлияют на текущие частные сбережения и на текущее предложение заемных средств? Приведет ли это к усилению или к ослаблению эффектов, рассмотренных в п. (а) и (б)?
 13. За последние 10 лет новые компьютерные технологии дали возможность фирмам добиться значительного снижения показателей величин материальных запасов, приходящихся на один доллар проданной продукции. Проиллюстрируйте влияние такого изменения на рынок заемных средств. (Подсказка: расходы на приобретение материальных запасов эквивалентны инвестициям.) Как, по вашему мнению, такой процесс сказался на инвестировании в приобретение нового оборудования и промышленных зданий?
 14. «Некоторые экономисты обеспокоены тем, что старение населения промышленно развитых стран приведет к сокращению частных сбережений именно тогда, когда инвестиционные потребности развивающихся экономик будут возрастать» («Economist», May 6, 1995). Проиллюстрируйте влияние этого феномена на мировой рынок заемных средств.
 15. В этой главе объясняется, что инвестиции могут быть увеличены как за счет сокращения налогообложения частных сбережений, так и за счет снижения дефицита государственного бюджета.
 - а. Почему так трудно реализовать обе эти политики одновременно?
 - б. Что необходимо знать о частных сбережениях, чтобы оценить, какая из этих политик окажется более эффективной в плане стимулирования инвестиций?

Глава 14

ЕСТЕСТВЕННЫЙ УРОВЕНЬ БЕЗРАБОТИЦЫ

В ЭТОЙ ГЛАВЕ ВЫ:

- ◆ Узнаете о показателях, используемых для измерения уровня безработицы.
- ◆ Увидите, каким образом закон о минимальной заработной плате воздействует на уровень безработицы.
- ◆ Познакомитесь с тем, как сказываются на уровне безработицы результаты переговоров между владельцами предприятий и профсоюзами.
- ◆ Исследуете, как влияет на безработицу эффективная заработная плата.
- ◆ Рассмотрите, каким образом процесс поиска работы сказывается на общем уровне безработицы.

Угроза потери работы — серьезная проблема в жизни каждого взрослого человека. Для большинства людей заработная плата — единственный источник доходов, а кроме того, участие в процессе труда приносит моральное удовлетворение. Таким образом, потеря работы приводит не только к снижению текущего материального уровня жизни индивида, но и к появлению неуверенности в будущем, а также возникновению чувства собственной неполноценности. Поэтому неудивительно, что во время проведения предвыборных кампаний политики уделяют так много внимания обещаниям создания новых рабочих мест.

В двух предыдущих главах мы познакомились с некоторыми определяющими уровень жизни и рост благосостояния населения факторами. Мы узнали, что в странах, в которых происходит увеличение доли доходов, направляемой на сбережения и инвестиции, наблюдается ускоренный рост капитала и ВВП. Однако в силу того, что люди, желающие трудиться, но не имеющие работы, не способны внести свой вклад в увеличение производства товаров и услуг, число безработных в стране — еще более очевидный показатель ее экономического благополучия. В государствах с современной экономикой, где действуют тысячи фирм и заняты миллионы рабочих, безработица неизбежна, но ее показатели в разных странах могут значительно различаться.

В этой главе мы приступаем к изучению безработицы. Для удобства рассмотрения проблемы мы исследуем ее в двух аспектах: краткосрочном и долгосрочном. Сначала мы дадим определение двух важных понятий: естественного уровня безработицы и циклической безработицы. Под *естественным уровнем безработицы* понимается число не имеющих работу трудоспособных людей при нормальном устойчивом состоянии экономики. *Циклическая безработица* представ-

ляет собой отклонения от естественного уровня, связанные с краткосрочными флуктуациями экономической активности. Причины циклической безработицы имеют свое собственное объяснение, с которым мы познакомимся позднее. В этой главе мы рассмотрим факторы, определяющие естественный уровень безработицы. Как мы увидим в дальнейшем, определение «естественный» ни в коей мере не означает, что этот уровень является желаемым или неизбежным. На самом деле он просто отражает показатель числа безработных, сохраняющийся в течение достаточно длительного периода времени.

Мы начнем наше знакомство с проблемой с изучения имеющих непосредственное отношение к ней фактов. В частности, нам предстоит найти ответы на следующие три вопроса:

- ◆ Каким образом измеряется уровень безработицы?
- ◆ Какие проблемы возникают при объяснении этих показателей?
- ◆ Сколько времени требуется для трудоустройства безработного?

Затем мы вернемся к причинам существования определенного уровня безработицы и к политическим решениям, направленным на помощь людям, не имеющим работы. Мы обсудим четыре причины, объясняющие существование естественного уровня безработицы: законы о минимальной заработной плате, деятельность профсоюзов, применение системы эффективной оплаты труда и поиск подходящей работы. Как мы увидим в дальнейшем, «дерево» безработицы имеет несколько корней. Вот почему добиться одновременного снижения естественного уровня безработицы и улучшения положения безработных так непросто.

Определение понятия безработицы

Мы начнем эту главу с анализа понятия «безработицы», а затем узнаем, каким образом измеряется ее уровень, какие проблемы возникают при объяснении показателей безработицы и сколько времени требуется для трудоустройства среднего безработного.

Как измеряется уровень безработицы?

В США измерением уровня безработицы занимается Бюро статистики труда (БСТ) — одно из подразделений Министерства труда. Каждый месяц БСТ публикует сведения об уровне безработицы и других параметрах рынка труда, таких как занятость в различных отраслях, средняя продолжительность рабочей недели и среднее время, необходимое для трудоустройства безработного. Исходная информация расчета этих показателей — результаты регулярного опроса примерно 60 000 домохозяйств.

БСТ относит каждого взрослого старше 16 лет к одной из трех групп:

- ◆ Занятый (имеющий работу).
- ◆ Безработный.
- ◆ Не относящийся к рабочей силе.

В первую группу входят лица, проработавшие большую часть предыдущей недели на оплачиваемой работе. Во вторую — временно неработающие, ищущие ра-

боту или ожидающие начала трудовой деятельности с определенной даты. Лица, не относящиеся к этим двум группам, например студенты, домохозяйки и пенсионеры, считаются не относящимися к рабочей силе. На рис. 14.1 приведена диаграмма распределения взрослого населения США по этим трем группам в 1998 г.

После того как *БСТ* определяет численность каждой категории опрошенных, оно вычисляет различные статистические показатели состояния рынка труда. Так, например, численность **рабочей силы** определяется как сумма числа занятых и числа безработных:

$$\text{Рабочая сила} = \text{Число занятых} + \text{Число безработных.}$$

Уровень безработицы исчисляется как процентное отношение числа безработных к общей численности рабочей силы:

$$\text{Уровень безработицы} = \frac{\text{Число безработных}}{\text{Рабочая сила}} \times 100\%.$$

БСТ рассчитывает показатели уровней безработицы как для всего взрослого населения, так и для отдельных социальных групп.

Кроме этого, *БСТ* использует данные опроса для определения **доли рабочей силы в общей численности взрослого населения**, исчисляемой как выраженное в процентах отношение рабочей силы к численности взрослого населения страны:

$$\text{Доля рабочей силы в общей численности взрослого населения} = \frac{\text{Рабочая сила}}{\text{Численность взрослого населения}} \times 100.$$

Этот показатель отражает долю населения, присутствующую на рынке труда. Подобно уровню безработицы, он исчисляется как для взрослого населения в целом, так и для отдельных его групп.

Чтобы лучше понять, как выполняются вычисления, обратимся к данным 1998 г. В этом году в экономике США были заняты 131,5 млн человек, а численность безработных составила 6,2 млн человек. Таким образом, численность рабочей силы составила $131,5 + 6,2 = 137,7$ млн человек.

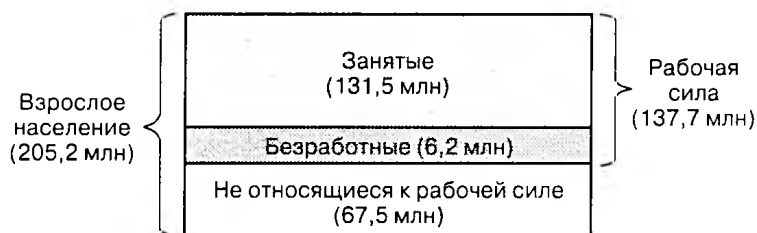


Рис. 14.1. Различные категории населения США в 1998 г.

Источник: Bureau of Labor Statistics.

Уровень безработицы был равен $(6,2/137,7) \times 100\% = 4,5\%$.

При численности взрослого населения в 205,2 млн человек доля рабочей силы в общей численности взрослого населения составила $(137,7/205,2) \times 100\% = 67,1\%$.

Следовательно, в 1998 г. примерно две трети взрослого населения США были задействованы на рынке труда, причем 4,5% от этого количества составляли безработные.

В табл. 14.1 приведены данные о безработице и доле рабочей силы среди различных групп американцев. Ее анализ позволяет сделать три достаточно очевидных вывода. Во-первых, в составе рабочей силы преобладают мужчины, однако показатели уровня безработицы представителей обоих полов примерно одинаковы. Во-вторых, черное население по сравнению с белым имеет более низкую долю в составе рабочей силы и гораздо более высокий уровень безработицы. В-третьих, молодежь по сравнению с остальным населением также имеет относительно низкую долю в составе рабочей силы и намного более высокий уровень безработицы. Таким образом, эти данные показывают, что параметры рынка труда для различных групп населения значительно варьируются.

Данные *БСТ* позволяют ученым и политикам наблюдать текущие изменения состояния экономики. На рис. 14.2 представлены колебания уровня безработицы в США начиная с 1960 г. Из приведенного графика видно, что в экономике всегда присутствует некоторый уровень безработицы, величина которого год от года меняется. Ее обычный уровень, вокруг которого происходят колебания, называется **естественным уровнем безработицы**, а отклонения от него называются **циклической безработицей**. На графике естественный уровень безработицы изображен прямой линией на уровне 5,5%, что приблизительно отражает его значение в американской экономике в рассматриваемый период. В дальнейшем в нашей книге (но не в этой главе) мы рассмотрим краткосрочные колебания различных параметров экономики, включая и годовые изменения уровня безработицы. Нашей задачей будет поиск ответа на вопрос, почему же безработица является хронической проблемой рыночной экономики?

Таблица 14.1. Параметры рынка труда США для различных демографических групп в 1998 г.

Демографическая группа	Уровень безработицы, %	Доля рабочей силы в общей численности взрослого населения США, %
Взрослые (от 20 лет и старше)		
Белые мужчины	3,2	77,2
Белые женщины	3,4	59,7
Черные мужчины	7,4	72,5
Черные женщины	7,9	64,8
Молодежь (от 16 до 19 лет)		
Белые мужчины	14,1	56,6
Белые женщины	10,9	55,4
Черные мужчины	30,1	40,7
Черные женщины	25,3	42,5

Источник: Bureau of Labor Statistics.



Рис. 14.2. Уровень безработицы начиная с 1960 г.

Источник: Bureau of Labor Statistics.

Правильно ли измеряется уровень безработицы?

Измерение уровня безработицы оказывается гораздо более сложным делом, чем это представляется на первый взгляд. Например, достаточно легко отличить человека, занятого на работе полную неделю, от не работающего вовсе; но намного труднее установить различие между безработным и не входящим в ряды рабочей силы индивидом.

Выход одних граждан из состава рабочей силы и пополнение ее рядов другими — обычное явление. Так, более трети сегодняшних безработных вошли в состав рабочей силы совсем недавно. К ним относятся молодые люди, впервые решающие проблему трудоустройства, например выпускники колледжей. Однако большую часть этой группы составляют взрослые люди, вышедшие из состава рабочей силы и вновь пополнившие ее ряды в поисках работы. Кроме этого, не всем безработным удастся трудоустроиться и почти половина из них покидает ряды рабочей силы, так и не найдя себе оплачиваемого занятия.

Поскольку изменения в рядах рабочей силы — дело обычное, анализ данных об уровне безработицы — довольно сложная задача. С одной стороны, многие из тех, кто заявляют о себе как о безработном, не прикладывают особых усилий для трудоустройства. Они причисляют себя к этой социальной категории просто для того, чтобы получить правительственное пособие по безработице. Поэтому было бы разумным исключить эту группу людей из состава рабочей силы. С другой стороны, среди считающих себя не принадлежащими к рабочей силе есть немало желающих трудиться. Эти люди подолгу искали работу, но в конце концов прекратили безуспешные поиски. Данная группа населения, получившая название **отчаявшихся работников**, не находит отражения в статистических данных о числе безработных, хотя с полным правом может включаться в эту категорию.

Таким образом, не следует рассматривать данные БСТ об уровне безработицы как абсолютно надежный показатель состояния рынка труда. К нему следует относиться как к полезному, но несовершенному критерию оценки численности безработного населения США.

Как долго длится состояние безработицы?

Для правильной оценки серьезности проблемы безработицы необходимо рассмотреть вопрос о продолжительности ее состояния. Кому-то может понадобиться всего несколько недель, чтобы найти новую работу, наилучшим образом соот-

Практикум**Доля мужчин и женщин в рабочей силе**

За прошедшее столетие в американском обществе произошло резкое изменение роли женщины. Ученые-социологи называют несколько причин этого явления. Отчасти оно обусловлено появлением новой бытовой техники — стиральных и посудомоечных машин, холодильников, морозильников, устройств для быстрой сушки белья, которые уменьшили время, необходимое для выполнения рутинной домашней работы. Отчасти — улучшением средств контроля над рождаемостью, в результате в средней американской семье снизилось число детей. И конечно же, изменение роли женщины связано с переменами в ее социальном и политическом статусе. В целом эти тенденции оказали глубокое воздействие и на американское общество в целом, и на экономику в частности.

Однако нигде эти перемены не просматриваются так очевидно, как в данных о доле женщин в общем составе рабочей силы. На рис. 14.3 приведены графики, отражающие изменения доли мужчин и женщин в общем составе рабочей силы США начиная с 1950 г. Сразу же после окончания Второй мировой войны роли мужчин и женщин значительно отличались. В этот период общественно были заняты в различных отраслях экономики или искали работу только 33% женщин, в то время как у мужчин этот показатель составлял 87%. Но за прошедшие десятилетия рассматриваемая разница заметно сократилась за счет того, что многие женщины пополнили ряды рабочей силы, в то время как некоторые мужчины их покинули. Так, данные 1998 г. показывают, что в состав рабочей силы входило 75% всех взрослых мужчин и 60% всех взрослых женщин. Из этого следует, что в современной экономике представители обоих полов играют одинаково важные роли.

Увеличение числа женщин в составе рабочей силы выглядит вполне логичным, но почему снизилась активность мужчин? Существует несколько причин. Во-первых, современные юноши учатся дольше, чем их отцы и деды. Во-вторых, современные мужчины раньше выходят на пенсию, а продолжительность их жизни увеличилась. В-третьих, с ростом числа работающих женщин все больше отцов остаются дома, чтобы воспитывать детей. Таким образом, снижение числа мужчин в составе рабочей силы произошло за счет студентов, пенсионеров и отцов, занимающихся воспитанием детей.

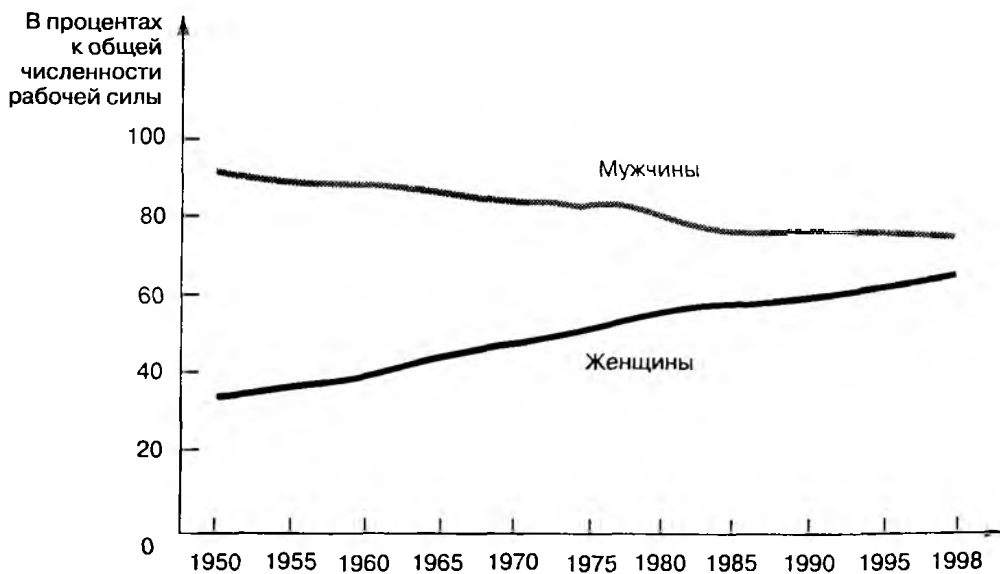


Рис. 14.3. Доля мужчин и женщин, входящих в состав рабочей силы экономики США начиная с 1950 г.

ветствующую его навыкам и вкусу. У других потерявших работу людей процесс поисков растягивается на многие месяцы и сопровождается серьезными материальными и психологическими затруднениями.

Поскольку продолжительность состояния безработицы влияет на представление о серьезности проблемы, экономисты уделяют большое внимание изучению данного вопроса. В результате исследований они пришли к очень важному и на первый взгляд противоречивому выводу о том, что *для большинства людей период нахождения без работы оказывается непродолжительным, а основную часть наблюдаемых безработных составляют индивиды, пребывающие в этом состоянии длительное время.*

Чтобы убедиться в том, насколько верным является это утверждение, рассмотрим пример. Предположим, что вы в течение года, наблюдая за ситуацией на рынке труда, еженедельно посещаете бюро по трудоустройству. Каждую неделю вы встречаете там четырех безработных, трое из которых приходят туда в течение всего наблюдаемого срока, а четвертый каждый раз оказывается новым. Основываясь на этом наблюдении, что бы вы сказали о длительности состояния безработицы?

Для ответа на этот вопрос необходимо сделать несколько несложных вычислений. В этом примере вы встречались с 55 безработными; трудоустройство 52 из них продолжалось всего одну неделю, а трое продолжали искать работу в течение года. Таким образом, 52/55, или 95% от общего количества наблюдаемых, трудоустроились за одну неделю, что указывает на краткосрочность их состояния безработицы. С другой стороны, три человека искали работу в продолжении целого года (52 недели), что в совокупности составило 156 недель. Если прибавить к этому сроку еще 52 недели, во время которых не были заняты другие 52 человека, мы получим в сумме 208 недель. В нашем примере 156/208, или 75% общей продолжительности состояния безработицы, пришлось на трех человек, которые не работали в течение всего года, что указывает на долгосрочный характер процесса трудоустройства.

Этот неоднозначный результат заставляет экономистов и государственных деятелей проявлять крайнюю осторожность при анализе ситуации на рынке труда и разработке мер помощи безработным. Практика показывает, что основная масса потерявших работу людей находят ее довольно быстро. Однако большинство экономических проблем создается теми немногими индивидами, чье безработное состояние растягивается на длительное время.

Почему возникает безработица?

Мы познакомились со способами измерения безработицы, проблемами, возникающими при анализе данных о состоянии рынка труда, и выводами экономистов о продолжительности состояния поиска работы. Казалось бы, мы получили ясное представление о том, что же представляет собой безработица.

Однако все предыдущие рассуждения не дали нам объяснения причин существования этого явления. На большинстве рынков механизм цен уравнивает спрос и предложение на товары и услуги. На идеальном рынке труда роль регулятора спроса и предложения труда играет уровень заработной платы, который должен был бы гарантировать трудоустройство всех работников.

Но реальная жизнь далека от идеала. Даже при поступательном развитии экономики в ней всегда существует определенное число безработных. Другими словами, уровень безработицы никогда не опускается до нулевой отметки и колеблется вокруг ее естественного уровня. Чтобы понять природу этого явления, мы исследуем четыре причины, по которым реальный рынок труда не обеспечивает абсолютной занятости.

Но прежде, чем делать окончательные выводы, рассмотрим четыре варианта объяснения существования безработицы в долгосрочном периоде. Первое заключается в том, что для поиска подходящего места работы всегда требуется определенное время. Такая безработица, получившая название **фрикционной**, часто служит для объяснения сравнительно коротких перерывов в работе.

Следующие три варианта объяснения безработицы подразумевают, что на рынке труда не имеется того количества вакансий, которое необходимо для трудоустройства всех желающих получить работу. Это происходит в тех случаях, когда предложение на рынке труда превышает спрос. В таких ситуациях говорят о **структурной безработице**, предполагающей длительные перерывы в работе. Как мы увидим в дальнейшем, структурная безработица возникает в тех случаях, когда уровень зарплаты по каким-то причинам превышает значение, обеспечивающее равенство спроса и предложения на рынке труда. Мы рассмотрим три причины этого явления: использование законов о минимальной заработной плате, деятельность профсоюзов и влияние эффективной оплаты труда.

|| Проверьте себя. Как измеряется уровень безработицы? Каким образом этот показатель может преувеличить или преуменьшить реальное число безработных?

Поиск работы

Одна из причин, по которой в экономике не существует полной занятости, заключается в том, что поиск работы требует определенного времени. Если бы все люди, как и все рабочие места, были бы совершенно одинаковыми, то есть все в равной мере подходило для каждого рабочего места, то поиски работы, вероятно, не представляли бы особых проблем и безработные быстро бы находили необходимые им места. Однако в действительности все люди отличаются вкусами и профессиональными навыками; рабочие места имеют определенные отличительные особенности; а информация о вакансиях и соискателях работы распространяется среди фирм и домашних хозяйств довольно медленно.

Почему определенный уровень фрикционной безработицы оказывается неизбежным

Фрикционная безработица нередко является результатом изменения спроса на рабочую силу среди различных компаний. Так, если спрос на компьютеры «Compaq» относительно потребности в компьютерах «Dell» возрастает, первая корпорация объявляет о наборе дополнительных работников, а вторая приступает к увольнению сотрудников. Поэтому бывшие работники *Dell* должны искать себе новые места, а *Compaq* приходится решать, кого она наймет на открывшиеся вакансии. Вследствие подобных процессов и возникает временная безработица.

Аналогичным образом в силу того, что в различных регионах страны производится специфическая продукция, в некоторых из них может возрастать спрос на рабочую силу, а в других он будет снижаться. Рассмотрим, например, что происходит при падении мировых цен на нефть. Нефтяные компании Техаса отвечают на это сокращением добычи и увольнениями. В то же время снижение цен на бензин стимулирует рост продаж автомобилей, а значит, автомобилестроительные заводы в штате Мичиган увеличивают выпуск продукции и объявляют о найме новых рабочих. Изменение спроса на рабочую силу между различными отраслями носит название *структурного сдвига*. Поскольку рабочим требуется время для поиска новой работы в других отраслях, структурные сдвиги вызывают временную безработицу.

Фрикционная безработица неизбежна просто потому, что в экономике происходят постоянные изменения. Сто лет тому назад в США наибольшая занятость наблюдалась в производстве хлопчатобумажных и шерстяных тканей, изготовлении мужской одежды, добыче и переработке древесины. Сегодня наибольшее число работников трудятся в автомобильной и авиационной промышленности, производстве средств связи и полупроводниковой техники. По мере изменений в отраслевой структуре экономики в одних компаниях создавались рабочие места, а в других они сокращались. Результатом этих процессов стал рост производительности труда и повышение уровня жизни населения. Но одновременно с этим рабочие, занятые в отраслях, затронутых спадом производства, оказывались без работы и были вынуждены переквалифицироваться и искать новые места.

Данные исследований говорят о том, что в США ежегодно сокращается по меньшей мере 10% мест в обрабатывающей промышленности. Кроме того, около 3% рабочих ежемесячно увольняются просто потому, что выбранная ими работа не соответствует их вкусам и квалификации. Многие из этих рабочих, в особенности молодые, находят новые места с более высокими зарплатами. Такая текучесть кадров является нормальным явлением в динамично развивающейся рыночной экономике, но при этом обуславливает существование фрикционной безработицы.

Государственная политика и поиск работы

Хотя безработица, обусловленная поисками подходящего рабочего места, неизбежна, ее размеры могут изменяться в зависимости от многих обстоятельств. Чем быстрее распространяется информация об открывающихся вакансиях и о желающих найти работу, тем быстрее экономика обеспечивает взаимное удовлетворение интересов работников и фирм. Например, Интернет способен эффективно помочь поиску работы и снижению фрикционной безработицы. Кроме того, определенный вклад в сокращение ее масштабов имеет возможность внести государство. Правительственные программы предусматривают различные способы облегчения поисков работы. Один из них заключается в создании специальных агентств, располагающих информацией о наличии вакансий и предоставлении ее безработным. Другой состоит в организации специальных курсов переподготовки для занятых в неперспективных отраслях с целью облегчения их перехода на развивающиеся предприятия. Сторонники использования таких программ счи-

тают, что они способствуют более эффективному функционированию экономики за счет повышения уровня занятости и устранения несправедливостей, неизбежных в постоянно изменяющихся условиях рынка.

Однако критики подобных программ сомневаются в необходимости государственного вмешательства в процессы поиска работы. По их мнению, решение проблемы целесообразно предоставить рынку. Однако в большинстве случаев поиск работы и так осуществляется без вмешательства правительства. Газетные объявления, различные информационные бюллетени, агентства, занимающиеся переманиванием квалифицированных кадров, а иногда и просто случайные разговоры помогают активному распространению информации о вакансиях и претендентах. Аналогично и трудовое обучение работников в основном происходит не на государственных курсах, а в школах и непосредственно на рабочих местах.

Страхование по безработице

Система **страхования по безработице** является государственной программой, направленной на частичную компенсацию материальных потерь работников, связанных с их увольнением. Однако наряду с выполнением этой задачи она невольно способствует и росту безработицы, связанной с поиском подходящего рабочего места. Действие этой программы не распространяется на работников, уволившихся по собственному желанию или из-за нарушений трудового договора, а также впервые выходящих на рынок труда. Компенсация выплачивается только тем, кто был уволен по инициативе работодателя. Хотя продолжительность выплат и их размеры определяются каждым штатом самостоятельно, в среднем страхование по безработице обеспечивает американскому рабочему выплату 50% его зарплаты на последнем месте работы в течение 26 недель.

Данная программа государственной помощи смягчает экономические последствия увольнения и одновременно ведет к увеличению масштабов безработицы. Объяснение этого явления основано на одном из *Десяти принципов экономики* — поступки людей определяются стимулами их поведения (глава 1). Так как при поступлении на работу выплата пособия прекращается, безработные не уделяют ее поискам необходимого времени, отвергают малопривлекательные, с их точки зрения, предложения. Кроме того, поскольку во многих случаях получение пособия обеспечивает безработным приемлемый уровень существования, они менее настойчиво добиваются гарантий занятости во время переговоров с работодателями об условиях найма.

Оценкой влияния страхования по безработице на поведение лиц, занятых поисками работы, занимались многие экономисты. Так, в одном из исследований анализировались результаты следующего эксперимента, проведенного в штате Иллинойс в 1985 г. Из числа безработных, приходящих получать пособие, случайным образом была отобрана группа, членам которой предложили по \$500 премиальных при условии, что они трудоустроятся в течение 11 недель. Затем результаты наблюдения за этой группой сравнили с поведением участников контрольной группы. В последней средняя продолжительность поиска работы оказалась на 7% выше, чем в той, где безработным была обещана выплата специального вознаграждения. Эксперимент позволил сделать вывод о том, что содержание

политики страхования по безработице влияет на интенсивность процесса трудоустройства.

Несколько других исследований были посвящены анализу поведения различных групп безработных *во времени*. Срок выплаты пособия отнюдь не равен бесконечности и, как правило, ограничен 6–12 месяцами. Исследования позволили установить, что, как только срок выплаты пособия истекает, вероятность трудоустройства безработного резко возрастает. Другими словами, страхование по безработице снижает активность поисков новой работы.

Тот факт, что страхование по безработице отрицательно воздействует на уровень занятости и не стимулирует усилия по трудоустройству, отнюдь не означает, что оно играет негативную роль. Несмотря ни на что страхование достигает главной цели, обеспечивая рабочим уверенность в получении определенного дохода в случае их увольнения. Кроме того, система страхования позволяет работникам отказываться от непривлекательных предложений и находить места, наилучшим образом соответствующие их наклонностям и квалификации. Поэтому некоторые экономисты утверждают, что страхование по безработице увеличивает возможности экономики в нахождении точного соответствия между возможностями работника и составом рабочих мест.

Изучение вопросов страхования по безработице показывает, что ее уровень не является совершенным критерием уровня экономического благосостояния. Большинство экономистов согласны с тем, что отказ от страхования привел бы к снижению ее уровня, однако среди них нет единства по поводу того, приведет ли это к увеличению или уменьшению материального благополучия общества.

Проверьте себя. Как увеличение мировых цен на нефть повлияет на показатели фрикционной безработицы в вашей стране? Является ли данный вид безработицы нежелательным? Как государство могло бы повлиять на последствия таких ценовых сдвигов на важнейшие ресурсы?

Законы о минимальной заработной плате

После знакомства с фрикционной безработицей мы переходим к анализу последствий структурного избытка рабочей силы, вызванного несоответствием количества вакансий и числа желающих получить работу людей.

Для лучшего понимания структурной безработицы мы выясним, как влияют на уровень занятости законы о минимальной заработной плате (см. главу 6). Хотя установление минимальной заработной платы не относится к основным факторам, определяющим наличие избытка рабочей силы, оно оказывает существенное влияние на группы населения с высоким уровнем безработицы. Кроме того, анализ роли минимальной заработной платы — удобная исходная точка нашего исследования, отталкиваясь от которой, мы сделаем некоторые общие выводы о природе безработицы.

Рисунок 14.4 иллюстрирует роль минимальной заработной платы в рыночной экономике. Когда в результате действия закона о минимальной оплате труда ее величина оказывается выше уровня точки равновесия, предложение рабочей силы растет, а спрос на нее снижается, в результате чего предложение превышает

Новости

Безработица в Германии

Во многих европейских странах страхование по безработице обеспечивает потерявшим работу более комфортные условия, чем в США. Поэтому многие экономисты склонны считать, что именно эти социальные программы и являются причиной высокой безработицы в Западной Европе. Следующая статья посвящена анализу дебатов по поводу системы страхования по безработице, существующей в Германии.

Тяжкое бремя выгод для Германии

Элизабет Нойфер

Стоя в очереди за пособиями по безработице в местном бюро по трудоустройству, они постоянно ворчат по поводу отсутствия вакансий, глупости немецких политиков и высоких налогов.

Однако на что не жалуются сегодняшние безработные в Германии, так это на размер получаемых ими пособий.

«Я получаю пособие, тайно подрабатываю и неплохо живу, — признается Михаэль Штейнбах, 30-летний электрик, ожидающий своей очереди за пособием по безработице. — Пока что все идет отлично».

Немецкая система социального страхования проявляет трогательную заботу о безработных, предоставляя в первые месяцы после увольнения возможность получать в качестве пособия сумму до \$900; при этом умеющие использовать преимущества системы себе во благо могут пользоваться такими щедрыми дарами довольно долго. Эти люди нередко вполне открыто злоупотребляют возможностями системы социальной помощи, что позволило бывшему канцлеру Гельмуту Колю назвать ФРГ «Парк отдыха Германия».

Теперь же, отчасти потому, что подобная щедрая социальная помощь стала серьезно ограничивать развитие национальной экономики, в обществе все чаще стал обсуждаться вопрос о том, не является ли борьба с безработицей наилучшим способом реформирования системы социальной помощи.

Тема борьбы с безработицей, всегда воспринимавшаяся довольно остро, вновь вышла в ФРГ на первый план политических дискуссий, когда министерство труда опубликовало данные о том, что в сентябре 1997 г. уровень безработицы достиг 11,7%, что стало пятым подряд рекордным значением за послевоенный период.

Острота проблемы обусловлена сохранившимися в обществе воспоминаниями о том, как в 1933 г. высокий уровень безработицы способствовал росту недовольства населения демократическим правительством и приходу к власти нацистов.

спрос. Поскольку число желающих трудоустроиться превышает количество имеющихся вакансий, возникает безработица.

Ввиду того что законы о минимальной заработной плате рассматривались нами в главе 6, мы не будем подробно останавливаться на анализе этой проблемы. Однако следует отметить, что не они являются основной причиной, вызывающей безработицу, поскольку в современной экономике плата за труд большинства рабочих намного превышает установленный законом минимум. Применение этих законов чаще всего затрагивает интересы наименее опытных и квалифицированных работников, главным образом подростков. Законы о минимуме заработной платы объясняют существование безработицы именно среди этого контингента рабочей силы.

Пример, который иллюстрирует рис. 14.4, позволяет сделать более общий вывод: *любое превышение заработной платой равновесного уровня приводит к безра-*

В послевоенной Германии было решено создать мощную систему социальной помощи, призванную устранить условия для общественного недовольства за счет государственной помощи всем нуждающимся. «Гораздо более важно обеспечить людям скромное, но достойное социальное пособие, чем ввергнуть их в состояние нужды со всеми сопутствующими ей побочными эффектами, в частности высоким уровнем преступности», — утверждает Хайнер Гесслер, один из лидеров социал-демократов.

Однако становится все более очевидным, что если Германия будет стремиться сохранить прежнюю систему социальных пособий, она столкнется с серьезными экономическими проблемами.

Крайне дорогостоящая система социальной защиты — одна из причин, определяющих высочайшую стоимость труда немецких рабочих. Значительные взносы обязаны делать и наемные работники, и работодатели, в результате чего и те и другие нуждаются в получении более высокого денежного вознаграждения и более высокой прибыли. В результате более половины начисляемой в ФРГ зарплаты изымается в виде налогов (налоговые отчисления с доходов работников и работодателей составили в 1996 г. DM52,8 млрд, или около \$30 млрд).

Высокая стоимость труда становится основной причиной, по которой немецкие компании активизировали свою деятельность в соседней, менее дорогой Польше (что означает сокращение рабочих мест в Германии). В то же время высокие социальные пособия не стимулируют безработных к поиску работы. Например, до недавнего времени рабочие, занятые неполный день, получали зарплату, размер которой был меньше пособия по безработице.

Столь щедрые социальные выплаты лишают безработных мотивации к получению временной или низкооплачиваемой работы — принцип, лежащий в основе стратегии сокращения безработицы, принятой во многих странах, в том числе и в США.

Пособия являются столь высокими, что борьба за их получение стала своего рода национальным видом спорта. Недавно автор статьи слышала в берлинском кафе довольно типичную беседу двух женщин, одна из которых рассказывала подруге о том, как потратила свою *Sozialhilfe* на оплату отдыха в Италии. Некоторые немцы умышленно регистрируются в качестве безработных сразу в нескольких районах, уверенные в том, что смогут безнаказанно получать двойное или даже тройное пособие.

Неудивительно, что более 60% безработных в Германии предпочитают подолгу оставаться без работы.

«Люди привыкли злоупотреблять щедростью государства, — считает Дитер Хундт, президент Конфедерации немецких предпринимателей. — Мы избалованы разнообразными формами социальной помощи, которые не стимулируют человека к улучшению его материального положения собственными силами.»

Источник: «The Boston Globe», October 12, 1997, p. F1.

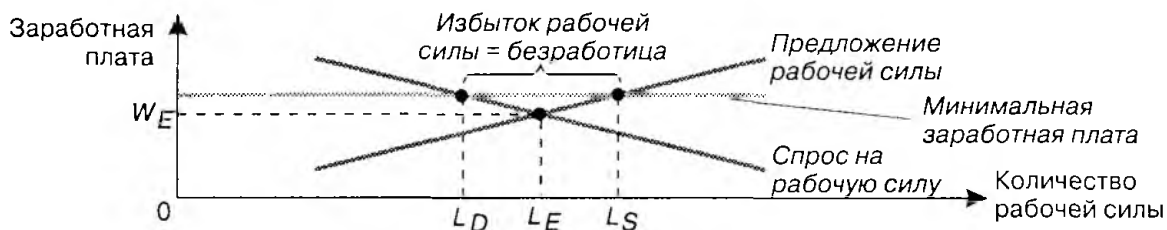


Рис. 14.4. Безработица, вызванная установлением заработной платы, превышающей равновесный уровень

ботице. Существование законов о минимальной заработной плате как раз и является одной из причин, по которой плата за труд оказывается «слишком высокой». В следующих двух параграфах мы проанализируем причины, которые могут привести к превышению размеров платы за труд равновесного уровня, — деятельность профсоюзов и эффективную заработную плату. Механизм такого рода воздействий аналогичен рассмотренному нами на рис. 14.4, однако они затрагивают гораздо более широкие слои работников.

Здесь мы должны остановиться и отметить, что структурная безработица, возникающая вследствие установления зарплат выше равновесного уровня, по сути значительно отличается от фрикционной безработицы. Необходимость поиска рабочих мест не является результатом неспособности платы за труд уравновесить спрос и предложение на рынке труда. В случае фрикционной безработицы люди ищут работу, наилучшим образом соответствующую их вкусам и навыкам. Напротив, когда заработная плата превышает равновесный уровень, то спрос на рабочую силу оказывается ниже ее предложения и проблемы с занятостью объясняются тем, что безработные ждут появления новых рабочих мест.

Проверьте себя. Нарисуйте графики спроса и предложения рабочей силы при условии превышения заработной платой равновесного уровня. Отметьте значения спроса и предложения рабочей силы и число безработных.

Профсоюзы и коллективные договоры

Профсоюзами (тред-юнионами, а на американском английском просто юнионами) называются организации трудящихся, занимающиеся ведением переговоров с работодателями по вопросам заработной платы и условий труда.

Несмотря на то что в настоящее время только 16% американских рабочих и служащих являются членами тред-юнионов, в прошлом эти организации играли весьма заметную роль на рынке труда США. Так, в 1940–1950-е гг., во времена пика профсоюзной активности, в них состояли около трети всех рабочих. Профсоюзы занимают важное место в жизни большинства европейских стран; в них состоят до 75% всех трудящихся таких государств, как Швеция или Дания.

Экономический анализ результатов деятельности профсоюзов

По сути своей профсоюз является своего рода картелем, и, подобно любому монополистическому объединению, он представляет собой группу продавцов, действующих сообща и рассчитывающих совместными усилиями преодолеть силу законов рынка. Большинство рабочих обсуждают с хозяевами предприятий вопросы заработной платы, пенсионного обеспечения и условий труда индивидуально. Работники же, объединенные в тред-юнион, делают это по-другому. Их соглашение с работодателями об условиях найма достигается в ходе **переговоров о заключении коллективного трудового договора**.

Во время переговоров с работодателями профсоюзы требуют более высокой зарплаты, лучшего пенсионного обеспечения и лучших условий труда для своих членов, чем обычно устанавливающийся в отрасли уровень. Если же руководству тред-юниона не удастся достичь соглашения с владельцами предприятия, оно мо-

жет призвать трудящихся к прекращению работы, то есть к **забастовке**. Поскольку в результате последней происходит уменьшение выпуска продукции, объемов ее продаж, а значит и прибыли, фирмы, сталкивающиеся с угрозой организованного прекращения процесса производства, вынуждены соглашаться на увеличение заработной платы. Экономисты, занимающиеся изучением результатов деятельности профсоюзов, установили, что их члены имеют зарплату в среднем на 10–20% выше, чем не входящие в союзы рабочие аналогичной квалификации.

Когда тред-юнионы добиваются установления превышающей равновесный уровень заработной платы, спрос на рабочую силу снижается, а ее предложение и уровень безработицы возрастают. Положение индивидов, имеющих работу, улучшается, а потерявших работу — ухудшается. Деятельность профсоюзов нередко рассматривается в качестве причины конфликтов между различными группами рабочих — *инсайдерами*, занятыми на предприятии и пользующимися преимуществами роста заработной платы, и *аутсайдерами*, не имеющими работы.

В сложившейся ситуации аутсайдеры обычно выбирают одну из двух линий поведения. Некоторые из них принимают статус безработного и ждут момента, когда они получат работу и превратятся в инсайдеров. Другие устраиваются в фирмы, в которых нет профсоюзов. Таким образом, когда тред-юнионы добиваются увеличения заработной платы в одном из секторов экономики, это приводит к росту предложения рабочей силы и снижению уровня оплаты труда в других ее сегментах, не охваченных профсоюзным движением. Иначе говоря, члены профсоюзов пользуются выгодами, определяемыми условиями коллективного договора, в то время как остальные рабочие вынуждены частично расплачиваться за их привилегированное положение.

Роль тред-юнионов в экономике в определенной мере зависит от их внутреннего устава и условий коллективного договора. Обычно конкретные договоренности между членами картеля рассматриваются как противоречащие закону. Так, если бы фирмы, производящие одинаковую продукцию, договорились увеличить цену ее продажи, такое соглашение называлось бы «тайным сговором с целью ограничения свободы торговли», а государство преследовало бы их в судебном порядке за нарушение антитрестовских законов. Однако деятельность профсоюзов не подпадает под действие антимонополистического законодательства. Политики, принимавшие антитрестовские законы, были убеждены, что в переговорах с работодателями рабочие нуждались в дополнительных преимуществах. Было разработано немало законов, поощряющих создание тред-юнионов. В частности, Закон Вагнера, принятый в 1935 г., обязывает работодателей не препятствовать созданию профсоюзов и вести с ними переговоры на честной и добросовестной основе. Государственная структура — Национальное управление по вопросам трудовых отношений — также занимается вопросами защиты права работников на создание своих союзов.

Вопросы законодательства, затрагивающие права тред-юнионов, — постоянная тема политических дискуссий. Законодатели время от времени обсуждают *законы о праве на труд*, дающие работникам фирм, охваченных профсоюзным движением, возможность отказа от вступления в его ряды. В отсутствие такой возможности профсоюз при подписании коллективного договора может настоять на обязательном членстве в нем всех сотрудников фирм. В последние годы активно

обсуждалось предложение о принятии закона, запрещающего работодателям нанимать новых работников на место участвующих в забастовке. Этот закон привел бы к увеличению ущерба, наносимого забастовками, и усилил бы позиции тред-юнионов.

Значение профсоюзов для экономики

Среди экономистов существуют противоположные взгляды на роль профсоюзов в современной экономике. Рассмотрим аргументы обеих сторон.

Критики тред-юнионов утверждают, что они представляют собой специфический тип картеля. Когда под нажимом профсоюзов происходит увеличение заработной платы выше сложившегося на рынке труда уровня, это приводит к повышению предложения рабочей силы, росту безработицы и снижению уровней зарплат в других секторах экономики. В результате, по мнению ученых, происходит неэффективное и несправедливое использование рабочей силы. Неэффективность проявляется в виде снижения занятости на предприятиях, где действуют профсоюзы, ниже уровня, обеспечивающего здоровую конкуренцию среди рабочих. Неправедливость же заключается в том, что улучшение положения одних работников достигается за счет ухудшения положения других.

Защитники тред-юнионов утверждают, что организации трудящихся служат противовесом всевластию работодателей. Крайним проявлением подобной ситуации служат примеры так называемых городов-компаний, возникающих там, где на предприятии крупной фирмы работают большинство жителей целого города. В таком городе у работника компании, не согласного с уровнем оплаты или усло-



«Господа, ничто не мешает нам достичь окончательного соглашения, за исключением того, что руководители компании стремятся к максимизации прибыли, а профсоюзы — доходов рабочих.»

виями труда, остается два выхода: либо уволиться, либо продолжать работу. Следовательно, в отсутствие профсоюзов такие фирмы могут позволить себе уменьшить зарплату работникам и ограничить ресурсы, направляемые на улучшение условий труда, что невозможно было бы в условиях конкуренции за рабочую силу с другими компаниями. В подобных ситуациях деятельность профсоюзов повышает возможности рабочих в защите их прав от произвола работодателей.

В числе других аргументов в защиту тред-юнионов приводится и довод об их помощи руководству фирм в адекватной реакции на запросы сотрудников, так как при приеме новых рабочих, помимо решения вопроса о заработной плате, происходит согласование и других аспектов трудовой деятельности (продолжительность рабочей недели и отпуска, оплата сверхурочных часов и больничных листов, повышение квалификации и охрана труда). Выражая точку зрения работников на эти вопросы, профсоюзы позволяют фирмам получить верное представление о необходимом наборе условий для нормальной организации труда. Поэтому даже если деятельность тред-юнионов и приводит к определенным отрицательным результатам, связанным с повышением оплаты труда выше равновесного уровня и ростом безработицы, они помогают менеджменту предприятий создавать условия для эффективного использования труда рабочих.

В заключение мы еще раз повторим, что среди экономистов нет единства во взглядах на роль профсоюзов. Подобно многим организациям, их деятельность может оказывать положительный эффект в одних обстоятельствах и отрицательный — в других.

Проверьте себя. Каким образом профсоюзы работников автомобильной промышленности влияют на уровень заработной платы и число рабочих корпораций *General Motors* и *Ford*? Как их деятельность отражается на показателях занятости и оплаты труда в других отраслях промышленности?

Теория эффективной заработной платы

Четвертая причина существования безработицы объясняется с помощью теории эффективной заработной платы, согласно которой результативность труда работников фирм в тех случаях, когда оплата их труда превышает равновесный уровень, существенно возрастает. Поэтому фирмам выгодно поддерживать завышенную заработную плату даже при наличии избытка предложения рабочей силы.

Воздействие стимулирующей зарплаты на уровень безработицы аналогично последствиям законов о минимальной заработной плате или деятельности профсоюзов. Во всех трех случаях безработица есть следствие превышения заработной платой ее равновесного уровня. Однако существует и важное различие. Законы о минимальной заработной плате и деятельность профсоюзов не позволяют фирмам снижать доходы работников даже при наличии избытка рабочей силы. Теория эффективной заработной платы утверждает, что во многих случаях нет никакой необходимости воздействовать на фирму подобным образом, поскольку для нее может оказаться выгодным установление рабочим оплаты труда, превышающей равновесный уровень.

Почему работодатели устанавливают высокую заработную плату? На первый взгляд такое поведение кажется нелогичным, поскольку приводит к повышению

Новости

Следует ли вам вступать в профсоюз?

Однажды вы можете оказаться в ситуации, в которой вам придется голосовать за или против создания профсоюза в вашей фирме. В следующей статье рассматриваются некоторые аспекты этой проблемы.

В день полочки деятельность профсоюза выглядит привлекательно

Дэвид Джонстон

После успеха водителей грузовиков, организовавших двухнедельную забастовку для того, чтобы добиться удовлетворения своих требований от *National Parcel Service*, и после того как АФТ-КПП смогла подготовить тысячи профсоюзных лидеров, которым удалось переломить тенденцию снижения численности этой организации, в ближайшие годы миллионам американских рабочих предстоит дать ответ на вопрос о том, хотят ли они, чтобы профсоюзы выступали в роли их представителей на переговорах с работодателями?

Это очень сложная проблема, для решения которой предварительно необходимо определиться по многим другим вопросам: Предпочитаете ли вы коллективные или индивидуальные действия? Доверяете ли вы лидерам профессиональных союзов? Хотите ли вы, чтобы кто-то другой вел от вашего имени переговоры с работодателями? Опасаетесь ли вы увольнения в случае вступления в тред-юнион? Ожидаете ли вы, что в случае организации профсоюза фирма переведет производство, на котором вы работаете, в другую страну?

Однако в одном отношении выбор будет довольно простым и это не будет то решение, которые большинство наемных работников сделали в период последних десятилетий неустойчивого положения рабочего движения.

Для рабочих с точки зрения их кошелька вступление в профсоюз несет безусловные выгоды. С этим согласны экономисты, придерживающиеся самых разных политических воззрений.

Вот, что говорит профессор Гарвардского университета Ричард Фримэн: «Для работника фирмы существование тред-юниона несет несомненные выгоды. Если оно и идет кому-нибудь во вред, так это тем, кто поступит на работу в будущем, а также акционерам, чьи прибыли сократятся, менеджерам, которым придется распределять меньший объем прибыли, и, возможно, потребителям, которым придется платить за товар немного больше, чем раньше.

издержек производства. Обычно мы ожидаем от фирм стремления максимизировать доходы и поддерживать заработную плату на минимально возможном уровне. Новизна подхода, используемого теорией эффективной заработной платы, состоит в том, что ее увеличение может оказаться выгодным для компании, поскольку приведет к росту производительности труда ее работников.

Существуют несколько вариантов теории эффективной заработной платы. Каждый из них дает свое объяснение причин, по которым фирмам может быть выгодно установить высокие оклады сотрудникам. Рассмотрим их более подробно.

Здоровье рабочих

Первый и самый простой вариант теории эффективной заработной платы основан на связи между доходами работника и его здоровьем. Другими словами, чем больше денег получает рабочий, тем полноценнее его питание, крепче здоровье и выше производительность труда. Поэтому фирме выгодно увеличить заработную плату и иметь в своем распоряжении здоровых, способных к высокопроизводительному труду рабочих.

Что же касается рабочего, то найти причины, по которым ему не следовало бы вступать в профсоюз, довольно трудно».

Как установили многие экономисты, члены профсоюзов получают в среднем на 20% больше чем те, кто не состоит в подобных организациях, и их дополнительные льготы еще в два-четыре раза превышают сумму прибавки. Финансовые выгоды от членства в профсоюзе оказываются еще более значительными для рабочих с низкой квалификацией, женщин, а также афроамериканцев и выходцев из стран Латинской Америки.

Кроме того, по данным профессора экономикс Массачусетского университета Барри Блюстоуна, 85% членов профсоюзов имеют медицинскую страховку, в то время как для игнорирующих союзы наемных работников этот показатель составляет лишь 57%.

Этот общий вывод не оспаривается даже таким известным противником организованного рабочего движения, как профессор Университета Ратджерса Лео Трой. «С точки зрения заработной платы и дополнительных льгот, — считает профессор Трой, — ответ очевиден: членство в профсоюзе оказывается более выгодным».

Его критика профсоюзов касается лишь того, что они приводят к сокращению прибылей собственников и замедляющему развитие экономики искажению инвестиционных решений, — а не того, как они влияют на рабочих, предпочитающих коллективную форму ведения переговоров с работодателями. Профессор Л. Трой отмечает, что он и сам является членом профсоюза — Американской ассоциации профессоров университетов.

Дональд Дир, экономист из Сельскохозяйственного и политехнического университета Техаса исследовал различия в зарплатах рабочих, состоящих и не состоящих в профсоюзах в течение 1974–1996 гг., то есть в период, когда доля членов тред-юнионов в общем объеме рабочей силы США сократилась с 22 до 15%.

Профессор Д. Дир установил, что в каждой категории рабочих, характеризующейся определенным возрастом и уровнем образования, члены профсоюза увеличили за этот период свое преимущество в зарплате над остальными лицами наемного труда. По его оценкам, в прошлом году заработная плата членов профсоюзов, имевших неполное среднее образование, на 22% превысила денежное вознаграждение, получаемое нечленами профсоюза с аналогичным образовательным уровнем. По мере роста уровня образования это различие сокращалось и для выпускников колледжей составляло только 10%.

«Членство в профсоюзе, безусловно, имеет смысл, — уверен профессор Д. Дир, — до тех пор пока вы не потеряете работу на длительный срок».

Источник: «The New York Times», Money and Business Section, August 31, 1997, p. 1.

Однако это объяснение вряд ли адекватно условиям экономически развитых государств, где уровень равновесной заработной платы для большинства категорий рабочих гораздо выше необходимого для обеспечения их нормального питания. Поэтому фирмам вряд ли стоит беспокоиться, что заработная плата на равновесном уровне создаст угрозу здоровью работников.

Этот вариант теории скорее применим к объяснению поведения фирм в экономически слаборазвитых странах, где недостаточное питание населения — весьма распространенное явление. Во многих беднейших странах Африки компании не решаются уменьшать заработную плату из опасения причинить вред здоровью работников, а значит, снизить эффективность их труда. Другими словами, беспокойство о питании наемных работников заставляет фирмы поддерживать определенный уровень оплаты труда, несмотря на избыток свободной рабочей силы.

Текучесть рабочей силы

Второй вариант теории указывает на связь эффективной заработной платы с текучестью рабочей силы. Существует множество причин, по которым работник может оставить фирму. К ним относятся переход в другую компанию, перемена

места жительства или выход на пенсию. Частота увольнений также определяется целым рядом факторов, учитывающих как выгоды поступления на другое предприятие, так и преимущества сохранения прежнего места работы. Чем больше фирма платит своим сотрудникам, тем реже они ее покидают. Таким образом, более высокая зарплата позволяет снизить текучесть кадров.

Почему компании обеспокоены стабильностью коллектива работников? Все дело в том, что им не выгодно нанимать и обучать новых рабочих, поскольку даже после окончания подготовительных курсов новички трудятся менее продуктивно, чем опытные работники. Поэтому в фирмах с высокой текучестью кадров имеют место повышенные издержки производства. Чтобы избежать подобных затрат и удержать сотрудников, компании нередко идут на увеличение оплаты труда выше равновесного уровня.

Усердие работников

Третий вариант теории эффективной заработной платы основан на связи между уровнем оплаты и усердием работников. Многие виды деятельности позволяют рабочим самостоятельно задавать уровень интенсивности труда. В процессе контроля менеджеров над их работой выявляются самые нерадивые сотрудники, которых увольняют. Однако далеко не всех таких работников удается «вычислить», поскольку жесткий контроль требует высоких затрат и далеко не всегда эффективен. Один из путей решения проблемы — повышение зарплаты выше равновесного уровня. Обычно это заставляет работников держаться за свое место и создает стимулы для повышения эффективности труда.

Данная теория в чем-то перекликается со старой идеей марксистов о «резервной армии труда». К. Маркс полагал, что безработица выгодна работодателям, поскольку ее угроза оказывает дисциплинирующее влияние на имеющих работу индивидов. В данном варианте нашей теории безработица играет аналогичную роль. Заработная плата на равновесном уровне не стимулирует работников к производительному труду, так как в случае увольнения они быстро найдут новое место, обеспечивающее им не меньший доход. Следовательно, фирмы поднимают заработную плату выше равновесного уровня, преследуя цель «формирования резервной армии труда» и мотивации работников к эффективному труду.

Качество персонала

Четвертый и последний вариант теории эффективной заработной платы исходит из того, что от величины оплаты труда зависит качество персонала фирмы. При найме нового сотрудника оценить его квалификацию весьма непросто. Поэтому, устанавливая высокие зарплаты, фирмы пытаются привлечь самые подготовленные кадры.

Рассмотрим простой пример. Предположим, что некоей водопроводной компании требуется рабочий для обслуживания насоса, поднимающего воду из скважины. На это место претендуют два человека — Билл и Тэд. Билл, квалифицированный рабочий, согласен трудиться за \$10 в час. Если ему предложат меньшую зарплату, он предпочтет открыть собственное дело и начнет подстригать газоны. Тэд, не имеющий квалификации, готов трудиться за \$2 в час. Если ему пообещают меньшую зарплату, он предпочтет проводить свободное время на пляже. Эко-

номисты сказали бы, что *предельно допустимая зарплата* Билла, то есть минимальная сумма, за которую он согласен трудиться, составляет \$10 в час, а предельно допустимая зарплата Тэда — \$2 в час.

Какую зарплату должна установить фирма новому работнику? Если она заинтересована в минимизации производственных издержек, фирма установит ее на уровне \$2 в час. При такой ставке предложение рабочей силы (один человек) уравнивает спрос и работу получит Тэд. Теперь предположим, что компания не знает, кто из двух кандидатов имеет достаточную квалификацию. Если она наймет неподготовленного работника, он может испортить оборудование и принести фирме значительные убытки. Поэтому ей лучше предложить обоим кандидатам работу за \$10 в час. Сделав наугад выбор между Биллом и Тэдом, компания с вероятностью 50% примет квалифицированного специалиста. Если же предложенная зарплата будет ниже \$10, фирма гарантированно получит неподготовленного работника.

Пример хорошо иллюстрирует общую закономерность. Когда фирма имеет избыток предложения рабочей силы, она может посчитать выгодным уменьшить предлагаемую зарплату. Однако при этом она рискует вызвать отток квалифицированных претендентов на работу. Так, в предыдущем примере при почасовой ставке в \$10 водопроводная компания имела выбор из двух кандидатов. Но если бы предлагаемая зарплата оказалась ниже, более квалифицированный работник (имеющий лучшие возможности для трудоустройства) отказался бы претендовать на это место.

Проверьте себя. Назовите 4 причины, по которым фирме может оказаться выгодным платить зарплату, превышающую равновесную.

Заключение

В этой главе мы обсудили вопросы измерения уровня безработицы и причины ее неизбежного существования в рыночной экономике. Мы узнали, каким образом законы о минимальной заработной плате, деятельность профсоюзов, эффективная заработная плата и необходимость поиска работы позволяют объяснить наличие безработных. Какие из этих четырех причин наиболее важны для объяснения существования естественного уровня безработицы в США и других странах? К сожалению, на этот вопрос нет простого ответа.



Узелок на память

Экономическая теория асимметричной информации

Во многих жизненных ситуациях люди сталкиваются с проблемой использования асимметричной информации. Например, во время сделки одна из сторон может знать о ее предмете больше, чем другая. При этом возникает множество задач, представляющих интерес для экономической науки. С некоторыми из них мы уже столкнулись, изучая теорию эффективной заработной платы, но большинство выходит далеко за пределы изучения вопросов безработицы.

Теория эффективной заработной платы, основанной на оценке квалификации работников, хорошо иллюстрирует принцип *пассивного выбора*. Последний имеет место в условиях совершения сделки, когда один человек знает о свойствах товара больше, чем другой, в результате чего менее информированная сторона рискует приобрести продукцию низкого качества. В примере, посвященном приему на работу Билла и Тэда, мы видели, что рабочие информированы о своей истинной квалификации, гораздо лучше, чем работодатели. Поэтому при снижении предлагаемого уровня зарплаты пассивный выбор претендентов на рабочие места нанесет ущерб интересам фирмы.

Ситуация пассивного выбора возникает в разных обстоятельствах. Мы рассмотрим два примера его проявления.

- ◆ Продавцам подержанных автомобилей, в отличие от покупателей, прекрасно известны дефекты товара. Покупателям известно о высоком риске сделки, так как вероятность покупки плохой машины выше, чем вероятность приобретения хорошей, поэтому многие из нас избегают приобретать подержанные автомобили.
- ◆ Покупатели медицинских страховок, в отличие от представителей страховых компаний, прекрасно осведомлены о своих болезнях. Так как люди со скрытыми формами болезней чаще других приобретают медицинские страховки, их цена устанавливается из расчета стоимости лечения человека, имеющего проблемы со здоровьем. В итоге люди, здоровье которых соответствует среднему уровню, неохотно прибегают к этому виду страхования.

В обоих случаях пассивный выбор приводит к сбою в работе рыночных механизмов продажи подержанных автомобилей и медицинских страховок.

Безработица — сложная социально-экономическая проблема, не имеющая простых решений. Поскольку существуют несколько факторов ее возникновения, для минимизации их воздействий используются различные виды государственной политики. Когда конгресс США обсуждает законы о минимальной заработной плате, вопросы заключения коллективных договоров или страхования по безработице, результаты его деятельности отражаются на естественном уровне избытка рабочей силы.

Выводы

- ◆ Уровень безработицы — выраженное в процентах отношение числа безработных к общему количеству рабочей силы. Бюро статистики труда ежемесячно определяет этот показатель, основываясь на данных обследования многих тысяч семей.

Теория эффективной зарплаты, основанная на принципе поощрения усердия работников, иллюстрирует другое распространенное явление, получившее название морального риска. Моральный риск возникает в ситуациях, когда лицо, именуемое агентом, выполняет работу в интересах другого лица — принципала. Поскольку принципал не в состоянии постоянно контролировать агента, эффективность работы последнего может снижаться. Понятие морального риска отражает вероятность того, что поведение агента, возможно, не соответствует возложенным на него обязанностям. В таких случаях принципал должен искать способы стимулирования агента, дабы он более ответственно относился к труду.

На рынке труда работодатель играет роль принципала, а работник — агента. Проблема морального риска возникает из условий неэффективного контроля, создающего у работника искушение трудиться менее усердно и менее производительно. Согласно теории эффективной зарплаты, принципал, оплачивающий труд агента по ставке, превышающей равновесный уровень, делает для него невыгодным любое увливание от выполнения возложенных обязанностей, поскольку в этом случае его недобросовестность обойдется ему слишком дорого. Таким образом, повышение зарплаты, возможно, снизит фактор морального риска.

Проблема морального риска возникает и во многих других ситуациях. Рассмотрим некоторые из них.

- ◆ Домовладелец, застраховавший дом от пожара, покупает недостаточное количество огнетушителей, так как не хочет нести дополнительные расходы по обеспечению пожарной безопасности, в то время как страховая компания будет «прокручивать» его взносы.
- ◆ Женщины, нанятые для ухода за детьми, позволяют своим подопечным смотреть телевизор больше, чем хотелось бы родителям, так как они минимизируют затраты своего труда при гарантированной оплате.
- ◆ Семья продолжает жить на берегу реки, несмотря на постоянные наводнения, так как ее членов приводит в восторг зрелище разгула стихии, а материальный ущерб возмещается правительством.

Постарайтесь определить, кто в этих примерах является принципалом, а кто — агентом. Каким образом принципалы могли бы разрешить для себя проблему морального риска?

- ◆ Уровень безработицы не является абсолютно надежным показателем занятости населения. Многие люди, считающие себя безработными, на самом деле не стремятся работать. Среди тех, кто больше не относит себя к рабочей силе, есть немало желающих трудиться, потерявших надежду найти работу после долгих и бесплодных ее поисков.
- ◆ В США большинство потерявших работу быстро находят новую. Тем не менее процесс трудоустройства некоторых безработных растягивается на многие месяцы.
- ◆ Первая из причин безработицы заключается в том, что для поиска нового рабочего места, наилучшим образом соответствующего наклонностям и квалификации работника, требуется определенное время. Страхование по безработице — государственная программа материальной поддержки потерявших работу. Ее отрицательный эффект проявляется в увеличении безработицы, обусловленной поиском подходящего рабочего места.

Практикум**Генри Форд и щедрая зарплата \$5 в день**

Генри Форд сумел гениально предвидеть пути развития промышленности. Основав корпорацию *Ford Motor*, он внедрил самые передовые экономические и производственные технологии. Вместо обычной для тех времен сборки автомобилей усилиями небольшой группы технических специалистов Г. Форд организовал конвейерные линии, на которых множество низкоквалифицированных рабочих выполняли простейшие сборочные операции. Конвейерный «Model T» стал одним из самых известных автомобилей начала века.

В 1914 г. Г. Форд внедрил другое новшество, установив заработную плату на уровне \$5 в день. В те времена подобная сумма вдвое превышала средние показатели оплаты труда. Кроме того, она была существенно выше уровня равновесного состояния спроса и предложения. После объявления о новой ставке оплаты труда у ворот заводов Г. Форда выстроились длинные очереди желающих получить работу. Их число намного превышало количество имевшихся вакансий.

Подобная политика привела к результатам, которые предсказываются теорией эффективной заработной платы. На предприятиях корпорации *Ford* снизилась текучесть кадров, уменьшилось количество прогулов, выросла производительность труда, что выразилось в резком снижении издержек производства (несмотря на рост заработной платы и превышение ею равновесного уровня). Сам Генри Форд назвал это нововведение «одним из самых удачных из когда-либо проводившихся мероприятий по снижению себестоимости».

Мнение современников этих событий также хорошо согласуется с выводами теории эффективной заработной платы. Один историк, изучавший ранние этапы деятельности компании, писал: «Г. Форд и его ближайшее окружение неоднократно открыто заявляли, что политика повышения заработной платы оказалась неплохим бизнесом. Под этим они подразумевали укрепление трудовой дисциплины, повышение лояльности рабочих, рост производительности труда».

Но что подтолкнуло Генри Форда к идее введения эффективной заработной платы? Почему другие фирмы не воспользовались идеей, сулящей весомые выгоды? По мнению некоторых ученых, решение Г. Форда во многом было связано с использованием на его предприятиях конвейерных линий. Дело в том, что рабочие, занятые на поточном производстве, в значительной мере зависят друг от друга. Если кто-то из них отсутствует на рабочем месте или трудится медленнее других, это создает дополнительные трудности с выполнением задания другим работникам конвейера. Таким образом, увеличив эффективность производства, сборочные линии потребовали снижения текучести кадров, повышения интенсивности труда и ответственности рабочих. Поэтому, возможно, что в то время эффективная заработная плата больше всего подходила именно корпорации *Ford*, чем какой-либо другой фирме.

- ♦ Вторая причина безработицы заключается в существовании законов о минимальной заработной плате. Превышение оплатой труда неквалифицированных рабочих точки равновесия ведет к увеличению предложения рабочей силы и снижению спроса на нее. Значение этого превышения и определяет величину безработицы.



Рабочие у проходной одного из заводов Г. Форда в начале XX в.

- ◆ Третья причина безработицы обусловлена властью над рынком труда, имеющейся у профсоюзов. Когда тред-юнионы добиваются увеличения заработной платы своих членов выше уровня равновесного состояния, возникает избыток рабочей силы.
- ◆ Четвертая причина безработицы объясняется с помощью теории эффективной оплаты труда, в соответствии с которой работодателям выгодно платить зарплату, превышающую равновесный уровень. Более высокий уровень оплаты труда позволяет поддерживать здоровье рабочих, ведет к снижению текучести кадров, повышению квалификации персонала и гарантирует его усердную работу.

Основные понятия

Рабочая сила	Уровень безработицы	Доля рабочей силы в общей численности взрослого населения
Естественный уровень безработицы	Циклическая безработица	Отчаявшиеся работники
Профсоюз	Коллективный договор	Забастовка
Эффективная заработная плата	Поиск работы	Страхование по безработице
Фрикционная безработица		Структурная безработица

Задания для самостоятельной работы

1. В декабре 1998 г. Бюро статистики труда США объявило, что из общего числа взрослых американцев 138 547 000 были трудоустроены, 621 000 не имели работы и 67 723 000 не принадлежали к рабочей силе. Чему было равно

количество рабочей силы? Какова была доля рабочей силы в общей численности взрослого населения? Каким был уровень безработицы?

2. Как было показано на рис. 14.3, в период с 1970 по 1990 г. происходило снижение доли взрослых мужчин, входящих в состав рабочей силы. Следующая таблица показывает, как это снижение затронуло основные возрастные группы мужского населения.

	Всего мужчин, %	В возрасте от 16 до 24 лет, %	В возрасте от 25 до 55 лет, %	В возрасте старше 55 лет, %
1970	80	69	96	56
1990	76	72	93	40

Для какой возрастной группы мужчин снижение оказалось самым существенным? Какие факторы, по вашему мнению, могли оказать на него наибольшее влияние?

3. Как было показано на рис. 14.3, в период с 1970 по 1990 г. доля взрослых женщин в общем составе рабочей силы заметно выросла. Изменение этого показателя для различных возрастных групп приведено в следующей таблице.

	Всего женщин, %	В возрасте от 25 до 54 лет, %	В возрасте от 25 до 34 лет, %	В возрасте от 34 до 44 лет	В возрасте от 45 до 54 лет
1970	43	50	45	51	54
1990	58	74	74	77	71

Почему, на ваш взгляд, произошло особенно заметное увеличение доли молодых женщин в общем составе рабочей силы?

4. В 1997–1998 гг. общая занятость в США увеличилась на 2,1 млн человек, но число безработных за этот период уменьшилось только на 0,5 млн человек. Как эти показатели согласуются друг с другом? Почему снижение числа безработных оказалось меньшим, чем увеличение числа занятых?
5. Является ли безработица, описанная в следующих примерах, краткосрочной или долгосрочной? Дайте свои объяснения.
- Строительный рабочий, уволенный из-за невозможности продолжать строительство в силу плохих погодных условий.
 - Уволенная работница промышленного предприятия, находящегося в удаленной местности.
 - Работник гужевого транспорта, уволенный в силу того, что его отрасль не выдержала конкуренции со стороны железных дорог.
 - Повар маленькой закусочной, потерявший работу в результате открытия по соседству с его заведением нового ресторана.
 - Опытный сварщик с невысоким уровнем образования, уволенный после приобретения его компанией современных сварочных автоматов.
6. Используя график зависимости заработной платы от состояния рынка труда, укажите, как увеличение минимальной оплаты труда влияет на величину спроса и величину предложения рабочей силы и на уровень безработицы.

7. Где, по вашему мнению, в маленьких или крупных городах, сильнее проявляется действие механизмов рынка труда при приеме на работу? Стали ли сильнее позиции фирм на рынке труда за последние 50 лет? Как изменилась роль профсоюзов в современной экономике? Дайте свои объяснения.
8. Представьте себе экономику, в которой действуют два рынка труда, не охваченных профсоюзным движением. Допустим, что на одном из них начал действовать тред-юнион.
 - а. Каким образом появление профсоюза скажется на состоянии этого рынка? В каком смысле число занятых работников на этом рынке может рассматриваться как неэффективное?
 - б. Каким образом появление профессионального союза скажется на состоянии другого рынка труда? Как оно отразится на изменении положения точки равновесия заработной платы этого рынка?
9. Можно показать, что спрос на рабочую силу в отрасли становится более эластичным, когда повышается эластичность спроса на продукцию отрасли. Рассмотрим применение этого результата к автомобилестроительной промышленности США и к профсоюзу работников этой отрасли (*UAW*).
 - а. Что произошло с эластичностью спроса на американские автомашины, когда японцы создали собственную мощную автомобилестроительную промышленность?
 - б. Как показано в этой главе, профсоюзам обычно приходится решать сложный вопрос о размере повышения зарплат, так как более высокие зарплаты, выгодные работникам, сохраняющим свои места, одновременно приводят к сокращению занятости. Как увеличение импорта машин из Японии повлияет на решение о компромиссном соотношении между зарплатой и занятостью, которое будет вынужден принять *UAW*?
 - в. Как вы считаете, развитие японского автомобилестроения увеличило или уменьшило разрыв между конкурентной зарплатой и зарплатой, предложенной *UAW*? Объясните свой ответ.
10. Каждая из следующих ситуаций сопряжена с моральным риском. Определите, кто в ней является принципалом, а кто агентом и в чем проявляется асимметричность используемой ими информации. Как описанные в них действия снижают проблему морального риска?
 - а. Домовладелец требует от жильцов внесения денежного залога помимо арендной платы.
 - б. Владельцы фирмы предлагают высшему управленческому персоналу в качестве материального вознаграждения право на приобретение в будущем акций фирмы по текущей цене.
 - в. Компании, занимающиеся страхованием автомобилей, предлагают скидку клиентам, которые устанавливают на своих машинах противопогонные устройства.
11. Предположим, что некая страховая компания устанавливает ежегодную стоимость семейного медицинского страхового полиса равной \$5000. Президент компании считает, что для увеличения прибылей следует повысить сто-

имость полиса до \$6000. Если компания пойдет на этот шаг, то с какими экономическими проблемами она может столкнуться? Станут ли ее клиенты в среднем более или же менее здоровыми? Обязательно ли вырастут прибыли компании?

12. Предположим, что конгресс США принимает закон, обязывающий работодателей предоставлять своим работникам определенные социальные льготы (например, медицинскую страховку), что увеличит для предпринимателей затраты на 1 час наемного труда на \$4.
 - а. Как этот закон отразится на спросе на рынке труда? (При ответе на этот и последующие вопросы старайтесь приводить количественные расчеты.)
 - б. Если зарплата может обеспечить равенство спроса и предложения на рынке труда, то как новый закон повлияет на уровень зарплаты и на занятость?
 - в. Если законы о минимальной заработной плате не позволяют обеспечить равенство спроса и предложения рабочей силы, то как новые затраты работодателя повлияют на зарплату, уровень занятости и уровень безработицы? Улучшится или ухудшится при этом положение работодателей? Улучшится или ухудшится положение рабочих?
 - г. Предположим, что рабочие не оценили привлекательности новой льготы. Как это предположение повлияет на ваши ответы на вопросы пунктов (б) и (в)?

Часть VI

**ДЕНЬГИ И ЦЕНЫ В ДОЛГОСРОЧНОМ
ПЕРИОДЕ**

Глава 15

ДЕНЕЖНАЯ СИСТЕМА

В ЭТОЙ ГЛАВЕ ВЫ:

- ◆ Узнаете, что такое деньги и в чем заключаются их экономические функции.
- ◆ Познакомитесь с деятельностью Федеральной резервной системы США.
- ◆ Проанализируете, как банковская система помогает определить предложение денег.
- ◆ Узнаете, какие инструменты использует Федеральная резервная система для изменения предложения денег.

Заказывая ужин в ресторане, вы рассчитываете приобрести ощущение сытости, которое само по себе представляет определенную ценность. Чтобы рассчитаться за услугу, вы вручите хозяину заведения несколько слегка помятых листочков зеленоватой бумаги с изображением странных символов, правительственных зданий и портретов выдающихся политических деятелей Америки. С таким же успехом вы можете дать ему один-единственный листок бумаги с названием банка и вашей подписью. Заплатите ли вы наличными или чеком, в любом случае хозяин ресторана сделает все от него зависящее, чтобы удовлетворить все ваши гастрономические желания в обмен на несколько бумажек, которые сами по себе ничего не стоят.

Любому человеку, имеющему дело с современной экономикой, такой порядок вещей отнюдь не кажется странным. Даже если бумажные деньги и не имеют внутренней ценности, владелец ресторана уверен, что в будущем кто-нибудь третий возьмет их у него в обмен на необходимые ресторатору товары или услуги. В свою очередь, этот третий человек не имеет ни капли сомнений в том, что деньги согласится получить некто четвертый, знающий, что найдется и пятый, который также их примет с готовностью... и т. д. Как для хозяина ресторана, так и для остальных людей наличные деньги или выписанный чек удостоверяют право их владельца на получение товаров и услуг.

Использование денег при совершении сделок исключительно полезно в больших, сложных сообществах людей. Представьте себе на мгновение, что из экономики исчезли знаки оплаты, принимаемые повсеместно в обмен на товары и услуги. В этом случае люди будут вынуждены перейти к *бартеру*, то есть к взаимному обмену продукцией с целью получения необходимых товаров. Например, чтобы получить возможность пообедать, вам придется предложить владельцу ресторана что-нибудь, представляющее для него определенную ценность: подмести

пол, помыть автомобиль или подарить ресторатору рецепт фирменного семейного блюда. Основанная на бартерном обмене экономика неизбежно столкнется с проблемой эффективной аллокации ограниченных ресурсов. Для осуществления торговли в таких условиях требуется, по выражению экономистов, *двойное совпадение желаний* — достаточно редкая ситуация, когда два человека имеют товары, которыми они готовы обменяться друг с другом.

Существование денег значительно упрощает торговлю. Владельцу ресторана не надо заботиться о том, чтобы вы предложили ему подходящий товар или услугу. Он будет рад получить ваши деньги, зная, что и другие люди с удовольствием примут их у него. Такой порядок значительно расширяет возможности торговли. Хозяин ресторана получает деньги и использует их для оплаты труда шеф-повара; шеф-повар из этих денег оплачивает пребывание ребенка в детском саду; детский сад направляет эти средства на зарплату воспитателя; воспитатель, в свою очередь, нанимает вас для приведения в порядок своего газона. Свободное перетекание денег облегчает производство и торговлю, позволяя каждому человеку заниматься тем, что он умеет делать лучше всего, а также способствует росту благосостояния населения.

В этой главе мы познакомимся с ролью денег в экономике. Мы узнаем, что такое деньги; какими они могут быть; каким образом национальная банковская система создает деньги и как государство контролирует их количество в обращении. Поскольку роль денег в экономике чрезвычайно важна, в последних главах этой книги мы уделим значительное внимание изучению вопросов о том, как изменение их количества влияет на различные экономические параметры, включая инфляцию, процентные ставки, производство и безработицу. В соответствии с нашим подходом к рассмотрению экономических процессов мы познакомимся с долгосрочными эффектами изменений денежной массы в следующей главе. Анализ краткосрочных эффектов такого рода изменений представляет собой более сложную задачу, которую мы рассмотрим в конце книги. Материал этой главы обеспечит нам прочную основу для всего последующего анализа.

Роль и значение денег

Что такое деньги? На первый взгляд вопрос может показаться странным. Когда вы читаете о размерах состояния миллиардера Билла Гейтса, вы прекрасно понимаете, о чем идет речь: Б. Гейтс настолько богат, что может купить практически все, что он захочет. В этом смысле термин «деньги» используется для обозначения *богатства*.

Однако экономисты используют это слово в более конкретном смысле: **деньги** — это совокупность активов, которыми люди регулярно пользуются для приобретения товаров и услуг у других индивидов. Наличность, хранящаяся в вашем бумажнике, является деньгами потому, что вы можете использовать ее для оплаты обеда в ресторане или приобретения сорочки в магазине одежды. Если же вам посчастливится обладать акциями корпорации *Microsoft*, которой сейчас владеет Билл Гейтс, вы будете богатым человеком, но эти средства нельзя будет рассматривать в качестве денег. С помощью акций вы не сможете заплатить за обед или за сорочку до тех пор, пока не обратите некую их часть в наличные деньги. В соот-

ветствии с определением экономистов к деньгам относятся только те виды материальных ценностей, которые постоянно принимаются продавцами в обмен на товары и услуги.

Функции денег

В экономике деньги выполняют три функции: *средства обращения, меры стоимости и средства накопления*. Совокупность этих трех функций отличает деньги от других видов активов.

Под **средством обращения** понимается особый вид товара, который покупатель передает продавцу, приобретая товар или услуги. Когда вы покупаете сорочку, в обмен на товар вы оставляете в магазине одежды деньги. Эта передача денег от покупателя к продавцу как раз и позволяет сделке состояться. Вы всегда уверены в том, что в любом магазине ваши деньги будут приняты в уплату за приобретаемые товары, поскольку деньги — повсеместно распространенное средство обмена.

Мера стоимости представляет собой единицу измерения, используемую людьми для установления цен на товары и услуги и записи обязательств. В магазине вы видите, что сорочка стоит \$20, а гамбургер \$2. Несмотря на справедливость утверждения о том, что сорочка стоит 10 гамбургеров, а гамбургер 1/10 рубашки, цены никогда не устанавливаются подобным образом. Точно так же, когда вы берете ссуду в банке, размер суммы, которую вы должны вернуть, будет измерен в долларах, а не в количестве каких-либо товаров и услуг. Когда мы измеряем и регистрируем стоимостное выражение какого-либо экономического параметра, в качестве единицы счета мы также используем деньги.

Средство накопления — особое орудие, которое используется людьми для переноса покупательной способности из настоящего в будущее. Если сегодня продавец получает деньги в обмен на товар или услугу, он может сохранить полученную сумму и «сыграть роль» покупателя в любое удобное ему время. Разумеется, в современной экономике деньги не являются единственным средством накопления. Для этой цели используются акции, облигации, недвижимость, произведения искусства или программки бейсбольных матчей. Под термином «богатство» понимается совокупность всех средств накопления, включая как деньги, так и прочие виды активов.

Для определения степени легкости, с которой любой вид активов может быть превращен в принятое в экономике средство обращения, экономисты используют понятие **ликвидности**. Поскольку в экономике роль средства обращения выполняют деньги, они и являются наиболее ликвидным видом активов. Ликвидность других активов может быть различной. Большинство акций и облигаций в любой момент могут быть проданы с незначительными издержками, поэтому они являются относительно ликвидными активами. Напротив, продажа дома, картины Харменса ван Рейна Рембрандта или программки бейсбольного матча 1948 г. с участием Джо Димаджо требует больших затрат времени и сил, поэтому такие активы относятся к низколиквидным.

Когда люди решают, в каком виде им выгоднее хранить материальные ценности, они должны взвесить ликвидность каждого возможного варианта хранения, чтобы избежать бесполезных вложений средств. Деньги — самый ликвидный вид

активов, однако в роли средства накопления им свойствен существенный недостаток. Дело в том, что в условиях роста цен на товары ценность денег падает. Другими словами, если товары и услуги дорожают, каждый доллар под вашим «матрасом» теряет в «весе». Эта связь между уровнем цен и стоимостью денег крайне важна для понимания роли денег в экономике.

Виды денег

В тех случаях, когда в роли денег выступает товар, обладающий внутренней ценностью, их называют **товарными деньгами**. Понятие *внутренней ценности* применяется к деньгам, которые будут иметь ценность и тогда, когда они не используются в качестве денег. Пример товарных денег общеизвестен — золото, обладающее внутренней ценностью, поскольку оно используется и в промышленности, и при изготовлении ювелирных изделий. В наши дни мы не используем золотых монет, однако история их хождения на рынках насчитывает многие века. Особая популярность золота как денег связана с относительной простотой их перемещения, легкостью измерения и возможностью проверки на наличие примесей. Когда в экономике в качестве денег используются золотые монеты (или бумажные деньги, которые могут быть по первому требованию обменены на золото), говорят, что в ней действует *золотой стандарт*.

Другой пример товарных денег — сигареты. Во время Второй мировой войны узники лагерей для военнопленных продавали друг другу различные товары и услуги, используя сигареты в качестве средства накопления, единицы счета и средства обращения. Подобным образом во время распада Советского Союза в начале 1990-х гг. в Москве табачные изделия прекрасно заменяли рубли. В обеих ситуациях даже некурящие с удовольствием получали в оплату сигареты, поскольку знали, что всегда смогут использовать их для приобретения других товаров и услуг.

Деньги, лишенные внутренней ценности, называются **декретированными**, или **бумажными**. (Их название (*fiat money*) происходит от слова *fiat* — декрет, указ, так как бумажные деньги вводятся в обращение правительственным распоряжением.) К примеру, сравните бумажные доллары в вашем кошельке (отпечатанные по заказу американского правительства) и бумажные доллары из игры в монополию (отпечатанные компанией *Parker Brothers game*). Почему только первые дают возможность оплатить ваш счет в ресторане? Ответ на этот вопрос заключается в том, что правительство США объявило свои доллары законным платежным средством. На каждом долларе из вашего бумажника имеется надпись: «Данная банкнота является законным платежным средством при оплате всех государственных и частных обязательств».

Хотя главную роль в выпуске и обращении бумажных денег играет правительство (например преследуя в уголовном порядке фальшивомонетчиков), для успешного функционирования такой денежной системы требуется наличие и некоторых других факторов. В значительной мере отношение к бумажным деньгам зависит как от настроений населения и его ожиданий, так и от действий прави-



«Вот так-так! Эти новые «двадцатки» точно такие же, как в «Монополии».»

Новости

Деньги острова Яп

Роль общественных привычек в функционировании денежной системы особенно ярко проявляется в различных культурах. В предлагаемой вашему вниманию статье рассказывается о деньгах острова Яп. Когда вы прочитаете материал, подумайте над тем, используют ли жители острова особые разновидности товарных или бумажных денег или их деньги представляют собой нечто среднее?

Неподъемные капиталы, или почему на острове Яп так тяжело укатить взятые в займы деньги

Арт Пайн

Яп, Микронезия. На этом крошечном островке, расположенном в южной части Тихого океана, жизнь легка, но местная валюта необыкновенно тяжела. Во всем мире происходят финансовые потрясения; изменения процентных ставок опустошают валютные рынки, девальвация национальных валют стала обычным явлением. Но на острове Яп местная валюта крепка, как его скалы. Собственно, она и является частью этих скал, поскольку изготавливается из местного известняка.

Примерно 2000 лет жители острова Яп используют при расчетах за такие серьезные приобретения, как участок земли или каноэ, а также в качестве уплаты за разрешение на женитьбу каменные диски в форме колес. Яп находится под опекой США, и доллары принимаются во всех бакалейных лавках и на бензоколонках. Однако приверженность к каменным деньгам, как и к древней кастовой системе или к традиционной одежде, состоящей из набедренной повязки и рубашки, сотканной из растительных волокон, сохраняется.

«Купить собственность за каменные деньги гораздо проще, чем за американские доллары, — говорит Джон Ходад, который недавно приобрел участок для постройки дома, уплатив за него одно каменное «колесо» диаметром 70 см. — Мы даже не знаем реальной стоимости американских долларов».

Каменные «колеса» не очень удобны в качестве карманных денег, поэтому для менее значительных сделок на острове используется другая валюта — пиво. Ячменный напиток предлагается в качестве оплаты за различные виды разовых работ, включая строительные. 10 тыс. островитян потребляют за год от 40 до 50 тыс. коробок пива, главным образом «Budweiser»...

Жители острова стали использовать каменные деньги после того, как их легендарный древний воин по имени Анагуманг впервые привез на Яп огромные камни из известняковых

тельства. В начале 1990-х гг. правительство СССР не отказывалось от использования рубля в качестве национальной валюты. Тем не менее в Москве предпочитали получать в обмен на товары и услуги сигареты (или американские доллары), поскольку население доверяло не рублю, а альтернативным деньгам.

Деньги в американской экономике

Как мы увидим в дальнейшем, количество обращающихся в экономике денег, называемое *денежной массой*, оказывает значительное влияние на многие экономические параметры. Но прежде чем мы узнаем, почему так происходит, нам надо найти ответ на вопрос о том, что же представляет собой общее количество денег. Представьте, что вам надо узнать, сколько денег обращается в американской экономике. Что бы вы включили в свой подсчет?

Очевидно, что в этот показатель должны войти **наличные деньги** — банкноты и монеты, находящиеся на руках у населения. Наличные деньги — наиболее распространенное средство обращения. Вне всякого сомнения, они относятся к денежной массе.

пещер соседнего острова Палау приблизительно 1500–2000 лет тому назад. Вдохновленный образом Луны, Анагуманг придал камням круглую форму. Остальное, как говорится, принадлежит истории.

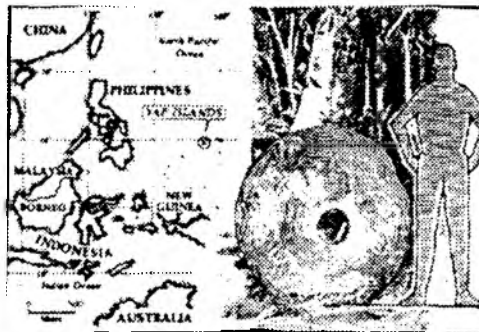
Островитяне хранят каменные деньги прямо у входа в дома. Большинство «монет» имеют от 0,75 до 1,5 м в диаметре, но некоторые достигают и 3,6 м. У каждой посередине имеется отверстие для переноски денег. Для подъема некоторых камней требуется никак не менее 20 человек.

По существующему обычаю разбитые деньги полностью утрачивают ценность. На Яп вы никогда не услышите о том, что кто-то хочет, чтобы ему принесли деньги прямо домой. Из-за риска повредить при переноске либо сам камень, либо собственную спину, островитяне предпочитают оставлять большие «монеты» там, где они лежат, и просто засчитывать их при совершении сделок. Подобный порядок во многом напоминает существующий в международных операциях с золотыми слитками, когда они меняют своего владельца, не покидая подвалов Нью-Йоркского федерального резервного банка.

Однако использование каменных денег имеет и серьезные преимущества: их невозможно использовать в подпольной торговле, а также они не могут стать добычей карманных воров. Кроме того, на острове нет проблемы стабилизации национальной валюты. При наличии на Яп всего 6600 больших «монет» проблема денежной массы решается сама собой.

Каменные деньги могут приобрести международное значение. Вчера вечером в Вашингтоне было получено известие о том, что во время предстоящего в следующем месяце визита в США президента Микронезии Тосихо Накаяма он собирается привезти с собой одну из каменных «монет». Ожидается, что она будет доставлена в Вашингтон на специальном самолете ВВС США. Официальные лица утверждают, что с помощью каменной «монеты» господин Накаяма от имени своего государства собирается внести символический вклад в снижение дефицита бюджета США.

Источник: «The Wall Street Journal», March 29, 1984.



Деньги острова Яп не похожи на мелочь

Однако денежная наличность — не единственное средство, с помощью которого вы можете приобрести товары и услуги. Многие магазины принимают в оплату за товары чеки. Средства, хранящиеся на вашем банковском счете, при покупке товаров ничуть не уступают деньгам из вашего бумажника. Поэтому для измерения денежной массы вам необходимо будет учесть и все вклады до востребования (бессрочные депозиты) — средства на банковских счетах, владельцы которых распоряжаются ими с помощью чеков.

Помимо рассмотрения вкладов до востребования нам необходимо проанализировать и несколько других видов счетов, которые население открывает в банках и других финансовых учреждениях. Вкладчики банка обычно не могут выписать чек для получения денег со сберегательного счета, но они легко переводят их на вклад до востребования. Кроме того, вкладчики паевых инвестиционных (взаимных) фондов, активы которых состоят только из краткосрочных обязательств денежного рынка, также могут снимать деньги со своих счетов с помощью чеков.

В такой сложной экономике, как американская, не всегда просто провести разграничительную линию между денежными и неденежными активами. Разумеет-

ся, мелочь в вашем кармане относится к денежной массе, а здание небоскреба *Empire State Building* нет, но между этими крайними примерами существует множество других, в которых решение не столь очевидно. Поэтому в американской экономике применяется несколько показателей оценки денежной массы. В табл. 15.1 показаны два самых важных показателя, обозначенных как M1 и M2, для каждого из которых используются различные критерии оценки принадлежности активов к одной или другой группе.

Цели нашей книги не требуют, чтобы мы останавливались на их различиях подробно. Нам важно только отметить, что денежная масса в американской экономике включает не только наличные деньги, но и вклады в банках и других финансовых учреждениях, которые могут легко изыматься и использоваться для оплаты товаров и услуг.

Проверьте себя. Назовите и опишите три функции денег.

Таблица 15.1. Два основных показателя денежной массы экономики США

Показатель	Значение в 1998 г., \$	Состав
M1	1,092 млрд	Наличные деньги Дорожные чеки Вклады до востребования Прочие вклады, которые могут изыматься с помощью выписанного чека
M2	4,414 млрд	Все, что включается в M1 Сберегательные вклады Краткосрочные депозиты Акции взаимных фондов, активы которых состоят только из краткосрочных обязательств денежного рынка

Федеральная резервная система

Как бы ни была уверена экономика в своей системе бумажных денег, как, например, экономика США, ей не обойтись без института, ответственного за управление денежной системой. В США таким институтом является **Федеральная резервная система (ФРС)**. Если вы посмотрите на верхнюю часть долларовой банкноты, то увидите, что она называется «Федеральной резервной банкнотой». ФРС — пример **Центрального банка (ЦБ)** — института, созданного для контроля над банковской системой страны и регулирования количества денег в экономике (Банк Англии, Банк Японии, немецкий Бундесбанк).

Организация ФРС

Федеральная резервная система США была создана в 1914 г. после серии банкротств нескольких кредитных учреждений, происшедших в 1907 г. Эти события убедили конгресс США в том, что стране необходим Центральный банк, способный обеспечить финансовое здоровье национальной банковской системы. В настоящее время руководство ФРС осуществляется Советом управляющих, состоящим из семи членов, назначаемых президентом и утверждаемых сенатом на

Практикум **Где же находится вся наличность?**

Одна из загадок, касающихся денежной массы американской экономики, связана с определением количества наличных денег. В 1996 г. в обращении находилось порядка \$380 млрд. Если мы разделим эту цифру на численность взрослого населения США (200 млн человек от 16 лет и старше), получим, что на каждого американца приходится в среднем \$1900 наличных. Однако большинство граждан США носят в бумажниках гораздо меньшие суммы. Кто же является держателем этих денег? Существуют два правдоподобных объяснения этого явления, хотя точного ответа на вопрос не знает никто.

Первое заключается в том, что значительная часть долларов находится за границей. Часто в государствах с нестабильной денежной системой население предпочитает местной валюте американский доллар. Поэтому в таких странах нередки примеры использования доллара в качестве средства обращения, единицы счета и средства накопления.

Второе объяснение состоит в том, что наличность сосредоточена в руках наркодельцов, лиц, уклоняющихся от уплаты налогов и прочих преступных элементов. Для большинства населения США наличные деньги — не самая удобная форма хранения заработанных средств. Ведь наличность может быть потеряна или украдена, а кроме того, в отличие от денег, размещенных на банковских вкладах, она не приносит дохода. По этим причинам большинство американцев имеют при себе незначительные суммы наличных. Преступные элементы, напротив, предпочитают не держать свои средства в банках, так как информация о состоянии их счетов может вывести полицию на их криминальную деятельность.

четырнадцатилетний срок. Подобно тому как пожизненные назначения получают члены Верховного суда США, что ограждает их от влияния политиков, так и управляющие ФРС назначаются на длительный срок, что позволяет им проводить независимую от давления различных политических сил денежную политику.

Главная фигура среди семи членов Совета управляющих — его председатель, который руководит персоналом ФРС, проводит заседания Совета и регулярно отчитывается о политике ФРС перед членами комитетов конгресса. Президент США назначает председателя на четырехлетний срок. Когда эта книга готовилась к печати, председателем ФРС был Алан Гринспен.

Федеральная резервная система состоит из Федерального резервного управления в Вашингтоне и 12 региональных федеральных резервных банков (ФРБ), расположенных в крупных городах в разных частях страны. (Если вы посмотрите на долларовую купюру, вы увидите на ней название выпустившего банкноту регионального банка ФРС.) Президенты региональных банков выбираются членами совета директоров, которые, в свою очередь, являются представителями местных банковских и предпринимательских кругов.

ФРС выполняет две взаимосвязанные функции. Первая заключается в упорядочении деятельности банков и в оздоровлении банковской системы. Эта деятельность по преимуществу осуществляется усилиями региональных федеральных резервных банков. В частности, ФРС контролирует финансовое состояние каждого банка США и помогает облегчить проведение зачета взаимных банковских требований. Кроме того, ФРС выполняет роль «банка банков», то есть предоставляет

Узелок на память

Кредитные карточки, дебетовые карточки и деньги

На первый взгляд кредитные карточки необходимо включить в состав денежной массы, так как они позволяют делать самые разные покупки. Нельзя ли в таком случае считать их средством обращения?

Однако кредитные карточки исключаются из всех показателей количества денег. Причина состоит в том, что на самом деле они представляют собой не средство платежа, а способ его *отсрочки*. Когда вы оплачиваете обед с помощью кредитной карточки, фактически это делает за вас выпустивший ее банк. Позднее вы будете должны вернуть стоимость обеда банку (вероятнее всего, с процентами). Когда придет время платить за пользование кредитной карточкой, вы, возможно, сделаете это, выписав чек, сумма которого будет снята с вашего вклада до востребования. Вот сумма на этом счету, вне всяких сомнений, является частью денежной массы экономики.

Обратите внимание на то, что кредитные карточки существенно отличаются от дебетовых, которые автоматически списывают средства с банковского счета ее владельца при покупке товара. Дебетовая карточка позволяет не столько отложить оплату приобретенного товара, сколько получить немедленный доступ к банковскому счету. В этом смысле она больше похожа на чек, чем кредитная. Средства на счетах, с которых возможно снятие денег с помощью дебетовой карточки, включаются в показатели денежной массы.

Хотя кредитные карточки не рассматриваются как одна из форм денег, тем не менее они очень полезны для анализа денежной системы. Дело в том, что их владельцы могут оплачивать сразу все свои счета в конце месяца, а не от случая к случаю по мере совершения покупок. В результате обладатели кредитных карточек, вероятно, держат у себя в среднем меньше денег, чем те, кто их не имеет. Таким образом, внедрение и распространение кредитных карточек уменьшает количество денег, которое находится на руках у населения.



И это деньги?

кредиты тем банкам, которые в них нуждаются. Когда банки, оказавшиеся в трудном финансовом положении, испытывают недостаток наличных денег, ФРС действует в роли *кредитора в последней инстанции* (то есть источника денег для тех финансовых институтов, кто не может получить заем где-нибудь в другом месте).

Вторая, и более важная функция ФРС — контроль над количеством денег в экономике, которое называется также *предложением денег*. Совокупность решений в отношении предложения денег составляет суть *монетарной (денежно-кредитной) политики*. В ФРС подобные решения принимаются Комитетом по операциям на открытом рынке.

Федеральный комитет по операциям на открытом рынке

Комитет по операциям на открытом рынке Федеральной резервной системы (ФКООР) состоит из 7 членов Совета управляющих и 5 из 12 президентов ФРБ.

(На каждом заседании ФКООР присутствуют все 12 президентов, но только 5 из них имеют право голоса. Через определенный период времени осуществляется ротация президентов ФРБ, обладающих правом голоса. Единственное исключение — президент нью-йоркского ФРБ, так как Нью-Йорк традиционно является финансовым центром США, а также потому, что все покупки и продажи государственных облигаций проводятся на торговой площадке этого банка.) На заседаниях ФКООР, которые проводятся в Вашингтоне один раз в шесть недель, обсуждается состояние экономики и рассматриваются вопросы изменения денежно-кредитной политики.

Решения, принимаемые ФКООР, позволяют ЦБ увеличивать или уменьшать количество долларов в американской экономике. Говоря образным языком, ФРС может напечатать долларовые банкноты и разбросать их над страной с вертолета или использовать мощнейший пылесос для вытягивания долларов из бумажников населения. Хотя на практике действия ЦБ по регулированию предложения денег носят более сложный характер, наш пример с вертолетом и пылесосом в первом приближении дает достаточно адекватное представление о значении монетарной политики.

В этой главе мы еще обсудим, каким образом ФРС непосредственно изменяет предложение денег, однако сейчас следует отметить, что ее главный инструмент — *операции на открытом рынке*, то есть покупка и продажа государственных облигаций. (Напомним, что государственные облигации представляют собой ценные бумаги, удостоверяющие задолженность государства перед их держателями.) Когда ФКООР решает увеличить предложение денег, ЦБ печатает доллары и использует их для покупки государственных облигаций у населения на финансовых рынках. После проведения необходимых сделок новые доллары переходят в руки населения. Эта операция ФРС на открытом рынке приводит к увеличению предложения денег. Напротив, когда ФКООР принимает решение об уменьшении количества денег, ФРС продает государственные облигации населению. Доллары, вырученные от продажи облигаций на открытом рынке, изымаются из оборота, что приводит к снижению предложения денег.

ФРС — исключительно важный экономический институт. Один из *Десяти принципов экономики* гласит, что, когда правительство печатает слишком много денег, цены в экономике возрастают (гл. 1). Другой *принцип* утверждает, что в краткосрочной перспективе общество должно сделать выбор между инфляцией и безработицей. Влияние ФКООР как раз и основано на действии этих принципов. В силу многих причин, с которыми мы более полно познакомимся в следующих главах, решения, принимаемые ФКООР, оказывают значительное воздействие на темпы инфляции в долгосрочном плане, уровни безработицы и производства в краткосрочном периоде. Поэтому не случайно председателя ФРС называют второй по значимости фигурой в США.

|| Проверьте себя. Объясните, каким образом ФРС увеличивает предложение денег в экономике.

Банки и предложение денег

В предыдущих параграфах мы узнали, что такое деньги, и познакомились с тем, как ФРС контролирует их предложение путем продажи или покупки государ-



«Я много слышал о деньгах, а теперь мне хотелось бы попробовать их на ощупь.»

ственных облигаций на открытом рынке. Хотя такое объяснение регулирования количества денег вполне корректно, оно не является полным. В частности, оно не учитывает главенствующей роли банков в денежной системе.

Вспомним, что количество денег, которым вы располагаете, включает в себя как денежную наличность (банкноты в вашем бумажнике и монеты в кармане), так и содержимое ваших вкладов до востребования (состояние вашего текущего счета). Так как вклады до востребования хранятся в банках, поведение этих институтов оказывает значительное воздействие на количество открываемых и закрываемых счетов, а значит, и на предложение денег. В этом разделе главы мы узнаем, как банки влияют на количество денег и как они усложняют работу ФРС по контролю над денежной массой.

Вспомним, что количество денег, которым вы располагаете, включает в себя как денежную наличность (банкноты в вашем бумажнике и монеты в кармане), так и содержимое ваших вкладов до востребования (состояние вашего текущего счета). Так как вклады до востребования хранятся в банках, поведение этих институтов оказывает значительное воздействие на количество открываемых и закрываемых счетов, а значит, и на предложение денег. В этом разделе главы мы узнаем, как банки влияют на количество денег и как они усложняют работу ФРС по контролю над денежной массой.

Простой пример 100% банковского резервирования

Чтобы лучше понять, как банки влияют на предложение денег, представим ситуацию, когда в экономике нет ни одного кредитного института. В этом случае наличность — единственная форма денег. Предположим для определенности, что ее общее количество составляет \$100. Тогда предложение денег также будет равно \$100.

Теперь представим, что где-то в стране открылся банк, который мы назовем «Первым национальным». Допустим, что на первых порах он выполняет только депозитарные функции, то есть принимает вклады, но не выдает ссуды. Будем считать, что цель деятельности банка заключается в предоставлении населению надежного хранилища денежных средств. Всякий раз, когда вкладчик приносит деньги в банк, они хранятся в нем до тех пор, пока он не заберет их назад лично или не выпишет на них чек. Сумма денежных средств, привлеченных банком, но не выданных им в виде ссуд, называется **резервами**. В нашей модели все вклады сохраняются в виде резервов, поэтому мы можем говорить о 100-процентном банковском резервировании.

В этом случае финансовое состояние «Первого национального банка» (ПНБ) можно представить с помощью упрощенного балансового отчета, отражающего изменения в активах и пассивах банка. Вот как будет выглядеть балансовый отчет ПНБ, когда вся сумма денег в экономике, равная \$100, размещается на его вкладах:

«ПЕРВЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ БАНК»

Активы	Пассивы
Резервы \$100,00	Депозиты \$100,00

В левой части балансового отчета отражены активы банка в количестве \$100 (резервы, которые находятся в его хранилищах). В правой части — пассивы в сум-

ме \$100 (деньги, которые он должен своим вкладчикам). Обратите внимание на то, что активы в точности равны пассивам.

Чему равно предложение денег в такой экономике? До открытия ПНБ оно составляло \$100, которые находились в виде наличных денег у населения. После открытия банка и приема вкладов от населения предложение денег составило те же \$100, но находящихся на вкладах до востребования. (Теперь в обращении нет наличных денег, так как все они хранятся в ПНБ.) Каждый банковский вклад уменьшает количество наличных денег ровно настолько, насколько увеличивается сумма вкладов до востребования, оставляя при этом предложение денег без изменения. Таким образом, *если банки держат все денежные средства в резерве, они не влияют на предложение денег.*

Системы частичного банковского резервирования и создание денег

Со временем владельцы ПНБ могут пересмотреть свою политику 100-процентного резервирования, осознав, что оставлять деньги в банковских хранилищах без движения нецелесообразно. Почему бы не попробовать дать часть из них взаймы? Семьи, покупающие новые дома, фирмы, строящие новые фабрики, студенты, оплачивающие обучение в колледже, с удовольствием согласились бы заплатить определенный процент за пользование ссудой. Разумеется, ПНБ должен сохранить часть резервов на случай, если его вкладчики захотят снять со счетов свои деньги. Но если объем новых вкладов примерно соответствует объему изымаемых средств, банк имеет возможность держать в резерве только часть полученных сумм. В этом случае ПНБ переходит к системе так называемого **частичного банковского резервирования**.

Предположим, что банк принял решение, что его резервы будут составлять 10% суммы вкладов, а остальная их часть начнет наконец-то «работать». В этом случае **норма резервов** — доля общей суммы вкладов, сохраняемая в резервах, составит 10%. Теперь рассмотрим новый балансовый отчет ПНБ.

«ПЕРВЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ БАНК»

Активы	Пассивы
Резервы \$10,00	Депозиты \$100,00
Кредиты \$90,00	

Пассивы ПНБ по-прежнему составляют \$100, так как выданные кредиты не изменили его обязательств перед вкладчиками. Однако теперь у банка появились два вида активов: \$10 резервов в его сейфах и \$90 кредитов. (Кредиты являются обязательствами людей, получивших ссуды, но для банка они представляют собой активы, так как заемщики обязаны их вернуть.) В итоге активы ПНБ по-прежнему равны его пассивам.

Теперь рассмотрим, что произошло с предложением денег. Пока банк не выдавал кредиты, количество денег составляло \$100 на банковских счетах. Однако, когда ПНБ приступил к выдаче ссуд, предложение денег увеличилось. Вкладчики по-прежнему имеют на счетах до востребования \$100, но теперь и заемщики имеют на руках \$90 наличными. Общее количество денег (равное сумме налич-

ных денег и средств на вкладах до востребования) составляет \$190. Таким образом, *когда банки держат в резерве только часть имеющихся у них денежных средств в форме вкладов, они создают деньги.*

На первый взгляд создание новых денег за счет использования частичного банковского резервирования может показаться невероятным, поскольку создается впечатление, что банк делает доллары буквально из воздуха. Чтобы сделать механизм такого чудесного создания денег более понятным, заметим, что, когда ПНБ дает кредиты из своих резервов и увеличивает количество денег, он не «производит» никаких материальных ценностей. Получение кредитов означает появление у заемщиков наличных денег, а значит, и возможности приобретения товаров и услуг. Однако при этом они не становятся богаче, так как деньги берутся ими в долг. Другими словами, в то время как ПНБ «выбрасывает» в обращение количество денег, увеличиваются и обязательства его заемщиков. Результат данного процесса создания денег выражается в повышении ликвидности экономики в том смысле, что в ней появляется больше средств обращения, однако уровень богатства не изменяется.

Денежный мультипликатор

В создании новых денег желает принять участие не только ПНБ, но и другие кредитные институты. Предположим, что клиент ПНБ использует ссуду в \$90 на покупку товаров, продавец которых размещает полученную выручку во «Втором национальном банке» (ВНБ). Рассмотрим балансовый отчет последнего:

«ВТОРОЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ БАНК»

Активы	Пассивы
Резервы \$9,00	Депозиты \$90,00
Кредиты \$81,00	

После открытия вклада пассивы банка составят \$90. Если ВНБ также имеет резервную норму 10%, он сохранит \$9 активов в резерве, а \$81 направит на выдачу кредитов. Таким образом, банк создаст дополнительно \$81. Если эта сумма в результате окажется размещенной на вкладах «Третьего национального банка» (ТНБ), который также имеет резервную норму 10%, банк оставит в резерве \$8,1 и выдаст кредитов на \$72,90. Ниже приведен балансовый отчет ТНБ:

«ТРЕТИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ БАНК»

Активы	Пассивы
Резервы \$8,10	Депозиты \$81,00
Кредиты \$72,90	

Этот процесс может продолжаться и дальше. Каждый раз, когда деньги поступают на вклады, а затем выдаются в виде кредитов, их количество увеличивается.

Сколько же денег было создано в рассмотренной нами экономике? Давайте подведем итог:

Исходный депозит	= \$100,00
Кредиты «Первого национального банка»	= \$90,00 [= 0,9 × \$100,00]
Кредиты «Второго национального банка»	= \$81,00 [= 0,9 × \$90,00]
Кредиты «Третьего национального банка»	= \$72,90 [= 0,9 × \$81,00]
Общес предложение денег	= \$1000,00

Оказывается, что хотя этот процесс может продолжаться сколь угодно долго, он не приводит к образованию неограниченного количества денег. Если вы просуммируете последовательность чисел предыдущего примера, вы обнаружите, что из \$100 исходного резерва образовалась \$1000. Количество денег, производимое банковской системой из каждого доллара резервов, называется **денежным мультипликатором**. В нашей гипотетической экономике, в которой из \$100 резервов образовалась \$1000, денежный мультипликатор равен 10.

Что определяет величину денежного мультипликатора? Ответ на этот вопрос несложен: *величина денежного мультипликатора обратна значению резервной нормы*. Если обозначить буквой R норму резервов всех банков данной экономики, то из каждого доллара резервов в ней образуется $1/R$ долларов. В нашем примере $R = 1/10$, значит, денежный мультипликатор равен 10.

Финансовые инструменты денежного контроля ФРС

Как нам известно, одна из обязанностей ФРС — осуществление контроля над количеством обращающихся в экономике денег. Теперь, когда мы узнали о влиянии на предложение денег частичного банковского резервирования, нам будет легче понять, как ФРС справляется со своими функциями. Так как система частичного банковского резервирования позволяет кредитным институтам создавать новые деньги, контроль ФРС над предложением денег не может быть непосредственным. Когда ФРС собирается изменить предложение денег, она должна учитывать, во что в итоге трансформируется ее решение с учетом поведения банковской системы.

Для осуществления денежного контроля ФРС обычно использует три вида финансовых инструментов: операции на открытом рынке, установление нормы обязательных резервов и учетную ставку. Рассмотрим каждый из них.

Операции на открытом рынке. Операции на открытом рынке ФРС состоят в покупке и продаже государственных облигаций. Для увеличения предложения денег ЦБ дает своим агентам указание на покупку облигаций у населения. Средства, выплачиваемые ФРС за приобретенные облигации, увеличивают количество денег, находящихся в обращении. Часть из них остается в наличной форме, а часть поступает на банковские вклады. При этом каждый доллар, который обращается в наличной форме, увеличивает предложение денег также ровно на \$1. Каждый доллар, помещенный на банковский депозит, увеличивает предложение денег в гораздо большей степени, поскольку он приводит к росту резервов и, таким образом, к увеличению количества денег, создаваемых банковской системой.

Если ФРС считает необходимым уменьшить предложение, она продает государственные облигации населению, которое оплачивает их наличными деньгами

и за счет средств на банковских вкладах, непосредственно снижая количество денег, находящихся в обращении. Кроме того, поскольку население снимает деньги со своих счетов, размеры банковских резервов уменьшаются и банки ограничивают объем кредитов, что непосредственно влияет на процесс создания новых денег.

Проведение операций на открытом рынке не представляет особых сложностей. Фактически операции купли-продажи государственных облигаций, проводимые ЦБ, во многом сходны со сделками, которые осуществляют индивиды с принадлежащими им ценными бумагами. (Разумеется, когда облигации продает или покупает частное лицо, деньги просто переходят из одних рук в другие, но их общее, находящееся в обращении количество остается неизменным.) Помимо этого, ФРС использует операции на открытом рынке для изменения предложения денег на большую или малую величину в любой день и без изменения существующего законодательства. Поэтому этот инструмент финансовой политики наиболее часто используется ЦБ.

Установление нормы обязательных резервов. ЦБ имеет возможность влиять на предложение денег с помощью установления **нормы обязательных резервов**, регулирующей минимальную величину резервов, которую должны образовывать кредитные институты из имеющихся у них вкладов. Норма обязательных резервов определяет количество денег, которое создает банковская система из каждого доллара своих резервов. Ее увеличение означает, что банки должны ограничить выдачу кредитов из средств вкладчиков, в результате чего растет резервная норма, уменьшается денежный мультипликатор и предложение денег снижается. Напротив, уменьшение нормы обязательных резервов приводит к снижению резервной нормы, росту значения денежного мультипликатора и увеличению предложения денег.

ЦБ довольно редко прибегает к изменению нормы обязательных резервов, поскольку частое использование этого метода негативно сказывается на состоянии банковской системы. Например, когда ФРС увеличивает норму обязательных резервов, некоторые банки не имеют возможности сразу исполнить это требование, даже если количество вкладов в них не уменьшилось. В результате им приходится сокращать кредитование до тех пор, пока их резервы не достигнут требуемого уровня.

Учетная ставка. Третий финансовый инструмент ЦБ — **учетная ставка** — ставка процента, по которой ФРС выдает кредиты банкам. Банк занимает деньги у ФРС, когда его резервы не соответствуют установленным требованиям в случаях, когда было выдано слишком много кредитов или когда вкладчики банка в массовом порядке начинают изымать средства со своих счетов. Если ЦБ выдает такую ссуду, резервы банковской системы в целом становятся больше, чем раньше, что позволяет ей увеличить предложение денег.

ФРС имеет возможность корректировать предложение денег с помощью изменения учетной ставки. Чем она выше, тем менее охотно банки берут ссуды у ФРС для пополнения резервов. Таким образом, повышение учетной ставки приводит к снижению объемов резервов банковской системы, что, в свою очередь, определяет уменьшение предложения денег. Напротив, при понижении учетной ставки банки охотно занимают деньги у ФРС, следствием чего становится рост резервов и увеличение количества денег в обращении.

ЦБ использует учетную ставку не только для регулирования предложения денег, но и для помощи финансовым учреждениям, испытывающим временные трудности. Например, когда в 1984 г. появились слухи о том, что *Continental Illinois National Bank* выдал несколько кредитов, возврат которых вызывает большие сомнения, вкладчики банка начали активно забирать из него свои деньги. В качестве одной из мер по спасению *Continental Illinois* ФРС выступила в качестве последнего кредитора в критической ситуации и ссудила банку свыше \$5 млрд. Подобным образом во время биржевого кризиса 19 октября 1987 г. многие брокерские фирмы с Уолл-стрит испытывали значительную нехватку денежных средств ввиду возросшего объема продаваемых акций. На следующее утро, перед началом биржевых торгов, председатель ФРС Алан Гринспен объявил, что она «готова служить источником средств, необходимых для поддержания экономической и финансовой системы страны». Многие экономисты считают, что действия А. Гринспена во время биржевого кризиса позволило фондовому рынку избежать по-настоящему серьезных потрясений.

Проблемы контроля над предложением денег

Три финансовых инструмента ФРС — операции на открытом рынке, установление нормы обязательных резервов и изменение учетной ставки — позволяют оказывать эффективное воздействие на предложение денег. Однако контроль над количеством денег остается крайне сложной задачей. Дело в том, что при ее решении ЦБ сталкивается с двумя проблемами, обусловленными тем, что большая часть предложения денег возникает в результате действия системы частичного банковского резервирования.

Первая проблема состоит в том, что ФРС не контролирует размеры средств, которые домашние хозяйства собираются держать на вкладах в банках. Чем значительнее сумма вкладов населения, тем выше резервы банков и тем больше денег генерирует банковская система. Проиллюстрируем эту мысль простым примером. Допустим, что в какой-то день население внезапно утратило доверие к банковской системе, решило снять со счетов свои средства и хранить их в виде наличности. В этом случае резервы банковской системы и соответственно предложение денег уменьшатся. Таким образом, снижение предложения денег произойдет без вмешательства ЦБ.

Вторая проблема состоит в том, что ФРС не контролирует объемы выдаваемых банками ссуд. Средства, помещенные в банк, создают новые деньги только при условии, что они выдаются в виде кредитов. Однако банки могут иметь в резервах больше средств, чем это определено требованиями ФРС, то есть обладать *избыточными резервами*. Чтобы лучше понять, как избыточные резервы усложняют контроль над предложением денег, предположим, что банкиры, обеспокоенные неблагоприятной экономической ситуацией, ведут себя более осторожно: сократили предоставление ссуд и увеличили резервы. В результате банковская система создает меньше денег, чем раньше, и предложение денег уменьшается.

Поэтому там, где действует система частичного банковского резервирования, количество денег в экономике зависит и от поведения вкладчиков, и от действий банкиров. Так как ФРС не в состоянии достоверно предсказать их поведение и существенно повлиять на их действия, она лишена возможности осуще-

Практикум**Массовое изъятие вкладов и предложение денег**

Хотя, возможно, вам никогда не приходилось быть свидетелем массового изъятия банковских вкладов в реальной жизни, вы имеете возможность лицезреть этот процесс в таких голливудских фильмах, как «Мэри Поппинс» и «Восхитительная жизнь».

Массовое изъятие вкладов — проблема банков, использующих систему частичного резервирования. Поскольку банки хранят в резервах только часть полученных вкладов, они не имеют возможности вернуть деньги сразу всем своим вкладчикам. Даже если банк является *платежеспособным* (то есть его активы превышают обязательства), все равно он не обладает достаточной наличностью, чтобы сразу расплатиться по всем своим обязательствам. Когда начинается массовое изъятие вкладов, банк обычно закрывается до тех пор, пока ему не вернут часть взятых кредитов или пока один из кредиторов в критической ситуации (например, ФРС) не обеспечит его денежными средствами, достаточными для того, чтобы рассчитаться со всеми вкладчиками.

Подобные события усложняют контроль над предложением денег. Яркий пример — события, происшедшие в США во времена Великой депрессии начала 1930-х гг. После волны массовых изъятий вкладов и закрытия многих банков и население и банкиры стали более осторожными. Население «перевело» деньги с банковских счетов в домашние шкапулки и под матрасы. Банковские резервы и объемы предоставляемых ссуд уменьшились, в результате чего процесс создания денег резко замедлился. В то же время банкиры увеличили норму резервов, чтобы застраховаться от неприятностей в случае изъятия вкладов в будущем. Повышение нормы резервов привело к снижению денежного мультипликатора, вследствие чего предложение денег также сократилось. В период с 1929 по 1933 г. в США денежная масса уменьшилась на 28% безо всяких ограничительных действий со стороны ЦБ. Многие экономисты при объяснении высокой безработицы и падения цен, наблюдавшихся в эти годы, обращают внимание и на факт значительного сокращения предложения денег. (В следующих главах мы познакомимся с механизмом влияния предложения денег на цены и безработицу.)

В наши дни массовые изъятия вкладов не являются серьезной проблемой для банковской системы США или ФРС. Федеральное правительство гарантирует сохранность



Последствия не самого квалифицированного управления банком

вкладов в большинстве банков. Выполнение гарантий осуществляется главным образом с помощью Федеральной корпорации по страхованию депозитов (ФКСД). Теперь в критических ситуациях вкладчикам не обязательно срочно забирать свои деньги, так как они уверены в том, что даже если банк «лопнет», ФКСД позаботится о возврате их сбережений. Большинство американцев видели массовые изъятия вкладов только в кино.

ствлять абсолютный контроль над предложением денег. Однако если ФРС будет проявлять постоянное внимание к этой проблеме, ее решение не представляет особых сложностей. ЦБ еженедельно собирает сведения о вкладах и резервах банков и обладает достоверной информацией об изменениях поведения вкладчиков и банкиров. Поэтому он имеет возможность адекватно реагировать на происходящие процессы и поддерживать предложение денег на близком к заданному им уровню.

Проверьте себя. Опишите процесс создания банками новых наличных и безналичных денег. Как вы думаете, что произойдет, если ФРС пожелает одновременно использовать все три инструмента монетарной политики?

Заключение

Несколько лет назад список бестселлеров в США возглавляла книга под названием «Дворцовые тайны: Федеральная резервная система правит страной». Без сомнения, оно имеет оттенок преувеличения, и тем не менее название верно освещает исключительно важную роль денежной системы в повседневной жизни каждого человека. Всякий раз, когда мы что-нибудь продаем или покупаем, мы используем исключительно полезное изобретение, определяемое словом «деньги». Теперь, когда мы знаем, что такое деньги и как определяется их предложение, мы имеем возможность обсудить, как количество денег в обращении влияет на экономику. Эти вопросы мы и рассмотрим в следующих главах.

Выводы

- ◆ Под термином «деньги» понимаются активы, которые люди регулярно используют при покупке товаров и услуг.
- ◆ Деньги выполняют три основные функции. Как средство обращения они представляют собой форму товара, используемого при совершении сделок. В качестве меры стоимости они дают возможность регистрировать цены и другие экономические параметры. Как средство накопления они обеспечивают возможность переноса покупательной способности из настоящего в будущее.
- ◆ Товарные деньги, такие, как, например золото, обладают внутренней ценностью: они имеют цену, даже если и не используются в качестве денег. Декретированные, или бумажные, деньги, такие как долларовые банкноты, являются деньгами без внутренней ценности: они не имеют никакой стоимости, если не используются как деньги.
- ◆ В американской экономике деньги существуют в виде наличности и различных видов банковских вкладов, например текущих счетов.
- ◆ Федеральная резервная система, играющая роль Центрального банка США, отвечает за регулирование денежной системы. ФРС контролирует предложение денег прежде всего путем операций на открытом рынке: при покупке государственных облигаций предложение денег растет, а при продаже снижается. ФРС имеет возможность изменять предложение денег и регулируя резервные требования или учетную ставку.

- ◆ Когда банки выдают ссуды из средств, хранящихся на вкладах, количество денег в экономике увеличивается. В этом случае контроль со стороны ФРС над предложением денег ограничен.

Основные понятия

Деньги	Средство обращения	Мера стоимости
Средство накопления	Ликвидность	Товарные деньги
Декретированные (бумажные) деньги	Наличные деньги	Вклады до востребования
Федеральная резервная система (ФРС)	Центральный банк (ЦБ)	Предложение денег
Монетарная (денежно-кредитная политика)	Резервы	Частичное банковское резервирование
Резервная норма	Денежный мультипликатор	Операции на открытом рынке
Резервные требования	Учетная ставка	

Вопросы

1. Чем отличаются деньги от других видов активов?
2. Что такое товарные деньги? Что такое бумажные деньги? Какими деньгами мы обычно пользуемся?
3. Что такое вклады до востребования и почему они включаются в состав денежной массы?
4. Какой орган отвечает за осуществление денежно-кредитной политики в США? Как он формируется?
5. Какую операцию на открытом рынке должна провести ФРС для увеличения предложения денег?
6. Почему банки не осуществляют 100% резервирования? Как величина банковских резервов связана с суммой денег, создаваемых банковской системой?
7. Что такое учетная ставка? Что происходит с предложением денег, когда ФРС поднимает учетную ставку?
8. Что такое норма обязательных резервов? Что происходит с предложением денег, когда ФРС увеличивает норму обязательных резервов (резервные требования)?
9. Почему контроль ФРС над предложением денег является несовершенным?

Задания для самостоятельной работы

1. Что из следующего перечня можно отнести к деньгам американской экономики, а что нельзя? Объясните свой ответ, используя известные вам три функции денег.
 - а. Американский цент.
 - б. Мексиканское песо.
 - в. Картина П. Пикассо.
 - г. Пластиковая кредитная карта.

2. Каждый месяц журнал «Yankee» публикует колонку предложений по обмену различных товаров и услуг. Вот один из примеров таких объявлений: «Меняю шитое на заказ свадебное платье и 6 платьев для подружек невесты на 2 билета на самолет и оплаченное пребывание в течение трех суток в пансионе в сельской местности в Англии».
 - a. Возможно ли управлять американской экономикой, если при совершении сделок граждане США будут пользоваться не деньгами, а объявлениями из журнала «Yankee»?
 - б. Учитывая ваш ответ на предыдущий вопрос, объясните, почему существуют подобные колонки объявлений?
3. Какие свойства активов могут сделать их полезными в качестве средств обращения и средств сбережения?
4. Проанализируйте, как следующие ситуации могут повлиять на денежную систему.
 - a. Представьте, что население острова Яп открыло простой способ изготовления из известняка своих монет-колес. Как это открытие повлияет на использование каменных «колес» в качестве денег?
 - б. Представьте, что в США некто нашел простой способ подделки сто долларовых банкнот. Как это отразится на американской денежной системе? Дайте свои объяснения.
5. Ваш дядя вернул ссуду в \$100, взятую в «Десятом национальном банке», выписав чек, сумма которого была снята с его счета, открытого в этом же банке. Отрадите результат этой сделки с помощью балансового отчета. Изменилось ли материальное благосостояние вашего дяди? Дайте свои объяснения.
6. Представьте, что некий банк имеет вклады на сумму \$250 млн, а его резервная норма составляет 10%.
 - a. Составьте балансовый отчет банка.
 - б. Представьте, что самый крупный вкладчик снимает со счета \$10 млн наличными. Составьте балансовый отчет банка в случае, если он решит восстановить резервную норму за счет снижения объемов выдаваемых кредитов.
 - в. Объясните, как действия банка отразятся на положении других банков.
7. Представьте, что вы берете \$100, которые хранили под подушкой, и кладете их на банковский счет. Если эти \$100 останутся в банковской системе в качестве резервов, а норма обязательных резервов 10%, насколько возрастет общая сумма вкладов в банковской системе? Насколько увеличится предложение денег?
8. Центральный банк проводит на открытом рынке операцию по продаже государственных облигаций на сумму \$10 млн. Если резервное требование находится на уровне 10%, то к какому максимально возможному увеличению предложения денег может привести эта операция? Чему будет равно наименьшее возможное увеличение предложения денег?
9. Представьте, что балансовый отчет «Первого национального банка» имеет следующий вид:

«ПЕРВЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ БАНК»

Активы	Пассивы
Резервы \$100 000,00	Депозиты \$500 000,00
Кредиты \$400 00,00	

- a. Если ФРС требует от банков держать в резервах 5% суммы вкладов, то чему равны избыточные резервы «Первого национального банка»?
 - b. Представьте, что все остальные банки имеют резервы на требуемом уровне. Если «Первый национальный» решит снизить резервы до требуемого значения, возрастет ли предложение денег в экономике?
10. Представьте, что норма обязательных резервов по вкладам до востребования равна 10% и что банки не имеют избыточных резервов.
- a. Если ФРС продает государственные облигации на сумму \$1 млн, как ее действия повлияют на величину резервов и предложение денег?
 - b. Представьте, что ФРС понижает норму обязательных резервов до 5%, но банки держат в качестве избыточных резервов еще 5% вкладов. Что может заставить банки пойти на такой шаг? Как изменится значение денежного мультипликатора и предложение денег?
11. Предположим, что банковская система имеет резервы в сумме \$100 млрд. Допустим, что норма резервов составляет 10% от величины вкладов до востребования, банки не имеют избыточных резервов, а домохозяйства не хранят у себя наличных денег.
- a. Чему равен в этих условиях денежный мультипликатор? Чему равно предложение денег?
 - b. Если ФРС повысит норму обязательных резервов до 20%, то как изменятся резервы и предложение денег?
12. Предположим, что в некоей экономике имеется 2000 банкнот номиналом в \$1.
- a. Если бы все люди держали свои денежные средства в наличном виде, то чему было бы равно предложение денег?
 - b. Если бы все люди держали свои средства в виде вкладов до востребования, а банки обеспечивали 100% резервирование, то чему было бы равно предложение денег?
 - в. Если бы люди поровну держали свои денежные средства в виде наличности и вкладов до востребования, а банки обеспечивали 100% резервирование, то чему было бы равно предложение денег?
 - г. Если бы люди держали все деньги в виде вкладов до востребования, а норма обязательного резервирования составляла бы 10%, то чему было бы равно предложение денег?
 - д. Если бы люди поровну держали свои средства в виде наличности и вкладов до востребования, а норма обязательного резервирования составляла бы 10%, то чему было бы равно предложение денег?

Глава 16

ИНФЛЯЦИЯ: ПРИЧИНЫ И ИЗДЕРЖКИ

В ЭТОЙ ГЛАВЕ ВЫ:

- ◆ Увидите, почему быстрый рост предложения денег приводит к инфляции.
- ◆ Познакомитесь с понятиями классической дихотомии и нейтральности денег.
- ◆ Узнаете о причинах гиперинфляции в некоторых странах.
- ◆ Проанализируете влияющие темпы инфляции на номинальную процентную ставку.
- ◆ Рассмотрите издержки инфляции для общества.

Сегодня в США вы можете купить стаканчик мороженого за один-два доллара, но 60 лет тому назад такие цены показались бы по меньшей мере странными. В кондитерской городка Трентон, штат Нью-Джерси, куда заходила время от времени бабушка автора этой книги в 1930-е гг., продавались два вида мороженого: маленький стаканчик стоил 3, а большой — 10 центов.

Возможно, пример с мороженым вас не удивит, ведь в американской экономике происходит постоянный рост цен на большинство товаров. Увеличение общего уровня цен называется *инфляцией*. Экономисты измеряют темпы инфляции как процентное изменение индекса потребительских цен (ИПЦ), дефлятора ВВП или любого другого ценового индекса, которые показывают, что в США за последние 60 лет ежегодный рост цен составил примерно 5% (то есть за рассматриваемый период цены на сопоставимые товары возросли примерно в восемнадцать раз).

Человек, выросший в США во второй половине XX в., воспринимает рост цен как нечто естественное и неизбежное, хотя на самом деле это далеко не так. Например, в XIX в. были длительные периоды времени, в течение которых цены снижались, то есть наблюдалось явление, называемое *дефляцией*. Средний уровень цен в американской экономике в 1896 г. был на 23% ниже, чем в 1880 г., и вопрос о дефляции был ключевой темой политических дебатов во время президентских выборов 1896 г. Проблема заключалась в том, что падение цен на продукцию фермеров привело к накоплению значительных долгов и серьезным материальным затруднениям в сельском хозяйстве. Поэтому аграрии поддерживали направленную против дефляции политику.

В нашем веке инфляция стала нормой, но в отдельные периоды наблюдались существенные различия в скорости роста цен. Так, в 1990-х гг. средние инфляции

в США составляли 2% в год, в то время как в 1970-е гг. цены ежегодно увеличивались на 7% (при таких темпах изменения цен их уровень удваивается в течение 10 лет). Нередко высокие темпы инфляции превращались в Америке в основную экономическую проблему.

Анализ показателей инфляции разных стран указывает на еще более широкий диапазон их значений. В этом плане особенно впечатляюще выглядит пример Германии начала 1920-х гг. Так, цена газеты, стоившей 0,3 марки в январе 1921 г., меньше чем через два года составляла 70 млн немецких марок. Цены на другие товары росли с такой же скоростью. Исключительно высокие темпы инфляции называются *гиперинфляцией*. Гиперинфляцию, нанесшую огромный ущерб экономике Германии, нередко рассматривают в числе причин, приведших к распространению фашизма и Второй мировой войне. Современные немецкие политики, хорошо усвоившие урок экономической истории, уделяют проблеме роста цен самое пристальное внимание, и в последние 50 лет темпы инфляции в Германии были намного ниже, чем в США.

В чем состоят причины инфляции? Для ответа на этот вопрос мы воспользуемся *количественной теорией денег*, суть которой кратко выражена в одном из *Десяти принципов экономикс*: когда государство печатает слишком много денег, цены на товары возрастают (глава 1). Принципы количественной теории разделяли многие поколения экономистов — и выдающийся философ XIX в. Дэвид Юм, и известнейший современный экономист Милтон Фридмен. Она позволяет объяснить как умеренную инфляцию, наблюдаемую, например, в США, так и гиперинфляцию, имевшую место в Германии в 1920-е гг. или совсем недавно в некоторых странах Латинской Америки.

После знакомства с количественной теорией денег мы вернемся к рассмотрению связанного с ней вопроса: почему инфляции уделяют столь пристальное внимание? Ответ на него на первый взгляд представляется очевидным: потому что она создает значительные трудности для населения различных государств. В 1970-е гг., когда в США наблюдались сравнительно высокие темпы инфляции, результаты опросов общественного мнения регулярно ставили ее в число самых острых национальных проблем. Учитывая общественные настроения, в 1974 г. президент Дж. Форд назвал рост цен «врагом государства номер один», и одно время он носил значок с аббревиатурой *WIN (Whip Inflation Now* — «Победим инфляцию сегодня»).

Но в чем состоят реальные, отражающиеся на состоянии общества, издержки инфляции? Возможно, ответ на этот вопрос покажется вам удивительным. Дело в том, что они не столь очевидны, как может показаться на первый взгляд. Хотя все экономисты безоговорочно выступают против гиперинфляции, некоторые из них придерживаются мнения, что издержки умеренного роста цен не так уж серьезны, как это представляется большинству населения.

Причины инфляции

Мы начнем рассмотрение проблемы инфляции со знакомства с количественной теорией денег, которая используется большинством экономистов для объяснения долгосрочных факторов, определяющих уровень цен и темпы их роста.

Уровень цен и ценность денег

Предположим, что за какой-то период времени стоимость стаканчика мороженого выросла с 10 центов до одного доллара. Какой вывод можно сделать из того, что люди проявляют готовность платить большее количество денег за тот же самый товар? Возможно, со временем увеличивается степень удовольствия, которую они получают от мороженого (например, из-за того, что в нем используется новое ароматическое вещество)? Вряд ли. Наиболее вероятно, степень наслаждения холодным лакомством осталась приблизительно той же, но уменьшилась ценность денег, необходимых для его покупки. Так что на первый взгляд инфляция связана скорее с изменением ценности денег, чем стоимости товаров.

Данное предположение указывает нам путь к объяснению инфляции. Когда происходит рост индекса потребительских цен (ИПЦ) или других показателей стоимости потребительской корзины, многие прежде всего обращают внимание на цены входящих в ее состав отдельных товаров и делают, например, такие выводы: «В прошлом месяце ИПЦ вырос на 3% за счет двадцатипроцентного роста стоимости кофе и увеличения цены используемого для отопления домов топлива на 30%». Хотя такой подход действительно основывается на информации о происшедших в экономике изменениях, он упускает из виду главное: инфляция представляет собой явление, которое прежде всего относится к ценности используемого в экономике средства обращения.

Общэкономический уровень цен может рассматриваться с двух точек зрения. В предыдущих главах мы определяли его как стоимость товаров и услуг, входящих в состав потребительской корзины. Это означает, что, когда уровень цен возрастает, население вынуждено платить за приобретаемые товары и услуги большие суммы денег. Однако мы можем рассматривать уровень цен и как меру ценности или стоимости денег. То есть повышение уровня цен означает снижение стоимости денег, так как теперь каждый доллар в вашем бумажнике позволяет вам приобрести меньшее количество товаров и услуг.

Эту мысль полезно выразить математически. Предположим, что P — уровень цен, измеренный, например, с помощью ИПЦ или дефлятора ВВП, определяющих количество долларов, необходимое для оплаты товаров и услуг из потребительской корзины. Очевидно, что в этом случае количество товаров и услуг, которое можно купить на \$1, будет равно $1/P$. Другими словами, если P — ценность товаров и услуг в денежном выражении, то $1/P$ — ценность денег, измеренная в количестве товаров и услуг. Поэтому, когда общий уровень цен возрастает, ценность денег уменьшается.

Предложение денег, спрос на деньги и денежное равновесие

Что же определяет стоимость денег? Оказывается, как и многое в экономике, она определяется спросом и предложением. Точно так же, как цена на бананы зависит от спроса и предложения этого товара, так и спрос и предложение денег детерминируют их стоимость. Поэтому сле-



«Что же вы хотите: прошлогодний размер или прошлогоднюю цену?»

дующий этап нашего знакомства с количественной теорией денег будет посвящен исследованию факторов, определяющих спрос и предложение денег.

Рассмотрим предложение денег. В предыдущей главе мы узнали, что оно зависит от действий банков и Федеральной резервной системы (ФРС) США. Напомним, что посредством операций на открытом рынке ФРС воздействует на объем денежных средств в банковских резервах, которые, в свою очередь, влияют на количество денег, продуцируемых банковской системой. Для достижения целей, поставленных нами в этой главе, мы можем не учитывать некоторые аспекты деятельности банковской системы и рассматривать количество денег как переменную, величина которой регулируется непосредственно ФРС.

Что касается спроса на деньги, то как и потребность в других товарах, он определяется многими факторами. К примеру, количество денег, которое люди предпочитают носить в бумажниках, зависит от степени их доверия к кредитным карточкам и от числа уличных банкоматов. Кроме того, количество денег зависит также от процентного дохода, который можно получить, купив на них облигации, вместо того чтобы носить их с собой или хранить на низкодоходном текущем счете в банке.

Хотя спрос на деньги зависит от многих факторов, особо следует подчеркнуть значение одного из них — среднего уровня цен в экономике. Как известно, деньги выполняют функции средства обращения. В отличие от других активов, например акций и облигаций, именно они используются для оплаты различных товаров и услуг. Сколько денег имеет с собой человек, совершающий ту или иную покупку, зависит от цен на приобретаемые им товары. Чем выше цены, тем больше денег требуется для совершения каждой сделки и тем больше средств будет держать население в кошельках и на текущих счетах. Таким образом, рост уровня цен (снижение стоимости денег) на товары приводит к увеличению спроса на деньги.

Что же служит гарантией того, что объем денежных средств, выпускаемых в обращение ФРС, будет уравновешен спросом на них со стороны населения? В последующих главах мы познакомимся с ответом на этот вопрос для экономики в краткосрочном периоде и увидим, что ключевую роль здесь играет процентная ставка. Для экономики в долгосрочном периоде ответ иной и, по-видимому, более простой. *В долгосрочном периоде общий уровень цен соответствует значению, при котором спрос на деньги равен их предложению.* Если уровень цен находится выше уровня равновесия, населению необходимо большее в сравнении с выпускаемым ФРС количество денег. Для того чтобы спрос и предложение на деньги уравновесились, должен понизиться уровень цен на товары и услуги. Если же он оказывается ниже равновесного уровня, населению необходимо меньшее в сравнении с выпускаемым ФРС количество денег. Поэтому для достижения баланса спроса и предложения на деньги уровень цен на товары и услуги должен увеличиться. При равновесном уровне цен количество денег, необходимых населению, в точности соответствует их предложению со стороны ФРС.

Эти объяснения проиллюстрированы на рис. 16.1. По горизонтальной оси откладывается количество денег в обращении. Левая вертикальная ось показывает стоимость денег ($1/P$), а правая вертикальная ось — уровень цен. Обратите внимание на то, что по осям стоимости денег и уровня цен откладываются взаимно

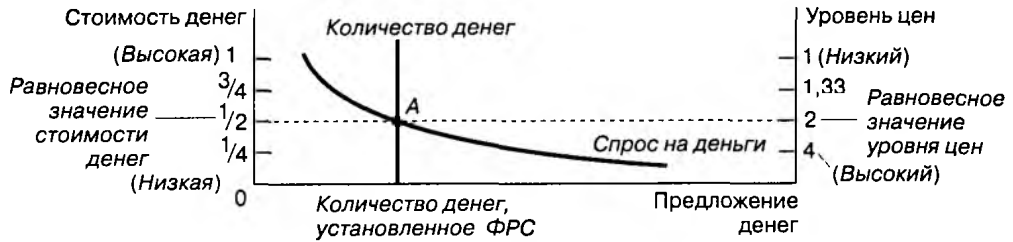


Рис. 16.1. Определение равновесного уровня цен

обратные значения. Вертикальное расположение линии предложения денег на нашем графике означает, что количество имеющихся денег строго фиксируется ФРС. Нисходящий характер кривой спроса на деньги указывает на то, что когда стоимость денег снижается, потребность в них растет. В положении равновесия, обозначенном на графике точкой *A*, требуемое количество денег равно их предлагаемому количеству. Это равновесие спроса и предложения денег определяет стоимость денег и уровень цен.

Эффект денежной инъекции

Что произойдет при изменении монетарной (денежно-кредитной) политики ФРС? Предположим, что в ситуации, когда экономика находится в равновесном состоянии, Центральный банк (ЦБ) внезапно удваивает предложение денег. Он может сделать это, например, напечатав новые банкноты и разбросав их по стране с вертолета либо просто продав государственные облигации населению на открытом рынке. (Такое поведение ФРС более вероятно, хотя, безусловно, менее эффективно.) Каковы будут последствия денежной инъекции? Изменится ли равновесие рынка?

Ответы на вопросы иллюстрирует рис. 16.2. Денежная инъекция приведет к сдвигу кривой предложения денег вправо из положения MS_1 в положение MS_2 и перемещению равновесия из точки *A* в точку *B*. Стоимость денег (левая ось) снизится с $1/2$ до $1/4$, а равновесное значение уровня цен увеличится с 2 до 4. Другими словами, увеличение предложения денег приводит к избытку долларов, в результате чего возрастает уровень цен, а ценность каждой денежной единицы уменьшается.

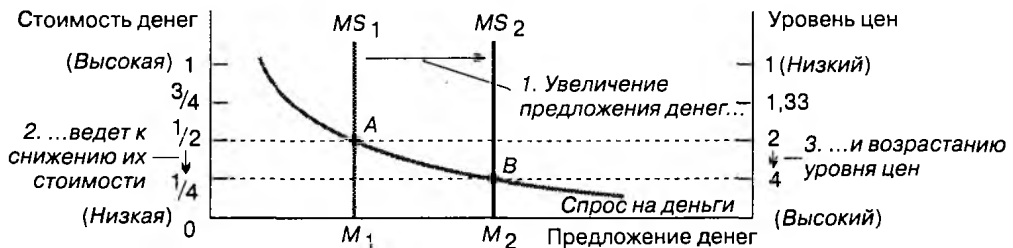


Рис. 16.2. Увеличение предложения денег

Объяснение того, как определяется уровень цен и почему со временем он может изменяться, носит название **количественной теории денег**, согласно которой количество денег в экономике определяет их стоимость, а рост объема денежной массы — основная причина инфляции. Как заметил экономист Милтон Фридмен, «инфляция всегда и везде является чисто денежным феноменом».

Беглый взгляд на установление равновесия

Мы установили, что после денежной инъекции рыночное равновесие изменяется. Однако как переход из одного равновесного состояния в другое сказывается на экономике? Ответ на этот вопрос требует понимания процессов краткосрочных флуктуаций (колебаний) экономики, с которыми мы познакомимся в следующих главах нашей книги. Тем не менее полезно уже здесь вкратце рассмотреть возникающий после изменения предложения денег переходный процесс.

Непосредственный эффект денежной инъекции состоит в образовании избытка предложения денег. До этого момента экономика находилась в состоянии равновесия (точка *A* на рис. 16.2), когда при данном уровне цен количество денег в обращении полностью удовлетворяло население. Но после того, как с вертолета были разбросаны новые деньги, которые люди подобрали на улицах, в кошельках у населения появились лишние доллары. В этих условиях при неизменном уровне цен объем спроса на деньги относительно величины их предложения уменьшился.

Население реагирует на увеличение предложения денег различными способами. Кто-то приобретет на них новые товары и услуги, а кто-то предпочтет ссудить деньгами желающих, приобретая облигации или открывая новые сберегательные счета. Эти ссуды, в свою очередь, позволят другим индивидам сделать новые покупки. В обоих случаях инъекция денег ведет к возрастанию спроса на товары и услуги.

Поскольку возможность экономики производить товары и услуги не изменяется, увеличение потребительского спроса приводит к росту цен. В свою очередь, рост уровня цен означает увеличение спроса на деньги. В итоге экономика приходит к новому состоянию равновесия (точка *B* на рис. 16.2), в котором объем спроса на деньги и объем их предложения уравниваются. Таким образом, общий уровень цен на товары и услуги приводит спрос и предложение денег к новому состоянию равновесия.

Классическая дихотомия и нейтральность денег

Мы познакомились с тем, как изменение предложения денег воздействует на средний уровень цен на товары и услуги. А как изменения в кредитно-денежной системе влияют на другие макроэкономические переменные — производство, занятость, реальную заработную плату и процентную ставку? Этот вопрос давно занимает умы экономистов. В XIX в. изучением данной проблемы занимался великий философ Дэвид Юм. Ответ, который мы приведем в нашей книге, во многом основан на результатах его исследований.

Д. Юм и его современники выдвинули предположение о том, что все экономические переменные следует разделить на две группы. Первую составляют **номинальные переменные**, то есть величины, измеряемые в денежных единицах, а вто-

рую — **реальные переменные** — величины, измеряемые в физических единицах. Например, цена на кукурузу относится к номинальным переменным, так как измеряется в долларах, в то время как величина урожая кукурузы — к реальным переменным, поскольку измеряется в центнерах или тоннах. Подобным образом номинальный ВВП относится к первой группе, потому что измеряет стоимость произведенных экономикой товаров и услуг в долларах, а реальный ВВП — ко второй, так как отражает общее количество произведенных товаров и услуг. Данное разделение экономических переменных на две группы называется **классической дихотомией**. (Слово *дихотомия* означает разделение на две группы, а эпитет *классическая* указывает на то, что эта идея была выдвинута мыслителями прошлого.)

Если мы обращаемся к ценам на товары и услуги, применение классической дихотомии усложняется. В экономике цены, как правило, представляются в денежном выражении; следовательно, они являются номинальными переменными. Например, когда мы говорим, что цена кукурузы составляет \$2 за бушель или что цена пшеницы составляет \$1 за бушель, то обе цены являются номинальными переменными. Но что можно сказать об их *относительных* ценах — то есть цене одного товара в сравнении с ценой другого? В нашем примере мы можем сказать, что цена бушеля кукурузы равняется двум бушелям пшеницы. Обратите внимание на то, что относительная цена не имеет денежного выражения. Когда мы сравниваем цены двух товаров, то знак \$ сокращается, и получаемый результат измеряется в физических единицах. Отсюда следует, что долларовые цены являются номинальными, а относительные цены — реальными переменными.

Данный вывод имеет ряд важных применений. Например, реальная зарплата (заработная плата наемных работников в долларах, скорректированная с учетом инфляции) является реальной переменной, поскольку измеряет пропорцию, в которой экономика обменивает товары и услуги на каждую единицу труда. Подобным образом и реальная процентная ставка (номинальная процентная ставка с поправкой на инфляцию) относится к реальным переменным, так как определяет пропорцию, в которой экономика готова к обмену товаров и услуг, произведенных сегодня, на товары и услуги, которые будут произведены в будущем.

Для чего же надо разделять переменные на эти две группы? В свое время Д. Юм предположил, что классическая дихотомия будет полезна для анализа экономики, поскольку некоторые из действующих в ней сил влияют на номинальные, а другие — на реальные переменные. В частности, он утверждал, что номинальные величины находятся под воздействием изменений монетарной системы, однако анализ происходящих в ней процессов не позволяет получить достаточной для понимания основных факторов, влияющих на поведение реальных переменных, информации.

Обратите внимание на то, что эта идея Д. Юма в неявном виде уже присутствовала в наших рассуждениях о поведении экономики в долгосрочном периоде. В предыдущих главах мы исследовали изменения реального ВВП, сбережений, инвестиций, безработицы и реальной ставки процента без упоминаний о существовании денег. Мы отмечали, что объем производства товаров и услуг в экономике зависит от производительности труда и предложения производственных факторов; реальная ставка процента устанавливает равновесие спроса и предло-

жения заемных средств; реальная заработная плата — баланс спроса и предложения труда; а безработица возникает, когда реальная заработная плата по каким-то причинам превышает равновесный уровень. Все эти важные выводы не имеют никакого отношения к проблеме количества предлагаемых денег.

Согласно Д. Юму, изменения предложения денег влияют только на номинальные, но никак не на реальные экономические величины. Так, если ЦБ удваивает предложение денег, в два раза возрастают уровень цен, долларовое выражение заработной платы и все другие величины, имеющие стоимостное выражение. В то же время реальные величины, такие как уровень производства, занятость, реальная зарплата и реальная ставка процента, остаются без изменений. Независимость реальных переменных от монетарных изменений называется **нейтральностью денег**.

Следующий пример позволяет прояснить смысл и значение понятия нейтральности денег. Вспомните, что в качестве меры стоимости деньги являются количественным показателем оценки экономических сделок. Когда ЦБ удваивает предложение денег, все цены увеличиваются в два раза, а стоимость денег уменьшается наполовину. Образно говоря, такие же изменения произойдут, если правительство особым указом изменит длину метра со 100 до 50 см: в результате введения новой единицы измерения все *измеряемые* расстояния (номинальные величины) удвоятся, но все *действительные* расстояния (реальные величины) останутся прежними. Доллар, подобно метру, — обычная единица измерения, поэтому изменения его стоимости не имеют серьезного реального эффекта.

Отражает ли вывод о нейтральности денег действительное состояние мира, в котором мы живем? По-видимому, не вполне адекватно. Изменение длины метра со 100 до 50 см в долгосрочной перспективе не будет иметь серьезных последствий, однако в первое время обязательно приведет к многочисленным недоразумениям и ошибкам. Подобным образом большинство экономистов полагают, что в течение относительно короткого промежутка времени — года или двух изменения в денежно-кредитной сфере оказывают значительное влияние на реальные величины. Дэвид Юм также сомневался в том, что понятие нейтральности денег применимо к анализу поведения экономики в краткосрочном периоде. (В следующих главах мы вернемся к этой проблеме, и ее исследование поможет нам понять причины, по которым ФРС время от времени изменяет предложение денег.)

Однако большинство современных экономистов для описания экономики в долгосрочном периоде используют положения, введенные Д. Юмом. Изменения, происшедшие в монетарной политике, и через десять лет будут сказываться на номинальных величинах, но их влияние на реальные переменные будет крайне незначительным. Использование свойства нейтральности денег позволяет нам достоверно описать реальные экономические процессы в долгосрочном периоде.

Скорость обращения денег и уравнение количественной теории денег

Существует еще одно направление применения количественной теории денег. С ее помощью мы можем попытаться узнать, сколько в среднем раз в году каждая банкнота используется для оплаты вновь произведенных товаров и услуг. Ответ на этот вопрос дает экономическая переменная, называемая **скоростью обращения денег**. В физике понятие *скорости* позволяет оценить быстроту перемещения

объекта. В экономике скорость обращения денег отражает быстроту, с которой банкноты перемещаются из бумажника одного человека в портмоне другого.

Чтобы вычислить скорость обращения денег, мы разделим номинальную стоимость произведенной продукции (номинальный ВВП) на количество денег. Если P — уровень цен (дефлятор ВВП), Y — количество произведенной продукции (реальный ВВП) и M — количество денег, тогда скорость обращения денег может быть выражена следующим образом:

$$V = (P \times Y) / M.$$

Представьте себе простую экономику, которая производит только пиццу. Предположим, что объем ее производства — 100 единиц пиццы в год, цена товарной единицы — \$10, а количество денег в экономике составляет \$50. Тогда скорость обращения денег равна:

$$V = (\$10 \times 100) / \$50 = 20.$$

В этой экономике население тратит на пиццу \$1000 в год. При сумме расходов в \$1000 и общем количестве денег в \$50 каждая банкнота должна перейти из рук в руки 20 раз в год.

После несложного алгебраического преобразования исходное уравнение может быть представлено в следующем виде:

$$M \times V = P \times Y.$$

Из уравнения следует, что произведение количества денег (M) на скорость их обращения (V) равно цене произведенных товаров (P), умноженному на их количество (Y). Это выражение носит название **уравнения количественной теории денег**, поскольку оно связывает значение количества денег (M) с номинальной стоимостью произведенной продукции ($P \times Y$). Оно показывает, что при увеличении количества денег в экономике должно произойти либо увеличение уровня цен или объема выпускаемой продукции, либо снижение скорости обращения денег.

Во многих случаях оказывается, что скорость обращения денег сохраняет относительную стабильность. К примеру, на рис. 16.3 показано изменение начиная с 1960 г. следующих показателей американской экономики: номинального ВВП, количества денег (рассчитанного по показателю денежной массы M_2) и скорости обращения денег. Нельзя сказать, что скорость обращения денег оставалась постоянной, но ее изменения были весьма незначительны. Напротив, предложение денег и номинальный ВВП за рассматриваемый период выросли более чем в десять раз. Поэтому в некоторых ситуациях скорость обращения денег с достаточным на то основанием может считаться неизменной.

Теперь мы получили все факты, необходимые для объяснения равновесного уровня цен и темпов инфляции:

1. Скорость обращения денег сохраняет относительную стабильность во времени.
2. Так как скорость обращения денег стабильна, изменение ЦБ количества денег (M) вызывает пропорциональное изменение номинальной стоимости произведенной продукции ($P \times Y$).

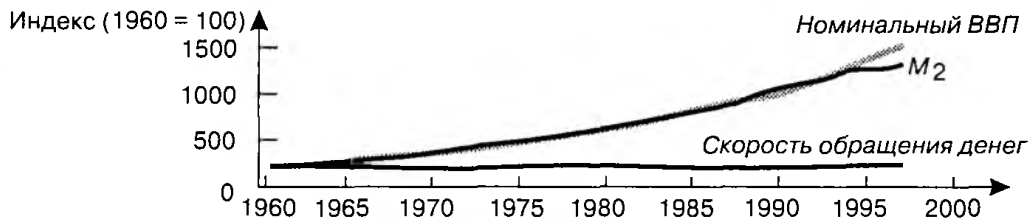


Рис. 16.3. Номинальный ВВП, количество денег и скорость их обращения в США

3. Объем производства товаров и услуг (Y) зависит главным образом от предложения производственных ресурсов и уровня технологий. В силу свойства нейтральности денег их количество не влияет на объем выпуска продукции.
4. При изменении ЦБ предложения денег (M) происходит изменение номинальной стоимости объемов производства ($P \times Y$). При объеме производства (Y), определяемом только предложением производственных ресурсов и уровнем технологий, действия ФРС приведут к изменению уровня цен (P).
5. Поэтому, когда ЦБ увеличивает предложение денег, темпы роста цен возрастают.

Эти пять пунктов рассуждений и составляют суть количественной теории денег.

Инфляционный налог

Если причины инфляции настолько просты, почему в некоторых странах возникает гиперинфляция? Другими словами, почему ЦБ этих государств печатают настолько много денег, что их ценность чрезвычайно быстро снижается?

Ответ на вопрос заключается в том, что правительства этих стран прибегают к выпуску денег для оплаты своих расходов. Для строительства дорог, выплаты жалования полицейским и пособия старикам и малоимущим необходимо создать специальные фонды. Обычно они формируются за счет взимания налогов, например подоходного налога и налога на продажи, а также путем заимствований у населения, осуществляемых с помощью выпуска государственных облигаций. Однако иногда правительства оплачивают свои расходы просто с помощью выпуска необходимого им количества денег.

Когда государство увеличивает свои доходы с помощью печатного станка, говорят, что оно собирает **инфляционный налог**. Инфляционный налог не похож на другие налоги, поскольку он не начисляется непосредственно ни на чьи доходы и его действие проявляется в скрытой форме. Когда правительство начинает печатать избыточное количество денег, повышается уровень цен, а деньги населения теряют былую стоимость. Таким образом, *инфляционным налогом облагается каждый, кто имеет деньги*.

В разных странах величина инфляционного налога со временем заметно изменялась. В экономике США последних лет его величина была весьма незначительной — менее 3% всех государственных доходов. Однако в 1870-е гг. конгресс только что получивших независимость США оплачивал военные расходы главным образом на средства, собираемые с помощью инфляционного налога. Поскольку

Практикум

Деньги и цены в период гиперинфляции

Землетрясения могут привести к серьезным разрушениям, однако сопровождаются полезным внешним эффектом: они предоставляют важные сведения для сейсмологов. Полученная информация помогает ученым разрабатывать новые теории, позволяющие предсказывать грядущие катастрофы. Подобным образом и гиперинфляция предоставляет экономистам, изучающим вопросы денежного обращения, данные для непосредственного исследования роли денег в экономике.

Такое состояние экономики интересно, в частности, тем, что сопровождается значительными изменениями уровня цен и предложения денег. Гиперинфляцией обычно называют рост цен, значение которого превышает 50% в месяц (в течение года уровень цен должен увеличиться более чем в сто раз).

Данные наблюдений за гиперинфляцией показывают устойчивую связь между количеством денег и уровнем цен. На рис. 16.4 приведены графики уровней цен и предложения денег в четырех странах — Австрии, Венгрии, Германии и Польше, давших в 1920-е гг. классические примеры гиперинфляции. Наклон кривой предложения денег определяет скорость его роста, а наклон кривой уровня цен — темпы инфляции, причем чем круче наклон кривых, тем выше темпы роста определяемых ими характеристик.

Заметьте, что поведение графиков обеих переменных весьма сходно. На начальном этапе рост количества денег имеет умеренный характер; так же ведет себя и инфляция. Однако со временем количество денег в экономике начинает увеличиваться все быстрее и быстрее. Примерно в это же время происходит и заметный рост темпов инфляции. Затем, когда количество денег стабилизируется, замедляются и темпы изменений уровня цен. Приведенные графики хорошо иллюстрируют один из *Десяти принципов экономикс*: если государство начинает печатать слишком много денег, жди инфляции.

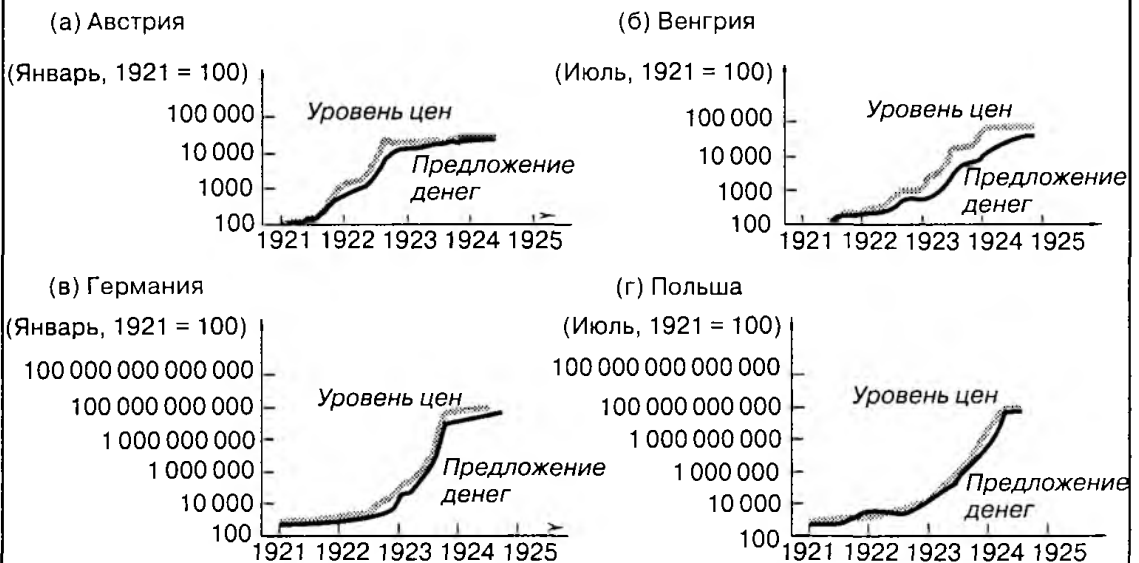


Рис. 16.4. Четыре примера изменения количества денег и цен в период гиперинфляции

правительство только что образовавшегося государства имело ограниченные возможности для пополнения казны путем сбора обычных налогов или получения кредитов, печатание новых долларов оказалось простейшим способом решения вопроса о выплате жалованья американским солдатам. В соответствии с выводами количественной теории денег результатом такой политики стали высокие темпы инфляции: цены выросли за год более чем в сто раз.

Почти во всех случаях развитие гиперинфляции происходит по сценарию, сходному с наблюдавшимся во времена американской революции. Как правило, в таких ситуациях государство имеет высокие расходы, низкие поступления от сбора налогов и ограниченные возможности для заимствования средств. В результате правительство пытается решить экономические проблемы с помощью печатного станка. Значительное увеличение количества денег приводит к резкому росту цен. Снижение инфляции происходит тогда, когда государство начинает проводить финансовые реформы, например сокращать свои расходы, в результате чего отпадает и необходимость в инфляционном налоге.

Новости

Россия решает ввести инфляционный налог

Всякий раз, когда то или иное правительство испытывает недостаток денежных средств, оно впадает в искушение решить возникшую проблему с помощью печатного станка. В 1998 г. не устояло перед инфляционным соблазном и руководство России, в результате чего темпы инфляции превысили в том году 100%.

Новые российские лидеры рассчитывают оплатить свои долги с помощью печатного станка

Майкл Вайнс

Новое российское правительство продемонстрировало, что оно планирует погасить старые долги и помочь преодолеть экономические трудности своим друзьям за счет выпуска в обращение значительного количества только что отпечатанных рублей — решение, которое вызвало острую реакцию среди старых союзников президента Б. Ельцина, выступающих за капиталистический путь развития России.

Заместитель главы Центрального банка заявил сегодня, что это учреждение собирается помочь многим обанкротившимся финансовым институтам путем выкупа имеющихся у них государственных краткосрочных облигаций (ГКО) на суммы в несколько миллиардов рублей. Правительство временно «заморозило» \$40 млрд денежных средств после начавшегося в прошлом месяце финансово-бюджетного кризиса, поскольку оно не имело средств для расчета с инвесторами, владевшими государственными ценными бумагами (ГКО).

На вопрос корреспондента агентства *Reuters* о том, где новое правительство собирается найти средства, чтобы рассчитаться с банками, заместитель главы ЦБ РФ ответил: «Разумеется, за счет эмиссии».

Через несколько часов в Вашингтоне заместитель министра финансов Лоуренс Саммерс заявил, что, по его мнению, Россия может получить четырехзначные темпы инфляции, подобные тем, которые в 1993 г. доставляли столько проблем потребителям и едва не привели к отставке правительства, лояльного президенту Ельцину.

Однако, по мнению Л. Саммерса, даже новому российскому правительству не удастся «опровергнуть базовые экономические законы».

Источник: «The New York Times», September 18, 1998, p. A3.

Эффект Фишера

В соответствии с принципом нейтральности денег увеличение их количества приводит к росту темпов инфляции, но не изменяет состояния реальных переменных экономики. Важный результат применения этого принципа может быть получен при оценке влияния количества денег на процентную ставку. Для специалистов по макроэкономике процентная ставка — один из важнейших параметров, поскольку связывает настоящее и будущее состояние экономики через сбережения и инвестиции.

Для лучшего понимания связи количества денег и инфляции с процентной ставкой вспомним разницу между ее реальным и номинальным значением. *Номинальная ставка процента* устанавливается непосредственно банком. Например, если у вас открыт банковский счет, номинальная процентная ставка подскажет вам, как быстро будет увеличиваться во времени ваш вклад. *Реальная ставка процента* корректирует номинальную с учетом поправки на инфляцию. Другими словами, ее значение говорит вам об изменении во времени покупательной способности ваших сбережений. Реальная ставка процента равна разности номинальной процентной ставки и темпов инфляции:

Реальная ставка процента = Номинальная ставка процента — Темпы инфляции.

Например, если банк устанавливает номинальную ставку процента на уровне 7% годовых, а темпы инфляции составляют 3% в год, реальная стоимость вашего вклада будет ежегодно увеличиваться на 4%.

Мы можем переписать исходное уравнение, чтобы показать, что номинальная ставка процента равна сумме реальной ставки процента и темпов инфляции:

Номинальная ставка процента = Реальная ставка процента + Темпы инфляции.

Такое выражение номинальной ставки процента представляет интерес, так как на формирование величин в правой и в левой частях этого уравнения будут действовать различные силы. Как мы узнали в предыдущих главах, реальная ставка процента зависит от спроса и предложения на рынке заемных средств. В свою очередь, в соответствии с количественной теорией денег рост предложения денег определяет темпы инфляции.

Рассмотрим, как увеличения предложения денег влияет на величину процентной ставки. В долгосрочном периоде, когда действует принцип нейтральности денег, рост их количества не влияет на значение реальной ставки процента, поскольку она является реальной величиной. Что же касается номинальной ставки процента, то она должна повторять все «движения» темпов инфляции. Таким образом, *когда ЦБ увеличивает предложение денег, темпы инфляции и роста номинальной ставки процента возрастают*. Эта зависимость изменения номинальной ставки процента от темпов инфляции называется **эффектом Фишера**, по имени экономиста Ирвинга Фишера (1867–1947), который первым исследовал взаимосвязи рассматриваемых нами переменных.

Эффект Фишера дает ключ к пониманию изменений во времени номинальной ставки процента. На рис. 16.5 представлены изменения номинальной ставки процента и темпы инфляции в экономике США начиная с 1950 г. График дает наглядное представление о взаимосвязи обеих переменных. Номинальная ставка



Рис. 16.5. Изменения темпов инфляции и номинальной ставки процента в США

процента в период с 1950 по 1980 г. увеличивалась одновременно с ростом инфляции. После 1980 г. происходило снижение номинальной ставки процента, так как ФРС смогла наконец взять инфляцию под контроль.

Проверьте себя. Правительство некой страны увеличило темпы роста предложения денег с 5 до 50% в год. Как это отразится на ценах? Что произойдет с номинальной ставкой процента? Почему, на ваш взгляд, правительство могло пойти на такой шаг?

Издержки инфляции

Когда в конце 1970-х гг. годовая инфляция в США достигала 10%, проблема роста цен оказалась основной темой многочисленных экономических дискуссий. Даже когда в 1990-х гг. темпы роста цен существенно снизились, инфляция продолжала оставаться среди привлекающих самое пристальное внимание общественности макроэкономических показателей. В одном проведенном в 1996 г. исследовании было установлено, что в «параде популярности» экономических терминов, употребляющихся в американских газетах, *инфляция* занимает первое место, оставив далеко позади *безработицу* и *производительность труда*.

Инфляция привлекает к себе пристальное внимание и порождает многочисленные дискуссии, ибо ее воспринимают как серьезную экономическую проблему. Но справедливо ли это мнение, и если да, то почему?

Падение покупательной способности? — Заблуждение, вызванное неправильным пониманием инфляции

На вопрос, чем, собственно, плоха инфляция, большинство людей ответят, что она ведет к снижению покупательной способности заработанных ими денег. В самом деле, в условиях быстрого роста цен количество товаров, которое вы можете приобрести на каждый доллар, постоянно уменьшается. Может показаться, что инфляция действительно вызывает снижение уровня жизни.

Однако более глубокое рассмотрение проблемы позволяет увидеть ошибочность подобных рассуждений. Действительно, в случае роста цен покупатели платят за приобретаемые товары и услуги, а продавцы получают за товары и услуги большие суммы денег. Но так как доходы большинства людей образуются за счет продажи ими различных услуг, таких, например, как труд, рост доходов идет рука об руку с ростом цен. Таким образом, инфляция сама по себе не оказывает негативного воздействия на покупательную способность доходов населения.

Предвзятое отношение к инфляции обусловлено тем, что люди не осознают принципа нейтральности денег. Рабочий, заработная плата которого выросла за год на 10%, рассматривает увеличение доходов как награду за свои способности и усердие в труде. Когда шестипроцентная годовая инфляция снижает прирост его зарплаты до 4%, рабочий склонен считать, что его обманом лишили того, что принадлежит ему по праву. В действительности же, как мы узнали из предыдущих глав, реальные доходы определяются реальными величинами, такими как физический капитал, человеческий капитал, природные ресурсы и уровень производственных технологий. В отличие от них номинальные доходы определяются теми же факторами, что и уровень цен. Поэтому, если ФРС снизит темпы инфляции с 6% до нуля, годовой прирост зарплаты нашего рабочего уменьшится с 10 до 4%. Он не может пожаловаться на лишнюю его законно заработанных денег инфляцию, однако и рост его доходов замедляется.

Но если рост номинальных доходов «шагает в ногу» с ростом цен, почему же инфляция является такой проблемой? Однозначного ответа на этот вопрос не существует. Более того, исследователи указывают на существование различных издержек инфляции, каждая из которых показывает, как устойчивый рост предложения денег влияет на состояние реальных экономических величин.

Эффект «стоптанных башмаков»

Инфляция представляет собой разновидность налога на владельцев денег. Сам по себе налог не приводит к дополнительным издержкам для общества: он просто переводит средства от домашних хозяйств к государству. Однако большинство налогов создают стимулы для изменения поведения граждан, которые желали бы уклониться от их уплаты (глава 8). Искажение же поведенческих мотивов ведет к безвозвратным потерям для общества в целом. Подобно другим налогам, инфляционный налог также сопровождается безвозвратными потерями, так как население попусту растрчивает свои ограниченные ресурсы, стремясь избежать его уплаты.

Возможно ли уклониться от инфляционного налога? Так как рост цен означает снижение реальной стоимости содержимого вашего бумажника, вы можете попытаться минимизировать потери, имея при себе меньше денег. Один из способов решения этой задачи состоит в том, чтобы постараться чаще снимать деньги со своего банковского счета. Регулярные посещения банка позволят вам держать большую часть денег на приносящих доход банковских счетах, вместо того чтобы хранить их в бумажнике, где их стоимость под воздействием инфляции ежедневно снижается.

Издержки, связанные с уменьшением количества денег, имеющихся у вас на руках, называются **издержками «стоптанных башмаков»**, так как частые посещения банка означают быстрый износ обуви его клиентов. Разумеется, не следует понимать это определение буквально: действительные издержки снижения количества имеющихся у вас на руках денег заключаются в возникающих при этом потерях времени и дополнительных неудобствах.

Издержки «стоптанных башмаков» могут показаться несущественными. Тем не менее они присутствуют и в американской экономике, темпы роста цен в которой в последние годы были весьма незначительными. В странах же, экономика

которых находится в состоянии гиперинфляции, издержки «стоптанных башмаков» проявляются гораздо сильнее. Для иллюстрации их влияния мы приведем описание поведения одного жителя Боливии из газеты «The Wall Street Journal» от 13 августа 1985 г.

Получив месячную зарплату учителя в размере 25 млн песо, Эдгар Миранда не теряет ни минуты времени. Ведь буквально с каждым часом стоимость денег, находящихся в его бумажнике уменьшается. Так что пока его жена бежит по магазинам, закупая необходимый на месяц запас риса и лапши, учитель обменивает на черном рынке остатки зарплаты на американские доллары.

Господин Миранда хорошо усвоил Первое правило выживания в стране, экономика которой находится в состоянии неконтролируемой инфляции. Изменения цен таковы, что они становятся просто недоступными пониманию. Например, в течение шести месяцев цены росли со среднегодовой скоростью в 38 000%. Однако, по официальным данным, рост цен в прошлом году составил 2000%, а в этом ожидается на уровне 8000%, хотя многие склонны считать эти показатели многократно заниженными. В любом случае Боливия оставила далеко позади две другие страны с высокими темпами инфляции – Израиль (370%) и Аргентину (1100%).

Что произойдет с зарплатой господина Миранды, если он не сумеет быстро обменять ее на доллары? В тот день, когда он получил жалование, один доллар стоил 500 000 песо, а значит, 25 млн песо можно было обменять на \$50. Несколько дней спустя доллар стоил уже 900 000 песо и зарплата учителя составляла только \$27.

Так что издержки «стоптанных башмаков» могут быть весьма серьезными. При высоких темпах инфляции господин Миранда не может позволить себе роскошь хранить деньги в национальной валюте. Напротив, он должен быстро тратить их на покупку товаров или конвертировать в американские доллары, которые представляют собой более надежное средство сбережения. Время и усилия, потраченные Э. Мирандой на снижение находящегося у него на руках количества денег, представляют собой напрасную растрату его индивидуальных ресурсов. Если бы денежно-кредитная политика ЦБ обеспечивала низкую инфляцию, господин Миранда хранил бы зарплату в песо и расходовал свои силы и время с большей пользой для себя и своей семьи. В заключение следует отметить, что фактически сразу же после написания этой статьи благодаря жесткой финансовой политике государства инфляция в Боливии значительно снизилась.

Издержки «меню»

Большинство фирм меняют цены на свою продукцию далеко не каждый день. Напротив, они нередко заранее объявляют о ценах на товары и поддерживают их неизменными в течение нескольких недель, месяцев или даже лет. Исследования показали, что средняя американская фирма изменяет цены раз в год.

Такая политика связана с тем, что изменение цен на продукцию фирм требует дополнительных затрат, которые называются **издержками «меню»**. Этот термин пришел в экономику из ресторанной практики, так как необходимость напечатать новое меню приводит к дополнительным расходам. Издержки «меню» вклю-

Новости

Гиперинфляция в Сербии

В какой бы стране правительство ни использовало печатный станок для финансирования своих непомерных расходов, результат его действий один и тот же — гиперинфляция. Жители Сербии усвоили эту истину в начале 1990-х гг.

Специальное предложение! Действительно только сегодня: «Snickers» за 6 миллионов динаров

Роджер Туроу

Белград, Югославия. В маленьком магазинчике «Луна» цена одного батончика «Snickers» — 6 млн динаров. По крайней мере стоит он именно столько, пока управляющий Тихомир Николич не получает новое факсимильное сообщение от своего босса. «Поднять цены на 99%», — таков краткий приказ. Их можно было бы увеличить и на все 100%, если бы кассовые аппараты в магазине, который в других странах считался бы просто дешевой забегаловкой, могли справиться с таким увеличением количества нулей.

Итак, второй раз за три дня господин Николич вынужден повышать цены. Он перегораживает вход в магазин шваброй, чтобы досужие покупатели не мешали ему своей болтовней. Кассовый аппарат печатает новые цены на длинной бумажной ленте. Управляющий вместе с двумя помощниками разрезают ее на части и крепят ценники на веревках, которые натягивают вдоль полок с товарами. Раньше они устанавливали их рядом с каждым образцом, но теперь бумажек стало столько, что покупатели с трудом могут разобрать, что же на них написано. Через четыре часа швабра занимает свое законное место. Входящие в магазин посетители, глядя на ярлыки, начинают протирать глаза и подсчитывать количество нулей. Господин Николич сам с недоумением смотрит на новую цену на видеомагнитофон.

«Это что, миллиарды?» — спрашивает он сам себя, глядя на невообразимое число — 20 391 560 223 динара. На его футболке — название фруктового сока, который однажды продавался в его магазине, — «Все выше и выше». Господи Николич считает, что эти слова идеально подходят для удивительной экономической ситуации, сложившейся в Сербии. «Это похоже на сумасшествие», — ворчит он.

Но какие другие слова подойдут для ее описания? С тех пор как международное сообщество ввело экономические санкции против Югославии, темпы инфляции в стране составляли не менее 10% в день. В годовом пересчете это дает уже квадриллионы, что для нормального человека кажется просто абсурдным. В Сербии вы можете обменять один американский доллар на 10 млн динаров в отеле, на 12 млн динаров у валютных спекулянтов на площади Республики и на 17 млн динаров у подозрительных личностей на белградском рынке. Сами сербы жалуются, что их динар стоит не дороже туалетной бумаги. Однако, по крайней мере сейчас, в туалетной бумаге в Сербии недостатка не ощущается.

Говорят, что государственный монетный двор, расположенный в парке за белградским мототреком, печатает динары 24 часа в сутки, чтобы поспеть за ростом цен, который подстегивает его собственная продукция. Правительству, убежденному в том, что, разбрасывая деньги направо и налево, оно решит все внутренние проблемы, динары необходимы для того, чтобы выдать зарплату рабочим давно закрытых предприятий и жалование государственным служащим, а также для закупки сельскохозяйственной продукции. Кроме того, деньги необходимы для проведения операций в обход торговых ограничений, с помощью которых в Сербию поступает все — от нефти до «Snickers» в магазине у Николича. Но деньги требуются еще и для помощи братьям-сербам, сражающимся в Боснии и Герцеговине и Хорватии.

Уличные валютные спекулянты, которые кончиками пальцев ощущают малейшие изменения в качестве бумаги, используемой для печатания банкнот, утверждают, что для удовлетворения спроса на деньги монетный двор прибегает к услугам частных типографий.

«Нас не обманешь. Мы на этом деле собаку съели», — говорит один из них, вручая мне пачку пятимиллионных купюр на сумму 800 млн динаров. «Вот эти, — шепчет он доверительно, свеженькие, прямо с монетного двора». По словам спекулянта, они получены в частном банке, куда банкноты поступили из Центрального банка — порочный круг, по которому деньги идут от министерства финансов на черный рынок. «Это коллективное безумие», — говорит он мне с плутовской улыбкой.

Источник: «The Wall Street Journal», August 4, 1993.

чают стоимость изготовления новых прейскурантов и каталогов, рассылки их дилерам и покупателям, затраты, связанные с принятием решения о повышении цен, и затраты времени и сил на объяснения с раздраженными покупателями.

Инфляция увеличивает издержки «меню», которые вынуждены нести фирмы. В современной американской экономике, характеризующейся низкими темпами инфляции, вопрос о ежегодном повышении цен — обычный элемент деловой стратегии многих компаний. Однако такой подход неприменим в условиях высокой инфляции. Например, во время гиперинфляции фирмы должны менять свои цены один или даже несколько раз в день.

Изменчивость относительных цен и нерациональное размещение ресурсов

Предположим, что владелец ресторана печатает меню с новыми ценами в январе и сохраняет их значения неизменными до конца года. В отсутствие инфляции относительные цены в ресторане, то есть цены подаваемых в нем блюд, выраженные через цены других товаров, не изменяются в течение всего года. Если же темпы роста цен составят 12% в год, относительные цены ресторана автоматически снижаются на 1% каждый месяц. Ресторанные цены будут относительно высоки в первые месяцы после выхода нового меню и относительно низки в конце года. Чем выше темпы инфляции, тем шире диапазон изменения относительных цен. Таким образом, если цены в ресторане будут меняться только один раз в год, инфляция вызовет изменения относительных цен в большем масштабе, чем при условии периодического обновления меню.

«Ну и что?» — поинтересуетесь вы. Дело в том, что размещение ограниченных ресурсов в рыночной экономике происходит в соответствии с относительными ценами. При принятии решения о приобретении тех или иных товаров и услуг потребители сравнивают цены и качество тех или иных продуктов. Потребительский выбор определяет аллокацию ограниченных факторов производства среди различных фирм и предприятий. Если инфляция приводит к изменению относительных цен, потребители принимают решения на основе искаженной информации, поэтому возможности рыночной экономики по наилучшему размещению ресурсов снижаются.

Искажения, вызванные инфляционным налогом

Почти все налоги приводят к искажению стимулов поведения людей, заставляют их изменять привычный образ действий, вследствие чего эффективность рыночной аллокации ресурсов снижается. Особую актуальность приобретает действие некоторых налогов в условиях инфляции. Острота проблемы обусловлена тем, что этот фактор нередко выпадает из поля зрения составителей налоговых законов.

Экономисты, изучавшие налоговое законодательство, пришли к заключению, что инфляция приводит к фактическому усилению налогообложения доходов, которые приносят сбережения.

Один из примеров того, как рост цен негативно воздействует на стимулы к накоплениям, состоит в подходе Налогового кодекса к доходам, связанным с *приростом капитала* (то есть к доходам от продажи активов по цене, превышающей цену их приобретения). Представьте себе, что в 1980 г. вы использовали часть

сбережений, чтобы приобрести за \$10 акцию корпорации *Microsoft*, которую продали в 2000 г. за \$50. Согласно существующему в США порядку налогообложения, ваш доход от прироста капитала, составивший \$40, должен быть включен в общую сумму, с которой уплачивается подоходный налог. Но представьте, что с 1980 по 2000 г. общий уровень цен удвоился. Поэтому \$10, инвестированные вами в 1980 г., эквивалентны, с учетом пересчета их покупательной способности, \$20 в 2000 г. Когда вы продали вашу акцию за \$50, ваш реальный доход составил только \$30. Однако Налоговый кодекс не принимает во внимание инфляцию и обязывает вас уплатить налог с дохода в \$40. Таким образом, инфляция приводит к преувеличению размера прибыли от прироста капитала и неоправданно увеличивает налогообложение этого вида доходов.

Другой случай относится к налогообложению процентных доходов по сбережениям. Подоходный налог взимается с дохода от сбережений, рассчитанного по *номинальной* ставке процента, хотя часть последней представляет собой просто компенсацию потерь от инфляции. Рассмотрим численный пример, приведенный в табл. 16.1. В ней рассматриваются сравнительные данные двух экономик, обозначенных как Экономика 1 и Экономика 2, в каждой из которых ставка подоходного налога составляет 25%. В Экономике 1 инфляция отсутствует, а реальная и номинальная процентные ставки равны 4%. В этих условиях в Экономике 1 двадцатипятипроцентный подоходный налог снизит реальную процентную ставку с 4 до 3%. В Экономике 2 реальная процентная ставка также равна 4%, но темпы инфляции составляют 8%. В соответствии с эффектом Фишера номинальная процентная ставка достигнет 12%. Поскольку закон о подоходном налоге рассматривает эти 12% в качестве дохода, государство забирает с него 25% в свою пользу. В результате после уплаты налога номинальная процентная ставка снизится до 9%, а реальная — до 1%. Таким образом, при 25-процентном подоходном налоге реальный процентный доход в Экономике 1 равен 4%, а в Экономике 2 —

Таблица 16.1. Влияние инфляции на налогообложение сбережений

	Экономика 1 (цены стабильны), %	Экономика 2 (инфляция), %
Реальная ставка процента	4	4
Темпы инфляции	0	8
Номинальная ставка процента (Реальная ставка процента + Темпы инфляции)	4	12
Снижение ставки процента в результате уплаты 25-процентного налога ($0,25 \times$ Номинальная ставка процента)	1	3
Значение номинальной ставки процента после уплаты налога ($0,75 \times$ Номинальная ставка процента)	3	9
Реальная ставка процента после уплаты налога (Номинальная ставка процента после уплаты налога — Темпы инфляции)	3	1

только 1%. Поскольку величина реального процентного дохода после уплаты налога служит основным стимулом для направления средств на сбережения, то их привлекательность в безынфляционной Экономике 2 выше, чем в инфляционной Экономике 1.

Налоги на номинальный доход от прироста капитала и на номинальную ставку процента по сбережениям представляют только два примера совместного воздействия налогового законодательства и инфляции на доходы населения. Однако существуют и многие другие. Из-за фактического увеличения налогообложения, вызванного влиянием инфляции, при сохранении высоких темпов роста цен привлекательность сбережений для населения снижается. В то же время сбережения — основные инвестиционные ресурсы, в свою очередь являющиеся ключевой составляющей экономического роста. Таким образом, поскольку инфляция приводит к фактическому увеличению налогообложения доходов от сбережений, она ограничивает скорость долгосрочного экономического роста. Однако следует отметить, что среди экономистов отсутствует согласие по поводу степени этого воздействия.

Один из путей решения проблемы — разумеется, помимо полного устранения инфляции — индексация налогов. Другими словами, налоговые законы должны быть изменены с учетом влияния роста цен. Например, в случае налогообложения доходов от прироста капитала закон мог бы предусматривать использование поправочного коэффициента для расчета цен приобретения активов. Таким образом, налог взимался бы только с реальных доходов. При рассмотрении процентного дохода от сбережений государство могло бы начислять налог только с суммы реальных процентных доходов, исключая из налогообложения ту ее долю, которая просто компенсирует потери от инфляции. В определенной мере в налоговые законы США уже введено понятие индексации. Например, уровни доходов, начиная с которых происходит изменение ставок налогов, ежегодно пересчитываются с учетом изменений ИПЦ. Однако налоги на доход от прироста капитала и на процентный доход от сбережений пока что не индексируются.

В идеальном мире налоговые законы должны быть такими, чтобы инфляция не влияла на стремление любого индивида быть исправным налогоплательщиком. К сожалению, в мире, в котором мы живем, налоговые законы несовершенны. Расширение сферы применения индексации возможно и оправданно, но оно неминуемо приведет к усложнению Налогового кодекса, который многие и так считают чересчур запутанным.

Ошибки и недоразумения

Представьте себе, что мы провели исследование общественного мнения, во время которого задавали вопрос: «Если в этом году длина одного метра равна 100 см, то какой, на ваш взгляд, она должна быть в следующем году?» По-видимому, те, кто воспримет вопрос серьезно, ответят, что длина одного метра по-прежнему будет составлять 100 см, так как ее изменение приведет к бессмысленному усложнению жизни.

Какое отношение имеет такой вывод к проблеме инфляции? Вспомните, что в качестве меры стоимости деньги используются для установления цен и регистрации обязательств. Другими словами, деньги представляют собой меру, на основе

которой осуществляются экономические сделки. Деятельность ЦБ в чем-то напоминает функции, исполняемые Бюро стандартов, поскольку обе организации должны обеспечивать надежность используемых нами единиц измерения. Когда ЦБ увеличивает предложение денег и вызывает таким образом инфляцию, он изменяет реальную ценность меры стоимости.

Оценить стоимость ошибок и неудобств, которые возникают из-за действия инфляции, весьма сложно. Мы обсуждали, что в условиях инфляции Налоговый кодекс неверно определяет реальные доходы населения. Подобным образом неправильно оценивают доходы фирм в условиях постоянно меняющихся цен и бухгалтеры. Поскольку доллар в разное время имеет разную стоимость, исчисление прибыли компании — разности между ее выручкой и затратами — в инфляционной экономике представляет собой особенно сложную задачу. Поэтому, в определенном смысле, инфляция не позволяет инвесторам разглядеть наиболее прибыльные компании на фоне их менее успешных конкурентов, что, в свою очередь, затрудняет деятельность финансовых рынков по направлению сбережений в различные виды инвестиций.

Особый вид издержек неожиданной инфляции: произвольное перераспределение богатства

Мы обсуждали издержки инфляции, имеющей устойчивый и предсказуемый характер. Однако существует еще один вид издержек, возникновение которого может оказаться сюрпризом. Неожиданное поведение инфляции может привести к такому перераспределению средств среди отдельных людей, которое не будет иметь ничего общего с их реальными затратами в силу того, что многие виды заимствований в экономике устанавливаются в денежном выражении.

Рассмотрим пример. Предположим, что Сэм Стьюдент берет в банке ссуду на оплату обучения в колледже — \$20 тыс. на 10 лет под 7% годовых. Через 10 лет Сэм должен вернуть банку \$40 тыс. Реальная стоимость его долга зависит от уровня инфляции в предстоящем десятилетии. Если экономика будет «страдать» гиперинфляцией, можно считать, что Сэму повезло. В этом случае зарплаты и цены вырастут настолько, что его долг в \$40 тыс. будет стоить столько же, сколько в наши дни — горсть мелких монет. Напротив, если в экономике произойдет дефляция, зарплаты и цены понизятся и выплата долга в \$40 тыс. окажется для Сэма гораздо более тяжелой задачей, чем он первоначально предполагал.

Эти примеры показывают, как неожиданные скачки цен могут изменить материальное положение заемщика и займодавца. В результате гиперинфляции Сэм станет богаче за счет банка, потому что вернет ссуду в долларах, стоимость которых стала во много раз меньше. Дефляция позволит банку обогатиться за счет Сэма, так как он будет вынужден возвращать долг в денежных единицах возросшей стоимости. Когда инфляция предсказуема, и банк и Сэм имеют возможность учесть ее величину при установлении номинальной ставки процента по ссуде (вспомните эффект Фишера). Если же предсказать поведение цен не удастся, рискуют обе стороны.

Такие издержки неожиданного поведения инфляции важно рассматривать совместно с другим фактом. Суть его состоит в том, что инфляция особенно изменчива и непостоянна в тех случаях, когда ее темпы очень высоки. Убедиться в справедливости данного положения можно на основе исследования ситуации

Практикум**«Волшебник из страны Оз» и дебаты о проблеме серебряных монет**

Возможно, вы помните фильм «Волшебник из страны Оз», поставленный по мотивам книги Ф. Баума? Фильм и книга посвящены приключениям маленькой девочки Дороти, унесенной ураганом в волшебную страну. Вы, скорее всего, не догадываетесь, что эта история является еще и аллегорическим описанием монетарной политики США в XIX в.

В период с 1880 по 1896 г. уровень цен в американской экономике снизился на 23%. Поскольку никто не предвидел такого развития событий, оно привело к существенному перераспределению финансовых ресурсов. Большинство фермеров Запада имели значительные долги перед банками из восточных штатов. Произошедшее снижение уровня цен привело к увеличению реальной стоимости всех финансовых обязательств, что позволило банкам обогатиться за счет фермеров.

В соответствии с популистскими лозунгами того времени решение проблемы задолженности фермеров видели во вводе в обращение серебряных монет. Экономика США функционировала на основе золотого стандарта, когда количество золота определяет предложение денег, а значит, и уровень цен. Сторонники новой финансовой политики выступали за то, чтобы в качестве денег наравне с золотом использовалось и серебро. В случае их победы количество денег в обращении должно было увеличиться, уровень цен повысился бы, что привело бы к снижению реального бремени фермерских долгов.

Проблема серебряных денег породила жаркие дискуссии и стала центральной темой политической жизни Америки последнего десятилетия XIX в. Предвыборный лозунг популистов гласил: «Мы заложили все, кроме наших голосов!» Одним из видных сторонников идеи ввода в обращение серебряных монет был Уильям Брайан, кандидат от демократической партии на президентских выборах 1896 г. Он вошел в историю отчасти благодаря своей речи, произнесенной на предвыборном съезде демократов. В тот день У. Брайан заявил буквально следующее: «Вы никогда не сможете надеть на человека труда этот терновый венец и распять его на золотом кресте». С тех пор мало кто из политиков смог с такой же поэтической страстностью выразить новый подход к денежно-кредитной политике. Тем не менее У. Брайан проиграл выборы республиканцу Уильяму Мак-Кинли и Америка сохранила приверженность золотому стандарту.

Фрэнк Баум автор книги «Волшебник из страны Оз», работал журналистом на Среднем Западе. Начав писать эту историю для детей, он придал ее главным героям черты

в разных странах. Там, где темпы инфляции низки, например в Германии в конце XX в., их изменения носят незначительный характер. Напротив, в некоторых странах Латинской Америки, где инфляция высока, поведение цен отличается крайней нестабильностью. История не знает ни одного примера экономики с высокой и в то же время стабильной инфляцией. Взаимосвязь между уровнем инфляции и ее устойчивостью указывает еще на один вид рассматриваемых нами издержек. Их смысл состоит в том, что в странах, денежно-кредитная политика которых ориентирована на высокие темпы роста цен, помимо обычных инфляционных издержек наблюдается случайное перераспределение денежных ресурсов, связанное с непредсказуемостью цен.

Проверьте себя. Назовите и опишите шесть видов издержек инфляции.

основных действующих лиц американской политической сцены. Хотя современные исследователи его творчества расходятся во взглядах на реальных политиков, скрывающихся под «масками» сказочных персонажей, никто не сомневается в том, что эта книга наилучшим образом отражает ход дискуссий о путях развития американской финансовой системы. Вот как историк экономики Хью Рокофф в статье, написанной в августе 1990 г. для «Journal of Political Economy», распределил роли главных героев:

ДОРОТИ: Традиционные американские ценности

ТОТО: Партия противников введения серебряных денег (партия трезвомыслящих)

ПУГАЛО: Фермеры

ЖЕЛЕЗНЫЙ ДРОВОСЕК: Промышленные рабочие

ТРУСЛИВЫЙ ЛЕВ: Уильям Брайан

ЖЕВУНЫ: Население восточных штатов

ЗЛАЯ КОЛДУНЬЯ С ВОСТОКА: Гровер Кливленд

ЗЛАЯ КОЛДУНЬЯ С ЗАПАДА: Уильям Мак-Кинли

ВОЛШЕБНИК: Маркус Хашна, председатель республиканской партии

ОЗ: Сокращенное название унции золота

ДОРОГА ИЗ ЖЕЛТЫХ КИРПИЧЕЙ: Золотой стандарт

В конце книги Дороти находит путь домой, но ее дорога отнюдь не вымощена желтыми кирпичами. После долгого и опасного путешествия девочка поняла, что Волшебник не может помочь ни ей самой, ни ее друзьям. Зато Дороти узнала магическую силу *серебряных тифлек*. (Когда «Волшебник из страны Оз» был в 1939 г. экранизирован, авторы фильма заменили серебряные тифельки на рубиновые. Судя по всему, деятели Голливуда не знали, что они снимают фильм о проблемах денежно-кредитной политики XIX в.)

Популисты не смогли отстоять идею выпуска серебряных монет, но в конце концов в американской экономике произошло то, чего они так хотели: количество денег в экономике возросло и темпы роста цен увеличились. В 1898 г. в районе реки Клондайк на Аляске были обнаружены месторождения золота. Возросла и добыча золота на берегах реки Юкон (Канада) и в шахтах Южной Африки. В результате в США и в других странах, придерживавшихся золотого стандарта, произошло увеличение предложения денег и начался рост цен. В течение 15 лет цены в США вернулись к уровню 1880-х гг. и фермеры смогли расплатиться с банкирами.



Дебаты по поводу денежно-кредитной политики

Новости

Как защитить ваши сбережения от инфляции

Итак неожиданные изменения уровня цен приводят к перераспределению денежных ресурсов между должниками и кредиторами. Но мы могли бы избавиться от подобных издержек, если бы в долговых обязательства фигурировали реальные, а не номинальные величины. В начале 1997 г. Государственное казначейство США впервые выпустило облигации с индексированным относительно уровня цен доходом. В приведенной статье два специалиста в области финансов обсуждают достоинства этой инициативы.

Борцы с инфляцией в долгосрочном периоде

Джон Кэмпбелл и Роберт Шиллер

Секретарь казначейства Роберт Рубин объявил во вторник, что правительство планирует выпустить облигации, индексированные к уровню инфляции, то есть облигации, номинал и доход по которым будут устанавливаться с поправкой на инфляцию, гарантируя таким образом сохранение их покупательной способности в будущем.

Этот момент можно назвать историческим. В течение многих лет экономисты с переменным успехом боролись за выпуск ценных бумаг такого рода. Впервые идею таких облигаций выдвинул в 1822 г. экономист Джозеф Лоу; в 1870-е гг. за нее боролся англичанин Уильям Стэнли Джевонс; в начале XX столетия на ней сделал карьеру легендарный Ирвинг Фишер. В последние десятилетия в ее поддержку высказывались экономисты самых разных направлений — от Милтона Фридмена до Джеймса Тобина, от Алана Блиндера до Алана Гринспена. Однако, поскольку население не проявляло особого интереса к таким инвестициям, американское правительство никогда не выпускало подобного рода облигации.

Будем надеяться, что новые облигации не будут обделены вниманием широкой публики. Успех индексированных облигаций зависит от того, как отнесется к ним население. До сих пор инфляция делала государственные облигации рискованным видом вложения денег. В 1966 г. темпы роста цен составляли только 3%, поэтому инвесторы, покупавшие 30-летние облигации с 5%-ным годовым доходом, рассчитывали, что в наши дни стоимость их вложений вырастет на 180%. На самом же деле после нескольких лет относительно высоких темпов инфляции стоимость инвестиций возросла только на 85%.

Поскольку в последние году наблюдается весьма незначительная инфляция, граждане не очень-то беспокоятся по поводу того, как она скажется на их накоплениях. На самом деле такое благодушие опасно: даже если темпы роста цен невысоки, а в течение длительного промежутка времени инфляция может нанести серьезный урон сбережениям населения.

Представьте себе, что ваши сбережения хранятся в виде государственных облигаций, приносящих \$10 тыс. дохода независимо от значения инфляции. В отсутствие инфляции че-

Заключение

Итак, мы рассмотрели причины возникновения инфляции и ее издержки. Главная причина роста цен состоит в увеличении количества денег. Когда ЦБ выпускает в обращение большое количество денег, их стоимость начинает снижаться. Для поддержания стабильных цен ЦБ государства должен строго контролировать предложение денег.

Издержки инфляции — издержки «стоптанных башмаков», издержки «меню», повышенная изменчивость относительных цен, неоправданные изменения налоговых обязательств, возникновение ошибок и недоразумений, произвольное перераспределение финансовых ресурсов — не всегда поддаются прямому измерению. Существенны ли эти издержки? По мнению всех экономистов, в условиях гиперинфляции ответ на этот вопрос будет положительным. Что же касается ве-

рез 20 лет покупательная способность ваших доходов будет такой же, как и сегодня. При 3% инфляции через 20 лет ваш доход по покупательной способности будет равен только 5540 сегодняшним долларам, при темпах инфляции 5% его величина снизится до \$3770. Если же темпы инфляции достигнут 10%, через 20 лет ваш доход в пересчете на сегодняшние доллары составит каких-то \$1390. Какой из этих сценариев развития экономики наиболее вероятен? Точного ответа на этот вопрос не знает никто. В конечном итоге инфляция зависит от людей, которые избираются или назначаются на ключевые посты, позволяющие контролировать количество денег в экономике.

В настоящее время, когда американцы стали жить дольше и планируют обеспечение своей старости на несколько десятилетий вперед, вопросам роста цен следует уделять самое серьезное внимание. По этой причине выпуск облигаций, доход по которым индексируется с учетом инфляции и сохраняет свою покупательную способность в течение любого периода времени, — безусловный шаг вперед. В нашей экономике не существует других видов сбережений, которые гарантировали бы такую же защиту доходов от роста цен. Обычные государственные облигации приносят фиксированный доход в долларах, но их владелец больше думает о его покупательной способности, а не о номинальном выражении. Доход по акциям инвестиционных фондов, вкладывающим средства в краткосрочные обязательства денежного рынка, в определенной степени учитывает инфляцию. Однако на него действуют много других факторов финансового рынка, что снижает надежность доходов. Рынок акций, в среднем, позволяет получать более высокие доходы, но подъемы на нем не более вероятны, чем падения. Инвесторам следует помнить как о снижении цен на акции в 1970-е гг., так и о их росте в 1980–1990-е гг.

Облигации, доход по которым индексируется к уровню инфляции, имеют хождение в Великобритании и Канаде, а также во многих других странах, включая Австралию, Новую Зеландию и Швецию. В Великобритании, где рынок таких облигаций наиболее развит, доход по ним устанавливается на 3–4% выше существующих темпов роста цен. В Соединенных Штатах такой вид долгосрочных индексируемых облигаций должен стать основной формой сбережений населения.

Мы ожидаем, что другие учреждения финансового рынка подхватят идею выпуска индексируемых облигаций и предложат свои собственные новые разработки. Среди них могут быть, например, индексируемые ренты или даже индексируемые ссуды под залог недвижимости, выплаты по которым будут ежемесячно корректироваться с учетом инфляции. Хотя администрация президента Билла Клинтона, вероятно, не испытывает особого доверия к индексируемым облигациям, решение об их выпуске может стать тем достижением, которое особо отметят будущие историки.

Источник: «The New York Times», May 18, 1996.

личины издержек при умеренных темпах инфляции, например когда цены растут не более чем на 10% в месяц, мнения специалистов расходятся.

Мы затронули основные вопросы, связанные с инфляцией, однако обсуждение этой темы нельзя считать завершенным. Когда ФРС ограничивает темпы роста количества денег, в полном соответствии с количественной теорией денег темпы роста цен замедляются. Однако по мере перехода экономики к низким темпам инфляции монетарные изменения начинают отрицательно сказываться на состоянии производства и занятости. Поэтому, хотя в долгосрочном периоде денежно-кредитная политика оказывается нейтральной, в краткосрочном периоде она существенно влияет на состояние реальных экономических величин. В последующих главах мы займемся исследованием этого явления для того, чтобы развить наше понимание причин и издержек инфляции.

Выводы

- ◆ Средний уровень цен в экономике приводит в состояние равновесия спрос и предложение денег. Когда ЦБ увеличивает предложение денег, это вызывает рост уровня цен. Постоянный рост предложения денег приводит к непрекращающейся инфляции.
- ◆ Принцип нейтральности денег гласит, что изменение количества денег оказывает влияние на номинальные, а не на реальные величины. Большинство экономистов убеждены в том, что для описания поведения экономики в долгосрочном периоде должен использоваться принцип нейтральности денег.
- ◆ Государство может покрывать часть своих расходов просто за счет выпуска новых денег. Когда правительство излишне увлекается сбором «инфляционного налога», в стране возникает гиперинфляция.
- ◆ Одно из проявлений принципа нейтральности денег описывается эффектом Фишера, согласно которому при увеличении на определенную величину темпов роста цен на ту же величину возрастает номинальная ставка процента; при этом реальная ставка процента не изменяется.
- ◆ Многие люди считают, что инфляция делает их беднее, поскольку стоимость приобретаемых ими товаров увеличивается. Эта точка зрения ошибочна, так как одновременно с ростом цен возрастают и номинальные доходы.
- ◆ Экономисты различают шесть видов издержек инфляции: издержки «стоптанных башмаков», связанные со снижением количества денег, имеющегося на руках у населения; издержки «меню», обусловленные расходами в связи с частыми изменениями цен фирмами; повышение изменчивости относительных цен; неоправданные изменения налоговых обязательств, вызванные отсутствием в Налоговом кодексе порядка индексации доходов; ошибки и недоразумения, происходящие в результате изменений меры стоимости; произвольное перераспределение финансов между должниками и кредиторами. Многие из этих издержек особенно сильно проявляются в условиях гиперинфляции, однако в период умеренного роста цен их эффект не так заметен.

Основные понятия

Количественная теория денег	Номинальные величины	Реальные величины
Классическая дихотомия	Нейтральность денег	Скорость обращения денег
Уравнение количественной теории денег	Инфляционный налог	Эффект Фишера
Издержки «стоптанных башмаков»		Издержки «меню»

Вопросы

1. Объясните, каким образом увеличение уровня цен влияет на реальную стоимость денег.
2. Каким, согласно количественной теории денег, будет результат увеличения их предложения?
3. Объясните разницу между реальными и номинальными величинами и приведите по два примера каждой из них. На какие величины, согласно принципу нейтральности денег, влияет изменение их количества?

4. В каком смысле инфляция напоминает налог? Каким образом восприятие роста цен как одной из форм налога помогает объяснению гиперинфляции?
5. Как, согласно эффекту Фишера, увеличение темпов роста цен влияет на номинальную и реальную ставки процента?
6. Что такое издержки инфляции? Какие из них, по вашему мнению, играют наиболее заметную роль в экономике России?
7. Если инфляция находится ниже ожидаемого уровня, кому выгодна эта ситуация — должникам или кредиторам? Приведите свои объяснения.

Задания для самостоятельной работы

1. Предположим, что в этом году предложение денег составляет \$500 млрд, номинальный ВВП — \$10 трлн, а реальный ВВП — \$5 трлн.
 - а. Чему равен уровень цен? Какова скорость обращения денег?
 - б. Предположим, что скорость обращения денег постоянна и что производство товаров и услуг увеличивается в экономике ежегодно на 5%. Что произойдет с номинальным ВВП и уровнем цен в следующем году, если ЦБ сохранит предложение денег неизменным?
 - в. Какое предложение денег должен обеспечить ЦБ в следующем году, чтобы уровень цен остался неизменным?
 - г. Какое предложение денег должен обеспечить ЦБ в следующем году, чтобы инфляция составила 10%?
2. Предположим, что изменения в банковском законодательстве обеспечили более широкое использование кредитных карточек, в результате чего у населения снизилась потребность в наличных деньгах.
 - а. Как это событие повлияло на спрос на деньги?
 - б. Если ЦБ не будет реагировать на это событие, что произойдет с уровнем цен?
 - в. Если ЦБ планирует сохранить уровень цен неизменным, что он должен для этого сделать?
3. Нередко высказываются предположения о том, что ФРС стремится свести темпы инфляции в США к нулю. Если мы предположим, что темпы инфляции постоянны, то требует ли решение этой задачи одновременного сведения к нулю роста количества денег? Приведите свои объяснения.
4. Великий экономист Джон Мейнард Кейнс писал: «Говорят, будто В. Ленин утверждал, что наилучший способ разрушить капиталистическую систему состоит в том, чтобы “развалить” сложившееся денежное обращение. С помощью непрерывного поддержания инфляционных процессов государство может конфисковать, тайно и незаметно, значительную часть богатства граждан». Приведите доводы в пользу точки зрения В. И. Ленина.
5. Представьте, что в стране резко возросли темпы инфляции. Как отразится инфляционный налог на обеспеченных людях? Почему благосостояние тех, кто держит средства на сберегательных счетах, не подвергнется влиянию изменения инфляционного налога? Можете ли вы представить ситуацию, когда владельцы сберегательных счетов пострадают от увеличения инфляционного налога?
6. Гиперинфляция крайне редко наблюдается в странах, в которых ЦБ независим от правительства. Чем это можно объяснить?

7. Предположим, что в некоей экономике работают только два человека: Боб выращивает бобы, а Рита — рис. Допустим, что они постоянно потребляют одинаковое количество риса и бобов. В 2000 г. бобы стоили \$1, а рис — \$3.
 - а. Представьте, что в 2001 г. бобы стали стоить \$2, а рис \$6. Чему равны темпы инфляции? Повлияло ли изменение цен на благосостояние Боба и Риты?
 - б. Предположим, что в 2001 г. бобы стоили \$2, а рис \$4. Каковы темпы инфляции? Как изменилось благосостояние Боба и Риты?
 - в. Допустим, что в 2001 г. цена бобов была равна \$2, а цена риса — \$1,5. Как при этом изменилось благосостояние Боба и Риты?
 - г. Что важнее для Боба и Риты — общие темпы инфляции или относительные цены риса и бобов?
8. Рассчитайте при ставке налога в 40% реальные процентные ставки до и после налогообложения для каждого из следующих случаев:
 - а. Номинальная процентная ставка равняется 10%, темпы инфляции составляют 5%.
 - б. Номинальная процентная ставка равняется 6%, темпы инфляции составляют 2%.
 - в. Номинальная процентная ставка равняется 4%, темпы инфляции составляют 1%.
9. Чему равны ваши «издержки стоптанных башмаков», связанные с посещением банка? Как можно выразить эти издержки в денежном исчислении? Как отличаются «издержки стоптанных башмаков» для вас и для директора вашего колледжа?
10. Вспомните, в чем состоят функции денег в экономике. Каким образом инфляция может помешать выполнению каждой из них?
11. Предположим, что американцы ожидали, что в 2000 г. инфляция составит 3%, однако цены выросли на 5%. Каким образом инфляция скажется на положении следующих лиц и учреждений?
 - а. Федеральное правительство.
 - б. Домовладелец, получивший ипотечную ссуду под фиксированный процент.
 - в. Рабочий — член профсоюза, работающий по контракту второй год.
 - г. Благотворительный фонд, инвестировавший часть полученных пожертвований в долгосрочные казначейские обязательства.
12. Объясните, какой ущерб может нанести конкретному человеку неожиданный рост цен. Затем объясните, в чем будет заключаться ущерб от действия как ожидаемой инфляции, так и от неожиданного ее роста.
13. Истинны или ложны следующие утверждения.
 - а. «Инфляция наносит ущерб заемщикам и способствует обогащению кредиторов, так как в условиях роста цен заемщики должны платить более высокий процент по ссуде».
 - б. «Если цены меняются таким образом, что их общий уровень остается неизменным, то благосостояние всех групп населения не изменяется».
 - в. «Инфляция не влияет на благосостояние большинства рабочих».

Часть VII

**МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ
ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИКИ**

Глава 17

ОТКРЫТАЯ ЭКОНОМИКА: ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

В ЭТОЙ ГЛАВЕ ВЫ:

- ◆ Рассмотрите, как показатель чистого экспорта используется для измерения международных потоков товаров и услуг.
- ◆ Увидите, каким образом показатель чистых иностранных инвестиций отражает международные потоки капитала.
- ◆ Поймете, почему показатель чистого экспорта должен равняться чистым иностранным инвестициям.
- ◆ Проанализируете, каким образом связаны сбережения, внутренние инвестиции и чистые иностранные инвестиции.
- ◆ Познакомитесь с понятиями номинального и реального обменных курсов.
- ◆ Рассмотрите основные положения теории паритета покупательной способности, объясняющей установление обменных курсов валют.

Когда молодой американец закончит колледж и решит приобрести автомобиль, он, скорее всего, будет выбирать между последними моделями «Ford» и «Toyota». Когда у него начнутся летние каникулы, он проведет их на пляжах Флориды или в Мексике. Когда молодой человек начнет работать и будет принимать решение о форме сбережений, он, возможно, будет выбирать между взаимным фондом, который покупает акции американских компаний, и паевым фондом, специализирующимся на акциях иностранных фирм. Во всех приведенных примерах молодой человек является действующим лицом не только американской, но и всей мировой экономики.

Выгоды открытой международной торговли очевидны, так как она позволяет людям производить то, что они умеют изготавливать лучше всего, и потреблять огромное множество создаваемых во всем мире товаров и услуг. Один из *Десяти принципов экономики* гласит, что торговля приносит выгоду каждому ее участнику (глава 1). В главах 3 и 9 мы подробно познакомились с благами, которые она несет населению различных стран.

Во время нашего первого знакомства с макроэкономикой мы не затрагивали аспектов международного взаимодействия экономик разных стран. Для многих проблем макроэкономики такие проблемы носят второстепенный характер. Например, в предыдущих главах книги, когда мы обсуждали естественный уровень безработицы и причины инфляции, мы игнорировали влияние международной

торговли. Во многих случаях для упрощения исследуемых процессов ученые используют понятие **закрытой экономики**, то есть экономики, не участвующей в международном обмене товарами и услугами.

Однако некоторые новые проблемы требуют исследования **открытой экономики**, то есть экономики, участвующей в международной торговле и международных финансовых отношениях с различными странами мира. Эта и следующая главы дадут вам представление о макроэкономических аспектах открытой экономики. Мы начнем наш анализ с обсуждения основных понятий, описывающих поведение открытой экономики на мировых рынках. Возможно, что в газетных статьях или выпусках новостей вам встречались такие понятия, как экспорт, импорт, торговый баланс и обменный курс. Наша первая задача — понимание смысла этих терминов. В следующей главе мы разработаем модель, с помощью которой объясним факторы, воздействующие на них, и соответствующую государственную политику.

Международные потоки товаров и капиталов

Взаимодействия открытой экономики с экономиками других стран происходит двумя способами: путем покупки и продажи товаров и услуг на мировых товарных рынках и посредством приобретения и продажи финансовых ресурсов на мировых финансовых рынках. В данном разделе мы познакомимся с этими процессами и рассмотрим их взаимодействие.

Потоки товаров: экспорт, импорт и чистый экспорт

Под **экспортом** экономисты обычно понимают товары и услуги, произведенные внутри страны и продаваемые за рубежом, а под **импортом** — товары и услуги иностранных компаний, реализуемые на внутреннем рынке страны (глава 3). Авиалайнер, построенный американской авиастроительной корпорацией *Boeing* и приобретенный французской авиакомпанией *Air France*, становится частью американского экспорта и французского импорта. Автомобили, выпущенные шведской компанией *Volvo* и проданные на американском рынке, относятся к экспорту Швеции и импорту США.

Чистый экспорт исчисляется как разность между стоимостью экспорта и стоимостью импорта. Продажа авиалайнера корпорации *Boeing* увеличивает показатель чистого экспорта США, а покупка шведских автомобилей его уменьшает. Так как чистый экспорт страны показывает, является ли она в большей степени продавцом или покупателем товаров и услуг на мировых рынках, данный показатель нередко называют **торговым балансом**. Положительная разница между экспортом и импортом указывает на то, что страна продает на внешнем рынке больше товаров и услуг, чем покупает их за границей. В этом случае говорят, что она имеет **активное сальдо торгового баланса**. Если показатель чистого экспорта имеет отрицательное значение, то есть импорт превышает экспорт, следовательно, страна продает за рубеж меньше товаров и услуг, чем покупает их за границей. В таком случае говорят, что имеет место **пассивное сальдо торгового баланса**, или **внешнеторговый дефицит**. Когда чистый экспорт равен нулю, то есть экспорт в точности равен импорту, говорят, что страна имеет **нетто-баланс**.



«Извините, но мы говорим не о покупке автомобиля, а о том, как избавиться от дефицита в торговле с Японией.»

В следующей главе мы подробно познакомимся с теорией, которая объясняет появление внешнеторгового дефицита. Однако уже сейчас можно предположить, что на показатели экспорта, импорта и чистого экспорта воздействуют следующие факторы.

- ◆ Сложившиеся предпочтения потребителей по отношению к отечественным и импортным товарам.
- ◆ Цены на товары внутри страны и за рубежом.
- ◆ Значение обменного курса отечественной валюты по отношению к иностранной.
- ◆ Затраты на транспортировку товаров из страны в страну.
- ◆ Внешнеторговая политика государства.

Со временем значение этих факторов может изменяться, что отражается и на объеме внешней торговли.

Потоки капитала: чистые иностранные инвестиции

До сих пор мы рассматривали поведение действующих лиц открытой экономики только на мировых рынках товаров и услуг. Но они принимают участие и в деятельности мировых финансовых рынков. Так, житель США, располагающий \$20 тыс., имеет возможность приобрести на эти деньги автомобиль «Toyota» или акции одноименной компании. Первая сделка (транзакция) будет связана с международными товарными потоками, а вторая — с потоками капиталов.

Понятие **чистых иностранных инвестиций** определяется разностью стоимости иностранных активов, приобретенных резидентами, и стоимости отечественных активов, приобретенных иностранцами. Когда гражданин США покупает акции мексиканской телефонной компании *Telmex*, данная сделка увеличивает показатель чистых иностранных инвестиций его страны. Когда гражданин Японии приобретает американские государственные облигации, его покупка означает уменьшение показателя чистых иностранных инвестиций США.

Вспомните, что иностранные инвестиции бывают двух видов. Ресторан быстрого обслуживания, открытый в Москве компанией *McDonalds*, — пример *пря-*

мых иностранных инвестиций, а покупка американцем акций российской компании — пример *портфельных иностранных инвестиций*. В первом случае американский собственник непосредственно управляет своими активами, во втором он играет, скорее, пассивную роль. Однако в каждом случае жители США приобретают имущество, находящееся в другой стране, так что каждая из этих транзакций означает возрастание чистых американских иностранных инвестиций.

Более подробно мы познакомимся с теорией чистых иностранных инвестиций в следующей главе, а пока вкратце рассмотрим несколько факторов, которые могут оказывать на них существенное влияние:

- ◆ реальную ставку процента по иностранным активам;
- ◆ реальную ставку процента по внутренним активам;
- ◆ экономические и политические риски приобретения иностранных активов;
- ◆ государственную политику в отношении иностранных инвесторов.

Представьте себе американца, который пытается найти ответ на вопрос о том, приобрести ли ему государственные облигации Мексики или аналогичные ценные бумаги американского правительства. (Напомним, что облигация фактически представляет собой долговое обязательство.) Инвестор из США должен сравнить реальные ставки процента, выплачиваемого по облигациям обоих видов. Чем выше предлагаемый эмитентом доход, тем привлекательнее выглядит для него вложение денег. Однако помимо этого фактора необходимо принимать во внимание и риск того, что государство окажется неплатежеспособным (то есть не сможет выплатить в положенный срок процентный доход или основную сумму долга). Также следует учитывать и вероятность возможных ограничений на деятельность иностранных инвесторов, которые мексиканское правительство уже ввело или может принять в будущем.

Тождество чистого экспорта и чистых иностранных инвестиций

Мы узнали, что взаимодействия открытой экономики с остальным миром происходят двумя способами — на мировых рынках товаров и услуг и на мировых финансовых рынках. Чистый экспорт и чистые иностранные инвестиции представляют собой меры несбалансированности этих рынков. Первый показатель измеряет расхождение между экспортом и импортом, а второй — несоответствие между стоимостью иностранных активов, приобретенных резидентами экономики, и стоимостью внутренних активов экономики, приобретенных иностранцами.

Важный, но на первый взгляд не очевидный результат анализа этих показателей состоит в том, что для экономики в целом чистые иностранные инвестиции (*NFI*) всегда равняются чистому экспорту (*NX*):

$$NFI = NX.$$

Справедливость уравнения определяется тем, что каждая сделка в экономике в одинаковой мере влияет на его правую и левую части, то есть наше уравнение является тождеством.

Чтобы убедиться в его справедливости, рассмотрим пример. Предположим, что американская авиастроительная корпорация *Boeing* продает несколько самолетов японской авиакомпании и получает от нее некоторую сумму денег в иенах.

Практикум**Экономика США становится все более открытой**

Самые впечатляющие изменения в американской экономике последних четырех десятилетий, возможно, связаны с повышением значимости международной торговли и финансов. Происшедшие в ней перемены отражены на рис. 17.1, на котором представлены изменения общей стоимости импортируемых и экспортируемых товаров и услуг, выраженные в процентном отношении к показателю валового внутреннего продукта. В 1950-е гг. американский экспорт товаров и услуг составлял в среднем менее 5% от ВВП, а сегодня он вдвое превысил этот уровень и продолжает расти. За рассматриваемый период импорт товаров и услуг увеличился примерно на ту же величину.

Рост международной торговли в определенной мере связан с развитием мировой транспортной системы. Так, если в 1950-е гг. среднее торговое судно перевозило менее 10 тыс. т груза, то сегодня многие из них берут на борт свыше 100 тыс. т. Первые реактивные транспортные самолеты появились в 1958 г., а уже в 1967 г. на линии вышли широкофюзеляжные лайнеры, в связи с чем резко снизилась себестоимость авиaperевозок. Благодаря прогрессу авиации товары, произведенные в одной точке земного шара, быстро доставляются в любую другую. Например, цветы, выращенные в Израиле, отправляются по воздуху через Атлантический океан и продаются во многих американских магазинах. Свежие фрукты и овощи можно купить теперь в течение всего года, потому что они привозятся в США из стран Южного полушария.

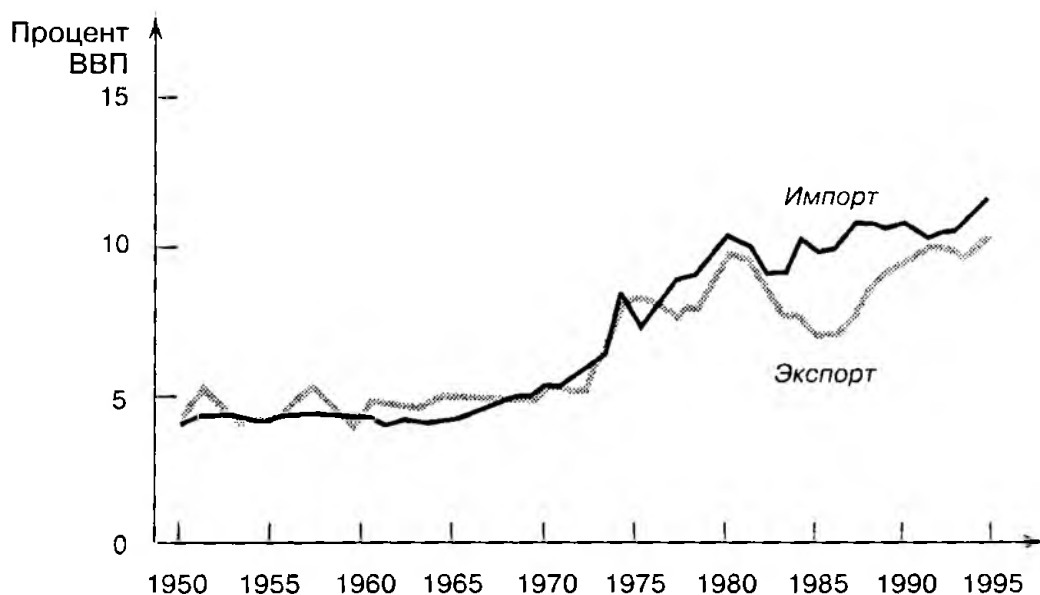


Рис. 17.1. Развитие международных экономических связей США

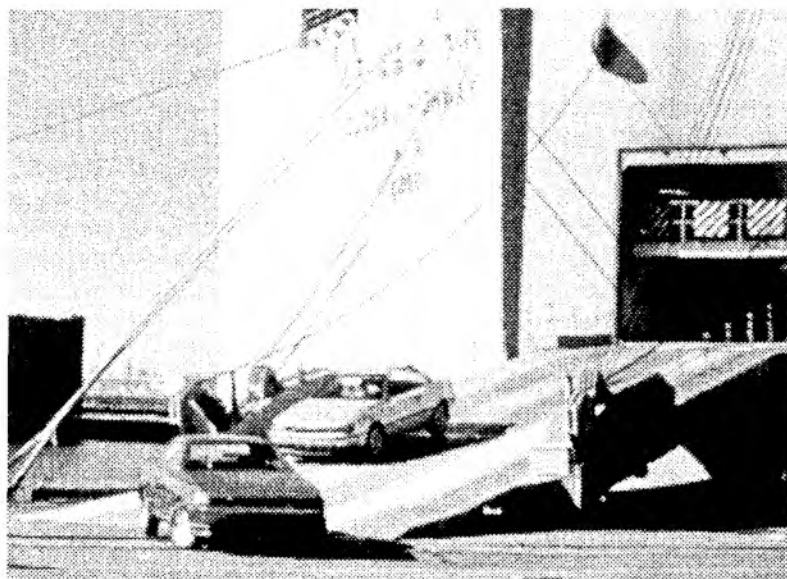
На рисунке представлены изменения импорта и экспорта США, исчисленные в процентном отношении к значению валового внутреннего продукта. Значительное увеличение этих показателей указывает на растущую важность международных связей в области торговли и финансов.

Источник: U.S. Department of Commerce.

Рост международной торговли был бы немыслим без развития средств телекоммуникаций, которые позволяют быстро передавать информацию о товарах к потенциальным потребителям. Первый телефонный кабель, соединивший Европу и Америку, был проложен лишь в 1956 г., а в 1966 г. системы связи давали возможность вести одновременный разговор между двумя континентами только 138 абонентам. В наши дни космические спутники связи позволили увеличить эту цифру почти в 10 тыс. раз.

Технологический прогресс также ускорил развитие международной торговли и привел к изменениям в ассортименте производимых товаров. В то время когда сырьевые полуфабрикаты (такие, как продукция металлургической промышленности) и скоропортящиеся товары (например, продукты питания) составляли значительную часть общемирового производства, их транспортировка зачастую была дорогой, а иногда и просто невозможной. Напротив, продукция, изготовленная по современным технологиям, стала более легкой и удобной для перевозки. Такие товары, как бытовая электроника, отличаются низким отношением веса к стоимости, что способствует их производству в одних странах и продаже в других. Еще более яркий пример — продукция киноиндустрии. Копии нового голливудского фильма распространяются по всему свету с минимальными транспортными затратами. Поэтому кинофильмы — важная статья экспорта США.

Важнейший фактор роста международной торговли — государственная политика. Экономисты убеждены в том, что свободная торговля между странами взаимовыгодна (главы 3 и 9). Со временем ее выгоды осознают политики всего мира. Международные соглашения, к примеру Северо-Американское соглашение о свободной торговле (*NAFTA*) и Генеральное соглашение о тарифах и торговле (*GATT*), привели к постепенному снижению торговых ограничений, таких как пошлины и квоты на импорт.



Значение международной торговли для экономики США постоянно возрастает

Новости

XXI век: знаете ли вы, куда инвестируются ваши капиталы?

Когда вы слышите о строительстве нового завода в Азии или Латинской Америке, то задумываетесь ли над тем, кто финансирует реализацию проекта? Ответ на этот вопрос может оказаться для вас неожиданным.

Новыми мировыми финансистами становитесь вы сами

Эдвард Вьятт

В 1989 г., после падения Берлинской стены, в Восточную Европу в надежде сорвать куш после возрождения экономик стран бывшего коммунистического блока устремились многие инвесторы. Через год технологический бум в странах Дальнего Востока заставил их направить средства в экономики стран, получивших название «азиатские тигры». Затем привлекательной стала выглядеть Латинская Америка — и вплоть до обвала мексиканского песо потоки финансовых ресурсов потекли из Азии на другой берег Тихого океана. В начале 1997 г. привлекательной в инвестиционном плане стала выглядеть Россия, а затем настал черед стран Южной Америки.

Миллиарды долларов циркулируют по всему миру без видимой периодичности и причинности, направляясь на разные финансовые рынки от Сантьяго до Куала-Лумпура. Однако в этом хаосе прослеживается определенная закономерность — несмотря на случающиеся время от времени провалы, подобные истории с золотодобывающей компанией *Bre-X*, когда менеджеры взаимных фондов вложили огромные средства в то, что оказалось всего лишь заброшенной шахтой на острове Борнео.

Прежде всего зарубежные рынки акций и облигаций растут более быстрыми темпами, чем американские, обеспечивая инвесторам более высокие доходы. В 1970 г. на зарубежных фондовых рынках обращалась только одна треть мировых инвестиций, а на рынках США — две трети. В этом же году доля зарубежных рынков акций и облигаций в общемировом фондовом рынке достигла 60%.

Сегодня рынки акций таких быстроразвивающихся экономик, как турецкая, аргентинская или южно-африканская, составляют 14% стоимости всего мирового рынка акций, хотя всего 10 лет тому назад их доля не превышала 4%.

Инвесторы направили свои ресурсы в эти экономики в соответствии с новыми наметившимися после окончания «холодной войны» общемировыми тенденциями. В бывших централизованных экономиках начался процесс приватизации государственной собственности. Вновь формируемые рыночные экономики получили возможность опираться не только на международные агентства по содействию экономическому развитию или на гигантские нью-йоркские банки, как делали многие страны в 1970-х и 1980-х гг. Напротив, после 1990 г. основная масса инвестиций стала поступать из совершенно иных источников: а именно из средств взаимных фондов, которым доверили свои деньги многие миллионы американцев.

«Начало этой тенденции положили США, которые заставили международные кредитные организации стимулировать развитие частных предприятий и рынков частных инвестиций, а также противодействовать вмешательству государства в развитие частного бизнеса, — считает Марк Мебиус, контролирующий деятельность взаимных фондов финансовой компании *Templeton*, оперирующих на рынках развивающихся стран. — Этот процесс приводит к формированию рынков капиталов — рынков акций и облигаций — во многих из таких стран, и теперь люди, подобные мне, стараются инвестировать в эти экономики все поступающие в наши взаимные фонды средства».

Поэтому в наше время министры финансов развивающихся стран, желающие стимулировать приток зарубежных инвестиций в национальные экономики, чаще обращаются не к Всемирному банку или Агентству содействия международному экономическому развитию, а к людям, подобным мистеру Мебиусу.

Источник: «The New York Times», May 25, 1997, Week in Review, p. 3.

Обратите внимание на то, что оба события происходят одновременно. США продали за рубеж часть своей продукции (авиалайнеров), то есть показатель чистого экспорта страны увеличился. При этом США приобрели иностранные активы (японские иены), что увеличило показатель чистых иностранных инвестиций.

Хотя *Boeing*, вероятнее всего, не будет хранить у себя полученные в результате выполнения контракта иены, любая последующая транзакция с японской валютой сохранит равенство чистого экспорта и чистых иностранных инвестиций для США. Например, *Boeing* обменивает иены на доллары у взаимного фонда, которому необходима японская валюта для покупки акций японской компании *Sony*, крупного производителя бытовой электроники. В этом случае показатель чистого экспорта (продажа самолетов) равен чистым иностранным инвестициям взаимного фонда (покупка акций *Sony*), а значит, и показатели *NX* и *NFI* возрастут на одну и ту же величину.

При другом варианте развития событий корпорация *Boeing* обменивает иены на доллары у компании, желающей приобрести компьютеры «*Toshiba*». Стоимость американского импорта вычислительной техники будет в точности соответствовать стоимости экспортируемых американских самолетов. Продажи, осуществленные компаниями *Boeing* и *Toshiba*, не окажут влияния ни на величину американского чистого экспорта, ни на величину чистых иностранных инвестиций США. Поэтому значения *NX* и *NFI* останутся такими же, как и до этой сделки.

Равенство чистого экспорта и чистых иностранных инвестиций следует из того, что каждая международная транзакция представляет собой тот или иной вид обмена. Когда страна-поставщик продает товар или услугу стране-покупателю, та, в свою очередь, платит за покупку частью своих активов, стоимость которых равна стоимости закупаемых товаров или услуг. В результате стоимость товаров или услуг, проданных одной страной (*NX*), должна равняться стоимости приобретенных ею активов (*NFI*). Поэтому международный поток товаров и услуг и международный поток капиталов представляют собой, образно говоря, две стороны одной медали.

Сбережения, инвестиции и их связь с международными потоками товаров и капиталов

Из предыдущих глав нам известно, что сбережения и инвестиции — основа долгосрочного экономического роста любой страны. Давайте рассмотрим, как эти величины связаны с международными потоками товаров и капиталов, которые могут быть измерены объемами чистого экспорта и чистых иностранных инвестиций. Для этого мы воспользуемся несложными математическими выкладками.

Как вы помните, понятие чистого экспорта впервые появилось в нашей книге при знакомстве с составляющими ВВП. Валовой внутренний продукт (*Y*) образуется за счет четырех составляющих: потребления (*C*), инвестиций (*I*), государственных закупок (*G*) и чистого экспорта (*NX*). Математически это можно выразить следующим образом:

$$Y = C + I + G + NX.$$

Новости

Потоки между развивающимся Югом и индустриальным Севером

Будут ли развивающиеся страны, например государства Латинской Америки, источником дешевых товаров и не откажутся ли они при этом от импорта? Будут ли они использовать мировые сбережения для финансирования инвестиций и создания условий для дальнейшего индустриального роста, оставляя промышленно развитые страны без достаточных средств для накопления собственного капитала? Некоторые наблюдатели опасаются, что оба варианта развития событий вполне реальны. Однако рассмотренное нами выше тождество и экономист Пол Крагман убеждают нас в том, что подобные тревоги напрасны.

Фантазии экономической науки

Пол Крагман

Отчеты международных организаций обычно воспринимаются как нечто чрезвычайно занудное (заслуженно). Однако время от времени их сообщения являются индикатором серьезных изменений во взглядах. Несколько недель тому назад Всемирный экономический форум, который каждый год собирает представителей мировой политической и деловой элиты на конференцию в швейцарском городе Давосе, представил ежегодный отчет о состоянии международной конкуренции, привлечший особое внимание специалистов и прессы, поскольку в какой-то мере развенчал достижения Японии и провозгласил американскую экономику самой конкурентоспособной в мире.

Однако основная его новизна содержится отнюдь не в основной части доклада, посвященной сравнению конкурентоспособности разных стран, а во введении, предлагающем новое видение глобального экономического будущего. Отстаиваемая в нем точка зрения, разделяемая многими влиятельными людьми, вызывает тревогу. Но в то же время она абсурдна. А сам факт того, что абсурд серьезно воспринимается людьми, считающими себя искушенными знатоками в вопросах политики и бизнеса, сам по себе — мрачное предзнаменование для мировой экономики.

Отчет содержит вывод о том, что внедрение современных технологий в промышленность развивающихся стран приводит к деиндустриализации высокоразвитых государств: капитал перетекает в страны Третьего мира, а имеющие низкие издержки производители из этих стран заполняют мировые рынки дешевой продукцией. Доклад предсказывает, что эти тенденции со временем получат ускорение; что вслед за сокращением занятости в промышленной сфере высокоразвитых государств начнется ее уменьшение и в сфере обслуживания; следовательно, в будущем их ожидает либо снижение доходов, либо рост безработицы. Подобные настроения разделяются многими людьми. Однако в действительности они отражают реальные экономические процессы как в кривом зеркале.

Общие затраты экономики представляют собой сумму расходов на потребление, инвестиций, государственных закупок и чистого экспорта. Поскольку каждый доллар затрат находит свое отражение в одной из четырех перечисленных компонентов, данное выражение является тождеством, верным при любых значениях входящих в него переменных.

Вспомним, что национальные сбережения представляют собой средства, которые остаются после оплаты государственных закупок и расходов на потребление. Национальные сбережения (S) равны $Y - C - G$. Если мы преобразуем исходное тождество с учетом этой зависимости, получим:

$$Y - C - G = I + NX,$$

$$S = I + NX.$$

Разумеется, быстрый рост экономик стран Третьего мира привел к увеличению экспорта их продукции. Но сегодня он составляет не более 1% в общем объеме доходов промышленно развитых стран. Помимо этого, развивающиеся страны увеличили импорт. Общий результат влияния роста производства в странах Третьего мира на занятость в странах Запада оказался минимальным: расширение западного экспорта привело к созданию почти такого же количества рабочих мест, которое сократилось благодаря увеличению импорта.

А что произошло с потоками капитала? Их показатели выглядят впечатляюще. В прошлом году в Мексику было направлено \$24 млрд, а в Китай — \$11 млрд. Общая сумма капиталов, направленных из промышленно развитых стран в страны Третьего мира, составила около \$60 млрд. На первый взгляд сумма кажется солидной, но в сравнении с общемировым объемом инвестиций, составляющим свыше \$4 трлн, она выглядит просто как карманная мелочь.

Другими словами, если представление об экономике Запада, «побитой» молодыми конкурентами, составлено на основании ее сегодняшнего состояния, мы имеем дело с фантазией, бесконечно далекой от реальности. Но если оно неадекватно настоящему, то, быть может, достоверно описывает будущее? Однако растущий экспорт промышленных товаров с Юга на Север приведет там к сокращению рабочих мест, только если увеличение поставок с Севера на Юг не приведет к соответствующему сдвигу в показателях занятости.

Очевидно, авторы доклада ожидают значительного роста активного сальдо торгового баланса развивающихся стран. Но при этом неизбежно и то, что страна, экспорт которой превышает импорт, должна быть чистым инвестором для других государств. Так что масштабная деиндустриализация может произойти только в случае, если развивающиеся страны станут главным экспортером капитала в государства Запада, что представляется маловероятным. К тому же в любом случае это противоречит предсказанию об увеличении потоков капитала в страны Третьего мира.

Таким образом, видение мировых перспектив, изложенное в докладе, посвященном проблеме сравнения конкурентоспособности экономик, противоречит не только очевидным фактам, но и своим исходным предпосылкам. Далеко не все из тех, кто обеспокоен конкуренцией со стороны развивающихся стран, являются сторонниками протекционизма. Авторы доклада, безусловно, относят себя к защитникам принципов свободной торговли. Однако то, что их идеи воспринимаются как заслуживающие уважения и что выводы многих специалистов согласуются со словами Росса Перро о «присосавшемся» Юге, вынуждает сделать предположение, в соответствии с которым интеллектуальный консенсус, поддерживавший мировую торговлю в относительно свободном состоянии и позволивший сотням миллионов жителей стран Третьего мира вкушать первые плоды материального процветания, может быть нарушен.

Источник: «The New York Times», September 26, 1996.

Поскольку чистый экспорт (NX) равен чистым иностранным инвестициям (NFI), можно записать, что

$$S = I + NFI.$$

Сбережения = Внутренние инвестиции + Чистые иностранные инвестиции.

Уравнение показывает, что национальные сбережения должны равняться сумме внутренних и чистых иностранных инвестиций. Другими словами, когда гражданин США направляет часть своих доходов на сбережения, они могут использоваться как для финансирования накоплений внутри страны, так и для приобретения капитала за рубежом.

Это выражение нам уже знакомо. Когда мы изучали роль финансовой системы, то рассматривали его для случая закрытой экономики. В закрытой экономике

Практикум**Сбережения, инвестиции и чистые иностранные инвестиции США**

В прессе Соединенные Штаты нередко называют «крупнейшим в мире должником». Страна получила такое название благодаря масштабным заимствованиям на мировых финансовых рынках, сделанных в 1980–1990-х гг. с целью покрытия значительного пассивного сальдо своего торгового баланса. Почему же США выбрали такую политику и следует ли американцам беспокоиться в данной ситуации?

Для поиска ответа на этот вопрос давайте применим наши макроэкономические тождества к анализу американской экономики. На графике (а) рис. 17.2 показаны изменения национальных сбережений и внутренних инвестиций экономики США начиная с 1960 г., рассчитанные в процентном отношении к ВВП. График (б) представляет изменение чистых иностранных инвестиций, также измеренных в процентном отношении к ВВП. Обратите внимание на то, что, как того требуют наши тождества, сумма внутренних инвестиций и чистых иностранных инвестиций всегда равна значению национальных сбережений.

Графики отражают впечатляющие изменения, начавшиеся в начале 1980-х гг. До 1980 г. значения национальных сбережений и внутренних инвестиций были близки друг к другу; следовательно, чистые иностранные инвестиции США были незначительны. Однако впоследствии национальные сбережения значительно снизились (частично из-за увеличения дефицита государственного бюджета, а частично из-за уменьшения частных сбережений). Значительного же снижения объемов внутренних инвестиций не наблюдалось, вследствие чего показатель чистых иностранных инвестиций приобрел отрицательное значение. Данный факт указывает на то, что сумма приобретенных иностранцами американских активов превышала сумму иностранных активов, приобретенных гражданами США. Поскольку чистый экспорт всегда должен равняться чистым иностранным инвестициям, его значение также стало отрицательным. Другими словами, в США наблюдалось отрицательное сальдо торгового баланса: импорт товаров и услуг превышал экспорт. В 1998 г. внешнеторговый дефицит США составил \$151 млрд, или 1,8% от величины ВВП.

Превратился ли внешнеторговый дефицит в серьезную проблему американской экономики? Многие экономисты отвечают на этот вопрос отрицательно. Однако они обращают внимание на то, что его существование, возможно, является симптомом другой проблемы — снижения национальных сбережений. Суть ее может заключаться в том, что нация начинает откладывать меньше средств для обеспечения своего будущего. Но если в стране наблюдается снижение национальных сбережений, вряд ли есть смысл сожалеть о возникшем внешнеторговом дефиците. Ведь если бы национальные сбережения уменьшились, не вызвав при этом дефицита торгового баланса, должны были бы снизиться и инвестиции в американскую экономику, что, в свою очередь, отрицательно сказалось бы на росте капиталовложений, производительности труда и росте заработной платы. Другими словами, учитывая уменьшающиеся сбережения граждан США, хорошо, что в американскую экономику инвестируют хотя бы иностранцы.

(а) Национальные сбережения и внутренние инвестиции
(в процентном отношении к ВВП)



(б) Чистые иностранные инвестиции (в процентном отношении к ВВП)



Рис. 17.2. Национальные сбережения, внутренние инвестиции и чистые иностранные инвестиции США

Источник: U.S. Department of Commerce.

чистые иностранные инвестиции отсутствуют ($NFI = 0$), поэтому сбережения равны инвестициям ($S = I$). В открытой экономике имеются два способа использования сбережений: для внутренних и чистых иностранных инвестиций.

Как и в предыдущих случаях, изменения в финансовой системе в одинаковой мере отражаются и на левой, и на правой части тождества. Предположим, что семья Смитов решила откладывать часть своих доходов «на черный день». Это решение увеличивает национальные сбережения, то есть левую часть тождества. Если Смиты разместят свои средства во взаимном фонде, они могут быть частично использованы на покупку акций корпорации *General Motors*, которая строит новый завод в Огайо, а частично — на покупку акций компании *Toyota*, осуществляющей инвестиции в расширение производства в Осаке. Приобретения взаимного фонда отражаются на изменении правой части тождества. С точки зрения американского счетоводства расходы *General Motors* на строительство нового завода относятся к внутренним инвестициям, а приобретение американскими гражданами акций *Toyota* — к чистым иностранным инвестициям. Таким образом, все сбережения американской экономики становятся частью либо внутренних, либо чистых иностранных инвестиций.

|| Проверьте себя. Дайте определения чистого экспорта и чистых иностранных инвестиций. Объясните, как эти понятия связаны между собой.

Цены в международных сделках: реальные и номинальные обменные курсы

Мы познакомились с единицами измерения потоков товаров и услуг и потоков капитала, пересекающих границы государств. В дополнение к этим количественным переменным специалисты по макроэкономике исследуют цены, по которым совершаются международные сделки. Как на любом внутреннем рынке цена товара координирует действия покупателей и продавцов, так и цены международных сделок позволяют согласовывать поведение потребителей и производителей при их взаимодействиях на мировых рынках. Далее мы рассмотрим два наиболее важных вида международных цен — номинальные и реальные обменные курсы.

Номинальный обменный курс

Номинальным обменным курсом называется соотношение, в котором обмениваются национальные валюты двух стран. Например, если в банке обменный курс доллара к японской йене равен 80, то это значит, что за \$1 вы можете получить 80 иен либо за 80 иен \$1. (На самом деле банк устанавливает различные курсы покупки и продажи валюты. Разница позволяет банку получать прибыль от проведения обменных операций. Однако в наших дальнейших рассуждениях мы не будем принимать ее во внимание.)

Значение обменного курса может представляться двумя способами. Если обменный курс доллара к йене равен 80, то обменный курс йены к доллару равен $1/80$ (0,0125). В нашей книге мы будем выражать номинальный обменный курс через количество единиц иностранной валюты, соответствующее \$1.

Если изменение обменного курса позволяет купить за доллар большее количество иностранной валюты, говорят, что произошло **повышение курса** национальной денежной единицы США. Если изменение обменного курса позволяет купить за доллар меньшее количество иностранной валюты, то говорят, что произошло **понижение курса** доллара. Например, когда обменный курс увеличивается с 80 до 90 иен за доллар, говорят, что курс доллара повышается. В то же время, поскольку при этом за иену можно приобрести меньшее количество американской валюты, говорят, что курс иены понижается. Когда обменный курс снижается с 80 до 70 иен за доллар, говорят, что курс доллара понижается, а курс иены повышается.

Иногда масс-медиа сообщают, что доллар становится «сильным» или «слабым». Эти определения обычно относятся к недавним изменениям номинального обменного курса. Когда курс валюты повышается, говорят, что происходит ее «усиление», потому что в этом случае на нее можно купить больше иностранной валюты. Напротив, когда курс валюты снижается, говорят, что происходит ее «ослабление».

Для каждой страны существует множество номинальных обменных курсов. Например, американский доллар может использоваться для приобретения японской иены, английского фунта, французского франка, мексиканского песо и многих других валют. Когда экономисты изучают изменения обменных курсов, они используют индексы, которые усредняют многочисленные обменные курсы. Подобно тому как индекс потребительских цен преобразует стоимости множества товаров к единому показателю уровня цен, так и индекс обменного курса приводит многочисленные обменные курсы к единому показателю международной стоимости валюты. Поэтому, когда экономисты говорят о повышении или снижении курса доллара, они нередко имеют в виду изменения индекса обменного курса, который учитывает колебания курсов многих валют.

Реальный обменный курс

Реальный обменный курс представляет собой соотношение, в котором обмениваются товары и услуги разных стран. Представьте, что вы приходите в магазин и обнаруживаете, что упаковка немецкого пива стоит в два раза дороже аналогичного количества американского пива. В этом случае мы могли бы сказать, что реальный обменный курс составляет 1/2 упаковки немецкого пива за одну упаковку американского. Обратите внимание на то, что как номинальный обменный курс выражает отношение обмена единиц иностранной и отечественной валют, так и реальный обменный курс выражает отношение обмена единицы иностранного товара к единице отечественного продукта.

Реальный и номинальный обменные курсы тесно связаны между собой. Чтобы лучше понять их взаимосвязь, рассмотрим следующий пример. Предположим, что центнер американского риса продается за \$100, а 100 кг японского риса — за 16 тыс. иен. Каким будет реальный курс обмена американского и японского риса? Для ответа на этот вопрос мы должны использовать значение номинального обменного курса для перевода стоимости риса в одну и ту же валюту. Если номинальный обменный курс составляет 80 иен за доллар, цена центнера американского риса составит 8 тыс. иен. Таким образом, американский рис оказался в два

раза дешевле японского. Реальный обменный курс равен 5 центнера японского риса за 100 кг американского риса.

Мы можем представить расчет реального обменного курса в виде следующей формулы:

$$\text{Реальный обменный курс} = \text{Номинальный обменный курс} \times \frac{\text{Цена на внутреннем рынке}}{\text{Цена на внешнем рынке}}$$

Подставив численные значения нашего примера в формулу, мы получим:

$$\begin{aligned} \text{Реальный обменный курс} &= (80 \text{ пен за доллар}) \times \\ &\times \frac{\$100 \text{ за центнер американского риса}}{16\,000 \text{ пен за центнер японского риса}} = \\ &= \frac{8000 \text{ пен за центнер американского риса}}{16\,000 \text{ пен за центнер японского риса}} = \\ &= 5 \text{ центнера японского риса за центнер американского риса.} \end{aligned}$$

Таким образом, реальный обменный курс зависит от номинального обменного курса и от цен товара, измеренных в национальных валютах.

Почему же так важно знать реальный обменный курс? Как вы, наверное, догадались, он является ключевым фактором сравнения объемов импорта и экспорта экономики. Когда компания, владеющая маркой «Uncle Ben's» решает, покупать ли ей американский или японский рис, она обязательно выясняет, который из них дешевле. Ответ на этот вопрос даст значение реального обменного курса. В качестве другого примера представьте себе, что вы решаете, где провести свои каникулы — в Майами (Флорида) или в Канкуне (Мексика). Для начала вам следует поинтересоваться в туристическом агентстве ценами в отелях в Майами (в долларах), ценами в отелях в Канкуне (в песо) и обменным курсом доллара к песо. Если вы предпочтете отдыхать там, где это окажется дешевле, ваш выбор также будет основываться на значении реального обменного курса.

При изучении экономики в целом ученые обращают внимание на общий уровень цен в большей мере, чем на цены отдельных товаров. Поэтому для определения реального обменного курса они используют ценовые индексы, например индекс потребительских цен. Используя ИПЦ США (P), ИПЦ другой страны (P^*) и номинальный обменный курс между долларом США и валютой этой страны (E), мы можем вычислить средний реальный обменный курс между экономикой США и этого государства следующим образом:

$$\text{Реальный обменный курс} = (E \times P) / P^*.$$

Реальный обменный курс измеряет сравнительную стоимость потребительских корзин двух стран.

Как мы увидим в следующей главе, реальный обменный курс — важный параметр определения чистого экспорта экономики любого государства. Понижение реального обменного курса США означает, что американские товары в сравнении

с зарубежными подешевели. Такое изменение поощряет потребителей и в Соединенных Штатах, и за границей приобретать больше американских товаров и меньше товаров из других стран. В результате экспорт США растет, а импорт — снижается, и во взаимодействии обе тенденции способствуют увеличению американского чистого экспорта. Напротив, рост реального обменного курса США означает, что американские товары в сравнении с зарубежными подорожали, поэтому чистый экспорт Соединенных Штатов начинает сокращаться.

Проверьте себя. Дайте определения номинального и реального обменных курсов и объясните, как эти величины связаны между собой. Если номинальный обменный курс вырастет со 100 до 120 иен за доллар, повысится или понизится курс доллара?

Первая теория установления обменного курса: паритет покупательной способности

Обменные курсы валют со временем могут значительно изменяться. Например, в 1970 г. за один американский доллар можно было получить 3,65 немецкой марки или 627 итальянских лир. В 1998 г. один доллар обменивался уже на 1,76 немецкой марки или 1737 итальянской лиры. Другими словами, за это время стоимость доллара по отношению к марке упала более чем наполовину и увеличилась почти вдвое относительно лиры.

О чем же говорят нам столь существенные изменения? Экономистами разработано множество моделей, помогающих объяснению определения обменных курсов, причем каждая из них особо подчеркивает влияние тех или иных сил. В этой главе мы познакомимся с простейшей теорией обменных курсов, получившей название **теории паритета покупательной способности**. Она утверждает, что единица любой валюты должна давать возможность приобретать одинаковое количество товаров и услуг в любой стране. Многие экономисты убеждены в том, что теория паритета покупательной способности (ППС) описывает взаимодействие экономических сил, определяющих установление обменных курсов в долгосрочном периоде. Мы рассмотрим логические основы этой теории, а также возможности и границы ее применения.

Логика теории паритета покупательной способности

Теория ППС основана на принципе, получившем название *закона единой цены*, который утверждает, что в любой точке страны товар должен продаваться по одной и той же цене, так как в противном случае торговля не использует возможности получения прибыли. Предположим, что кофе в зернах продается в Сиэтле по \$8 за килограмм, а в Бостоне по \$10 за 1 кг. Тогда некто мог бы закупать кофе в Сиэтле и продавать его в Бостоне, получая за счет существующей разницы цен прибыль в \$2 с каждого проданного килограмма. Получение доходов за счет разницы цен на различных рынках называется *арбитражными операциями*. В дальнейшем, по мере развития арбитражирования, спрос на кофе в Сиэтле и предложение кофе в Бостоне возрастут. В Сиэтле цена кофе увеличится (в ответ на повышение спроса), а в Бостоне снизится (в ответ на рост предложения). Этот процесс будет продолжаться до тех пор, пока в итоге не выровняются цены на обоих рынках.

Узелок на память

Евро

Некоторые из валют, упоминавшихся в этой главе, например французский франк, немецкая марка и итальянская лира, находятся в стадии исчезновения. Это происходит потому, что некоторые европейские страны решили отказаться от национальных валют и ввести общую денежную единицу евро (€). Впервые созданный Европейский центральный банк, в правление которого входят представители всех стран ЕС, осуществляет эмиссию евро и контроль над его обращением во многом подобно тому, как ФРС контролирует количество долларов в экономике США.



Почему же западноевропейские страны решили ввести единую валюту? Прежде всего, потому что она упрощает внешнюю торговлю. Представьте себе, что может произойти, если каждый из 50 американских штатов введет свою собственную «региональную денежную единицу»? Каждый раз при пересечении границы вам пришлось бы обменивать свои деньги, выполняя при этом расчеты обменного курса. Это создало бы массу неудобств и затруднило бы приобретение товаров и услуг за пределами вашего штата. Страны ЕС решили, что поскольку их экономики стали более интегрированными, то им следует попытаться устранить валютные преграды торговле.

Однако введение единой валюты сопряжено и с определенными издержками. Если страны ЕС имеют общую валюту, в них должна осуществляться единая монетарная политика. Если они не согласны с существующей денежно-кредитной политикой, они обязаны стремиться к достижению взаимоприемлемого соглашения, а не действовать самостоятельно исключительно в собственных интересах. Поскольку введение единой валюты несет с собой не только выгоды, но и издержки, среди экономистов не утихают споры по поводу обоснованности решения о введении евро. Но окончательную точку в этих дискуссиях поставит только время.

Рассмотрим закон единой цены в применении к рынку международной торговли. Если доллар (или любая другая валюта) позволяет приобрести в США больше кофе, чем в Японии, участники международной торговли могут получать прибыль, покупая его в одной стране и продавая в другой. Экспорт кофе из США в Японию приведет к росту цен на этот продукт на американском и снижению цен на японском рынках. Напротив, если доллар позволял бы покупать больше кофе в Японии, чем в США, торговые компании приобретали бы его в Японии и экспортировали в Америку. Импорт кофе из Японии вызвал бы снижение цен на него в США и рост цен в Японии. В результате в соответствии с законом единой цены в обеих странах за один доллар можно будет купить одинаковое количество кофе.

Логика этих рассуждений подводит нас к теории ППС, утверждающей, что любая валюта должна иметь одинаковую покупательную способность во всех

странах. Другими словами, доллар должен давать возможность приобрести одинаковое количество товаров и в США и в Японии, а иена также должна предоставлять возможность покупки одних и тех же количеств товаров и в Японии и в США. Название этой теории говорит само за себя, так как слово *паритет* означает равенство, а понятие *покупательной способности* относится непосредственно к стоимости денег. Таким образом, *теория покупательной способности* утверждает, что любая валюта должна иметь единую реальную стоимость в любой стране мира.

Основные выводы теории паритета покупательной способности

Что говорит теория ППС об обменных курсах валют? Она утверждает, что номинальный обменный курс между валютами двух стран зависит от сложившихся в них уровней цен на товары и услуги. Если доллар позволяет приобрести одинаковое количество товаров в США (где цены измеряются в долларах) и в Японии (где цены измеряются в иенах), тогда количество иен, соответствующее доллару, должно отражать соотношение цен на товары в Америке и в Японии. Например, если килограмм кофе стоит 1000 иен в Японии и \$10 в США, номинальный курс обмена должен равняться 100 иенам за доллар (1000 иен / \$10 = 100 иен за \$1). В противном случае покупательная способность доллара в этих странах будет различаться.

Для понимания теории ППС полезно использовать несложные математические операции. Обозначим P уровень цен в США (измеренный в долларах), P^* — уровень цен в Японии (измеренный в иенах) и E — номинальный обменный курс (количество иен, которое можно получить за доллар). Рассмотрим количество товаров, которое можно приобрести на доллар в Америке и в Японии. В США уровень цен равен P , поэтому покупательная способность \$1 составляет $1/P$. За границей доллар может быть обменен на E единиц иностранной валюты, которые, в свою очередь, обладают покупательной способностью, равной E/P^* . Для того чтобы покупательная способность доллара была одинаковой в обеих странах, должно выполняться следующее равенство:

$$1/P = E/P^*.$$

После переноса P в правую часть мы получим:

$$1 = EP/P^*.$$

Обратите внимание на то, что левая часть уравнения — константа, а правая часть представляет собой выражение реального обменного курса. Таким образом, если покупательная способность доллара в США и за границей всегда сохраняется постоянной, реальный обменный курс — сравнительная стоимость американских и иностранных товаров — не изменяется. Чтобы увидеть, как выводы нашего исследования могут быть использованы для анализа поведения номинального обменного курса, приведем последнее уравнение к следующему виду:

$$E = P^*/P.$$

Это выражение означает, что номинальный обменный курс равен отношению уровня цен на товары и услуги за границей (измеренного в иностранной валюте)

Практикум Номинальный обменный курс во время гиперинфляции

Специалисты по макроэкономике лишены возможности проводить управляемые экономические опыты. Поэтому они тщательно собирают факты, относящиеся к «историческим экспериментам». Один из примеров таких опытов — гиперинфляция, возникающая, когда государство решает проблемы оплаты своих расходов с помощью печатного станка. Поскольку гиперинфляция до предела обостряет финансовое положение страны, она позволяет проанализировать основные принципы функционирования экономики.

Рассмотрим пример Германии начала 1920-х гг. На рис. 17.3 приведены данные о предложении денег, уровне цен и номинальном обменном курсе (измеренном как отношение американского цента к немецкой марке), существовавших в Германии в тот период. Обратите внимание на то, что сначала все три графика вели себя примерно одинаково. Затем, когда предложение денег в Германии стало быстро возрастать, уровень цен также резко «взлетел», а обменный курс марки упал. Когда предложение денег снизилось, стабилизировались и уровни цен, и обменный курс.

Подобная картина наблюдается при гиперинфляции в любой стране, что не оставляет ни малейших сомнений в фундаментальной связи между количеством денег, ценами и номинальным обменным курсом. Количественная теория денег, рассмотренная нами в предыдущей главе, объясняет, как предложение денег влияет на уровень цен на товары и услуги. Теория ППС, с которой мы только что познакомились, объясняет, как уровень цен влияет на номинальный обменный курс.

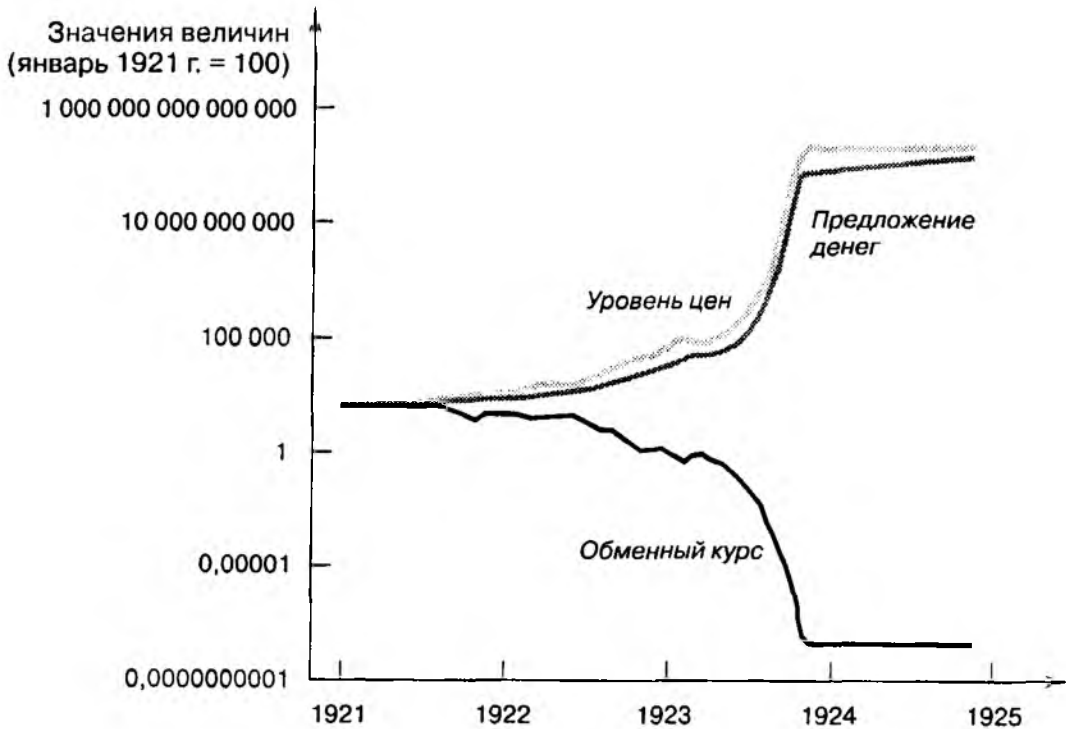


Рис. 17.3. Деньги, цены и номинальный обменный курс марки во время гиперинфляции в Германии

Источник: По материалам работы Томаса Сарджента «The End of Four Big Inflation» в книге *Inflation*, Chicago: University of Chicago Press, 1983, pp. 41–93.

к внутреннему уровню цен (измеренному в отечественной валюте). В соответствии с теорией ППС номинальный обменный курс валют двух стран должен отражать соотношение уровней цен в этих странах.

Важный вывод теории ППС состоит в том, что номинальный обменный курс зависит от изменений уровней цен. Как мы узнали в предыдущей главе, уровень цен в любой стране приводит спрос и предложение количества денег в состояние равновесия. Поскольку номинальный обменный курс определяется уровнем цен, он также зависит от спроса и предложения денег. Когда ЦБ увеличивает предложение денег, что, в свою очередь, приводит к росту цен, он вызывает таким образом снижение курса национальной валюты по отношению к валютам других стран. Другими словами, когда ЦБ печатает дополнительное количество денег, они теряют в стоимости как в смысле количества товаров и услуг, которые можно на них приобрести, так и в смысле их обмена на валюты других государств.

Мы получаем возможность ответить на вопрос, с которого начали этот параграф: почему американский доллар потерял в стоимости в сравнении с немецкой маркой и вырос в стоимости в сравнении с итальянской лирой? Ответ состоит в том, что в сравнении с США Германия проводила жесткую, а Италия более инфляционную денежно-кредитную политику. В период с 1970 по 1998 г. инфляция в Соединенных Штатах составляла 5,3% в год. Для сравнения темпы роста цен в Германии составили 3,5%, а в Италии 9,6% в год. По мере того как в США цены на товары и услуги относительно цен в Германии возрастали, стоимость доллара относительно стоимости марки снижалась. Точно так же по мере снижения цен в Америке по сравнению с ценами в Италии стоимость доллара относительно лиры возрастала.

Ограничения применения теории паритета покупательной способности

Теория ППС — простая модель, объясняющая поведение обменных курсов. С ее помощью мы имеем возможность истолковать многие экономические явления, например снижение курса доллара по отношению к немецкой марке или его повышение относительно итальянской лиры. Данная концепция хорошо объясняет значительные изменения обменных курсов в период гиперинфляции.

Однако теорию ППС нельзя считать вполне совершенной. В частности, значения обменных курсов не всегда обеспечивают постоянство реальной стоимости доллара в различных странах. Существуют и два других, ограничивающих ее практическое применение, фактора.

Первый из них состоит в том, что многие товары и услуги не представляют интереса для широких кругов потребителей. Представьте себе, например, что в Париже услуги парикмахеров стоят значительно дороже, чем в Нью-Йорке. По этой причине некоторые туристы избегают посещения парикмахерских салонов в столице Франции, а некоторые куаферы переедут работать из Нью-Йорка в Париж. Однако такое поведение парикмахеров и клиентов, которое можно назвать своего рода арбитражной операцией, скорее всего, окажется недостаточным для того, чтобы привести к выравниванию цен. Таким образом, отклонение от паритета покупательной способности может сохраняться, а за доллар (или франк) в Париже можно будет получить меньше парикмахерских услуг, чем в Нью-Йорке.

Второй фактор, воздействие которого затрудняет использование концепции ППС, состоит в том, что одни и те же популярные у населения товары, производимые в разных странах, далеко не всегда являются взаимозаменяемыми. Например, некоторые потребители предпочитают немецкое пиво, другие — американское. Более того, вкусы любителей пива со временем могут изменяться. Если популярность немецкого пива внезапно увеличится, рост спроса на него приведет к увеличению его цены. В результате в США за доллар (или за марку) можно будет купить большее количество этого напитка, чем в Германии. Но, несмотря на разницу цен на двух рынках, проведение арбитражных операций будет невозможно, так как потребители считают качество немецкого и американского пива несопоставимым.

Таким образом, как из-за того, что некоторые товары не имеют широкого пространства, так и из-за того, что даже ходовые потребительские товары не всегда могут быть с успехом заменены иностранными, теория ППС не всегда позволяет правильно установить значение обменных курсов. В силу этих причин реальный обменный курс со временем изменяется. Тем не менее теория ППС предоставляет нам правильные основы понимания процессов установления обменных курсов. Ее логика базируется на том, что по мере отклонения реального обменного курса от значения, предсказанного теорией ППС, у людей появляется больше стимулов для перемещения товаров через границы. Даже если силы, стремящиеся к установлению ППС, не могут полностью зафиксировать значение реального обменного курса, их действие дает основания полагать, что изменения этого значения будут несущественными и проявляться только время от времени. Поэтому общие тенденции изменений обменных курсов обычно верно отражают колебания уровней цен на товары и услуги внутри страны и за рубежом.

Проверьте себя. В последние 20 лет в Испании была высокая инфляция, а в Японии — низкая. Что, по вашему мнению, происходило с обменным курсом испанской песеты к японской иене?

Заключение

В этой главе мы рассмотрели некоторые основные макроэкономические понятия, используемые в анализе открытой экономики. Теперь вы знаете, почему чистый экспорт государства должен равняться чистым иностранным инвестициям, а национальные сбережения — сумме внутренних и иностранных инвестиций. Вы познакомились с понятиями номинального и реального обменных курсов, а также с выводами и ограничениями применения теории ППС, объясняющей установление обменных курсов валют.

Знание макроэкономических переменных, о которых мы говорили в этой главе, позволит нам начать изучение взаимодействия открытой экономики с другими странами мира. В следующей главе мы рассмотрим теорию, которая позволит объяснить, как определяются эти переменные. Мы также узнаем, как различные политические события могут влиять на состояние торгового баланса страны и обменный курс ее валюты.

Практикум**Стоимость гамбургера в качестве ценового стандарта**

Когда экономисты применяют теорию ППС для объяснения обменных курсов валют, им требуются данные о ценах потребительских корзин в разных странах. Одно из исследований по сбору такой информации было проведено журналом «Economist». Журналисты решили собрать сведения о потребительской корзине, в которую входят «два куска булки с куском мяса между ними, специального соуса, листового салата, сыра, пикулей и лука». Другими словами, эта потребительская корзина представляет собой гамбургер «Биг Мак», который продается в ресторанах *McDonalds*, расположенных во многих странах мира.

Данные о ценах «Биг Маков», денонмированных в валютах двух стран позволяют нам рассчитать обменный курс их валют, предсказываемый теорией ППС. Последний, как предполагается, должен обеспечить равенство цен гамбургера в обеих странах. Например, если «Биг Мак» стоит в США \$2, а в Японии 100 иен, то в соответствии с теорией ППС курс японской валюты по отношению к американской должен составить 100 иен за доллар.

Насколько же успешно данная теория описывает поведение цен на гамбургер? Ниже приводятся данные о ценах на «Биг Мак», опубликованные в опубликованной в журнале «Economist» в апреле 1999 г. статье (стоимость гамбургера в США равнялась \$2,43):

Страна	Цена на «Биг Мак»	Обменный курс, в соответствии с теорией ППС	Фактический обменный курс
Италия	4500 лир	1852 лиры за \$1	1799 лир за \$1
Япония	294 иены	121 иена за \$1	120 иен за \$1
Россия	33,5 рубля	13,8 рубля за \$1	24,7 рубля за \$1
Германия	4,95 марки	2,04 марки за \$1	1,82 марки за \$1
Бразилия	2,95 реала	1,21 реала за \$1	1,73 реала за \$1
Англия	1,90 фунта	0,78 фунта за \$1	0,62 фунта за \$1

Нетрудно заметить, что предсказанные и фактические курсы не всегда близки друг к другу. Однако каждая пара значений обменных курсов имеет по крайней мере один и тот же порядок. Таким образом, хотя теория ППС не может точно предсказать обменные курсы валют, она обеспечивает их достаточно надежную аппроксимацию.

Выводы

- ♦ Чистый экспорт равен разности между стоимостью отечественных товаров и услуг, проданных за границей, и стоимостью иностранных товаров и услуг, приобретенных внутри страны. Чистые иностранные инвестиции представляют собой разность между стоимостью иностранных активов, приобретенных резидентами, и стоимостью отечественных активов, перешедших в собственность иностранцев. Так как каждая международная сделка сопровождается обменом средств за приобретаемые товары и услуги, то чистые иностранные инвестиции экономики равны ее чистому экспорту.
- ♦ Сбережения могут быть направлены как на внутренние инвестиции, так и на приобретение зарубежных активов. Поэтому национальные сбережения равны сумме внутренних инвестиций и чистых иностранных инвестиций.

- ◆ Номинальный обменный курс представляет собой относительную цену валют двух стран. Реальный обменный курс определяет относительную цену товаров и услуг двух стран. Когда номинальный обменный курс изменяется таким образом, что на каждую национальную единицу можно приобрести больше иностранной валюты, говорят, что происходит *повышение ее курса*, или *усиление*. Когда номинальный обменный курс изменяется таким образом, что на каждую национальную единицу вы приобретаете меньше иностранной валюты, говорят, что происходит *снижение ее курса*, или *ослабление*.
- ◆ В соответствии с теорией паритета покупательной способности доллар (или любая другая иностранная валюта) должен предоставлять возможность покупать на него одинаковое количество товаров во всех странах. Концепция предполагает, что номинальный обменный курс валют двух стран должен отражать соотношение уровней цен в этих государствах. Поэтому страны с относительно высокой инфляцией имеют слабую валюту, а страны с относительно низкими темпами роста цен — сильную валюту.

Основные понятия

Закрытая экономика	Открытая экономика	Экспорт
Импорт	Чистый экспорт	Внешнеторговый баланс
Положительное сальдо внешнеторгового баланса	Отрицательное сальдо внешнеторгового баланса	Нетто-баланс
Чистые иностранные инвестиции	Номинальный обменный курс	Повышение курса валюты
Понижение курса валюты	Реальный обменный курс	Паритет покупательной способности

Вопросы

1. Дайте определение чистого экспорта и чистых иностранных инвестиций. Объясните, каким образом эти величины связаны между собой.
2. Объясните связь между сбережениями, инвестициями и чистыми иностранными инвестициями.
3. Если японский автомобиль стоит 500 тыс. иен, а автомобиль такого же класса, выпущенный в США, — \$10 тыс., чему будут равны номинальный и реальный обменные курсы двух валют при условии, что за один доллар можно получить 100 иен?
4. Объясните логику теории паритета покупательной способности.
5. Если ФРС выпустит в обращение избыточное количество американских долларов, то как изменится количество японских иен, которое можно будет получить за \$1?

Задания для самостоятельной работы

1. Как повлияют на экспорт, импорт и чистый экспорт США следующие события?
 - а. Американский профессор искусствоведения проводит летний отпуск, посещая европейские музеи.

- б. Парижские студенты толпами посещают кинотеатры, где идет последний фильм с участием Арнольда Шварценеггера.
 - в. Американец приобретает новый автомобиль «Volvo».
 - г. Студенческий магазин Оксфордского университета продал пару американских джинсов «Levi's».
 - д. Гражданин Канады, стремясь уклониться от уплаты канадского налога с продаж, приобретает магазин на приграничной территории США.
2. Подумайте над причинами, по которым в наши дни широко ведется международная торговля следующими товарами:
 - а. Пшеницей.
 - б. Банковскими услугами.
 - в. Автомобилями.
3. Объясните различия между прямыми зарубежными инвестициями и портфельными зарубежными инвестициями. Кто чаще осуществляет прямые зарубежные инвестиции — корпорации или частные лица? Кто чаще осуществляет портфельные зарубежные инвестиции?
4. Как следующие сделки повлияют на показатель чистых инвестиций США? Определите, какие из этих сделок относятся к портфельным, а какие к прямым инвестициям.
 - а. Американская компания сотовой телефонной связи открыла новое отделение в Чехии.
 - б. Английская торговая компания *Harrods* продает свои акции пенсионному фонду корпорации *General Electric*.
 - в. Японская компания *Honda* строит новый завод в США.
 - г. Американский паевой фонд *Fidelity* продает имеющиеся у него акции компании *Volkswagen* французскому инвестору.
5. При сохранении величины национальных сбережений постоянной как увеличение чистых национальных инвестиций повлияет на накопление отечественного капитала?
6. Финансовые разделы большинства крупных газет содержат таблицы с данными об обменных курсах валют. Найдите такую таблицу и ответьте на следующие вопросы.
 - а. Какие курсы приведены в таблице — реальные или номинальные?
 - б. Каков обменный курс между валютами России и Канады и России и Японии? Рассчитайте обменный курс между валютами Канады и Японии.
 - в. Если в следующем году темпы инфляции в России будут выше, чем в Японии, то как изменится курс рубля относительно иены?
7. Если валютный курс доллара снизится, то кто от этого выиграет, а кто пострадает?
 - а. Голландский пенсионный фонд, владеющий государственными облигациями США.
 - б. Американские машиностроительные предприятия.
 - в. Австралийские туристы, планирующие поездку в США.

- г. Американская фирма, желающая купить недвижимость за границей.
8. Что произойдет с реальным обменным курсом российского рубля в следующих ситуациях? Приведите объяснения.
- Номинальный обменный курс рубля не меняется, но цены в России растут быстрее, чем за границей.
 - Номинальный обменный курс рубля не меняется, но цены в России растут медленнее, чем за границей.
 - Номинальный обменный курс рубля падает, а цены в России и за границей не меняются.
9. Назовите три вида товаров, для которых справедлив закон единой цены. Назовите три вида товаров, на которые действие этого закона не распространяется. Объясните свой выбор.
10. Банка газированной воды стоит в США \$0,75, а во Франции — 0,9 евро. Чему равен курс доллара к евро в случае соблюдения паритета покупательной способности?
11. Предположим, что американский рис продается по \$100 за центнер, а японский — по 16 000 иен за 100 кг, при этом номинальный курс составляет 80 иен за доллар.
- Объясните, как можно извлечь прибыль из этой ситуации? Какой может оказаться прибыль на каждый центнер риса? Если вашему примеру последуют и другие люди, то что произойдет со временем с ценами на рис в Японии и в США?
 - Предположим, что рис является единственным в мире товаром. Что произойдет с реальными обменным курсом доллара к иене?
12. В разделе «Практикум» анализируется справедливость теории паритета покупательной способности на основе сравнения цен на «Биг Мак». Ниже приводятся данные о ценах на этот гамбургер в некоторых других странах.

Страна	Цена «Биг Мака»	Обменный курс, предсказанный теорией	Фактический обменный курс
Южная Корея	3000 вон	– вон/\$	1,218 вон/\$
Испания	375 песет	– песет/\$	155 песет/\$
Мексика	19,9 песо	– песо/\$	9,54 песо/\$
Нидерланды	5,45 гульдена	– гульдена/\$	2,05 гульдена/\$

- Для каждой страны рассчитайте предсказываемый теорией курс местной валюты к доллару. (В США «Биг Мак» стоит \$2,43.) Насколько точно теория ППС позволяет предсказывать обменные курсы?
- Каким в соответствии с теорией ППС должен быть курс южнокорейского вона к испанской песете? Каким является фактический обменный курс этих валют?
- В каких из этих стран «Биг Мак» оказывается самым дешевым? Почему?

Глава 18

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИКИ

В ЭТОЙ ГЛАВЕ ВЫ:

- ◆ Построите модель для объяснения обменного курса и внешнеторгового баланса открытой экономики.
- ◆ Используете ее в процессе анализа ряда следствий дефицита государственного бюджета.
- ◆ Проанализируете макроэкономические эффекты внешнеторговой политики правительства.
- ◆ Используете модель открытой экономики для анализа экономических следствий политической нестабильности и «бегства» капитала.

В 1990-е гг. в США импорт товаров и услуг постоянно превышал экспорт. Другими словами, показатель чистого экспорта Соединенных Штатов был отрицательным. Хотя экономисты продолжают дискутировать о степени серьезности проблемы внешнеторгового дефицита для американской экономики, деловые круги имеют на этот счет собственное устойчивое мнение. Многие ведущие бизнесмены США утверждают, что сложившийся торговый дефицит — отражение недобросовестной конкуренции. По их мнению, иностранным фирмам разрешается продавать продукцию на американских рынках, в то время как правительства других стран препятствуют торговле фирм США на своих внутренних рынках.

Представьте, что вы стали президентом США и решили избавиться от экономики от внешнего торгового дефицита. Что вам следует предпринять? Может быть, стоит ввести ограничения на импорт, например квоты на ввоз автомобилей из Японии? Или попытаться воздействовать на внешнеторговый дефицит каким-нибудь другим способом?

Чтобы понять, какие же факторы определяют внешнеторговый баланс и как на него может повлиять государственная политика, нам необходима макроэкономическая теория открытой экономики. В предыдущей главе мы познакомились с основными переменными, которые описывают взаимодействия экономик разных стран — чистым экспортом, чистыми иностранными инвестициями, реальным и номинальным обменным курсом. В этой главе мы построим модель, которая позволит нам понять природу сил, определяющих эти величины, а также связь этих показателей между собой.

Для создания модели открытой экономики мы обратимся к двум результатам наших предыдущих исследований. Во-первых, в нашей модели будет использо-

ваться в качестве заданного параметра значение ВВП. Мы предполагаем, что выпуск экономикой страны товаров и услуг, измеряемый реальным ВВП, определяется предложением факторов производства и существующими промышленными технологиями. Во-вторых, в качестве заданного в модели будет использоваться значение уровня цен. Мы исходим из того, что уровень цен приводит в состояние равновесия спрос и предложение денег. Другими словами, в этой главе в качестве исходной точки исследования используются полученные нами результаты, относящиеся к определению объемов производства и уровня цен.

Цель построения нашей модели — выявление экономических сил, определяющих внешнеторговый баланс экономики и значения обменных курсов. В этом смысле модель проста: мы применяем механизм взаимодействий спроса и предложения к открытой экономике. Но в то же время она окажется более сложной, чем предыдущие, поскольку мы одновременно рассматриваем два взаимосвязанных рынка: рынок заемных средств и рынок обмена иностранной валюты. После того как мы разработаем модель открытой экономики, мы используем ее для исследования внешних событий и различных политических действий, влияющих на внешнеторговый баланс государства и обменный курс национальной валюты. Затем мы определим направления государственной политики, которые с наибольшей вероятностью приведут к снижению внешнеторгового дефицита США.

Спрос и предложение на рынках заемных средств и обмена иностранной валюты

Для понимания сил, действующих в открытой экономике, мы сконцентрируем внимание на спросе и предложении на двух рынках. Первый из них — рынок заемных средств, координирующий потоки сбережений и инвестиций (включая чистые иностранные инвестиции); второй — рынок обмена иностранной валюты, удовлетворяющий интересы людей, желающих обменять национальную валюту на денежные единицы других стран. В этом параграфе мы рассмотрим спрос и предложение каждого из этих рынков, а в следующем мы объединим их и попытаемся объяснить установление равновесия в открытой экономике.

Рынок заемных средств

Когда мы впервые приступили к исследованию роли финансовой системы (см. главу 13), мы, ради упрощения анализа, предположили, что она состоит только из одного рынка, называемого *рынком заемных средств*. На этот рынок направляются средства всех людей, желающих сделать сбережения, и здесь же получают необходимые им суммы денег все заемщики. На рынке действует единая процентная ставка, представляющая собой, с одной стороны, — доход от хранения сбережений, с другой — плату за пользование ссудами.

Отправная точка нашего знакомства с рынком заемных средств открытой экономики — тождество, рассмотренное нами в предыдущей главе:

$$S = I + NFI, \text{ то есть}$$

Сбережения = Внутренние инвестиции + Чистые иностранные инвестиции.

Всякий раз, когда нация сберегает хотя бы один доллар доходов, она направляет его либо на приобретение отечественного капитала, либо на покупку иностранных активов. Данный процесс находит отражение в обеих частях приведенного тождества, где предложение рынка заемных средств создается за счет национальных сбережений (S), а спрос на заемные фонды определяется внутренними инвестициями (I) и чистыми иностранными инвестициями (NFI). Обратите внимание на то, что приобретение капитала увеличивает спрос на заемные средства независимо от того, находится ли капитал внутри страны или за рубежом. Поскольку чистые иностранные инвестиции могут быть как отрицательными, так и положительными, они либо увеличивают объем спроса на заемные средства, который образуется за счет внутренних инвестиций, либо вычитаются из него.

Как нам известно, спрос и предложение на рынке заемных фондов зависят от значения реальной процентной ставки. Высокая процентная ставка поощряет стремление людей к сбережениям, что приводит к росту предложения заемных средств. Одновременно она приводит к возрастанию цены использования ссуд, что снижает привлекательность инвестиций и уменьшает спрос на заемные фонды.

Помимо влияния на национальные сбережения и внутренние инвестиции, реальная процентная ставка оказывает воздействие и на величину чистых иностранных инвестиций. Почему? Рассмотрим деятельность двух взаимных фондов — одного из США, другого из Германии, которые оказались перед дилеммой: приобрести ли им немецкие или американские государственные облигации. Фонды могут сделать свой выбор, в частности, на основании сравнения реальных процентных ставок в США и в Германии. В ситуации, когда реальная процентная ставка в США возрастает, американские облигации становятся более привлекательными для обоих фондов. Таким образом, повышение реальной процентной ставки в США лишает американцев стимулов к приобретению иностранных активов и поощряет стремление иностранцев вкладывать средства в американские активы, что приводит к снижению чистых иностранных инвестиций Соединенных Штатов.

На рис. 18.1 представлено поведение рынка заемных средств с помощью знакомых нам графиков спроса и предложения. Так же как и в наших предыдущих исследованиях финансовой системы, кривая предложения имеет восходящий характер, а кривая спроса — нисходящий, так как более высокая процентная ставка увеличивает величину предложения заемных средств и одновременно ведет к снижению объема спроса. Однако в отличие от предыдущих ситуаций кривая спроса отражает динамику и внутренних, и чистых иностранных инвестиций. Другими словами, в открытой экономике спрос на заемные фонды исходит не только от тех, кто хотел бы получить ссуду для приобретения средств производства в своей стране, но и от тех, кто желает занять денег для вложения их в иностранные активы.

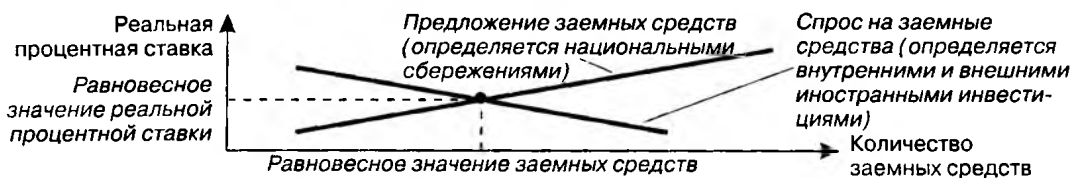


Рис. 18.1. Рынок заемных средств

Процентная ставка устанавливает равновесное состояние спроса и предложения заемных средств. Если она окажется ниже равновесного уровня, объем предложения заемных фондов превышает объем спроса и возникший дефицит финансовых ресурсов вызовет увеличение процентной ставки. Напротив, если процентная ставка окажется выше равновесного уровня, объем предложения заемных средств превысит величину спроса на них, в результате чего избыток финансовых ресурсов приведет к ее снижению. Когда же процентная ставка находится на уровне равновесного состояния, величина спроса на заемные фонды в точности соответствует величине их предложения. Другими словами, *при равновесной процентной ставке средства, которые население направляет на сбережения, в точности соответствуют потребностям во внутренних и чистых иностранных инвестициях.*

Рынок обмена иностранной валютой

Второй рассматриваемый нами рынок — рынок обмена иностранной валюты. Его участники обменивают американские доллары на денежные единицы других стран. Для лучшего понимания функционирования этого рынка рассмотрим тождество, полученное нами в предыдущей главе:

$$NFI = NX, \text{ то есть}$$

Чистые иностранные инвестиции = Чистый экспорт.

Данное тождество устанавливает тот факт, что разность между покупкой и продажей иностранных активов (NFI) равняется разности между экспортом и импортом товаров и услуг (NX). Когда показатель чистого экспорта, к примеру, имеет положительное значение, иностранцы покупают больше американских товаров и услуг в сравнении с жителями США, приобретающими произведенные за рубежом товары и услуги. Что делают американцы с иностранной валютой, полученной в результате международных торговых операций? Они могут использовать ее, в частности, для увеличения имеющихся у них иностранных активов. Такое приобретение зарубежных активов находит отражение в положительном значении стоимости чистых иностранных инвестиций.

Правая и левая части нашего тождества отражают любые происходящие на рынке обмена иностранной валюты изменения. Чистые иностранные инвестиции представляют собой количество долларов, направляемое на приобретения зарубежных активов. Если, например, американский взаимный фонд собирается приобрести государственные облигации Японии, для осуществления этой сделки ему необходимо обменять доллары на иены. Этим он увеличивает предложение долларов на рынке обмена иностранной валюты. Чистый экспорт представляет собой количество долларов, требуемое для целей приобретения иностранными компаниями чистого экспорта американских товаров и услуг. Например, когда японская авиакомпания планирует приобрести авиалайнер корпорации *Boeing*, ей требуется обменять иены на доллары. Поэтому ее выход на рынок обмена иностранной валюты приведет к увеличению спроса на доллары.

Какой же курс доллара уравнивает спрос и предложение на рынке обмена валюты? Ответ на этот вопрос дает нам величина реального обменного курса. Последний представляет собой сравнительную цену отечественных и иностранных товаров, а значит, является определяющим фактором величины чистого экспорта.

Когда реальный обменный курс доллара США возрастает, американские товары по сравнению с иностранными дорожают, что делает их менее привлекательными как для внутренних потребителей, так и для зарубежных покупателей. В результате экспорт из США сокращается, а величина американского импорта возрастает. Обе эти причины приводят к падению чистого экспорта США. Следовательно, рост обменного курса ведет к снижению спроса на доллары на рынке обмена иностранной валюты.

На рис. 18.2 приведены графики спроса и предложения на рынке обмена иностранной валюты. Кривая спроса имеет нисходящий характер по причине, которую мы уже выяснили ранее: повышение реального обменного курса ведет к удорожанию американских товаров и снижению спроса на доллары, необходимые для их покупки. Кривая предложения представляет собой вертикальную линию, так как количество долларов, предлагаемое для целей чистых иностранных инвестиций, не зависит от реального обменного курса. (Как мы выяснили ранее, объем чистых иностранных инвестиций зависит от реальной процентной ставки. Когда мы знакомимся с рынком обмена валюты, мы принимали реальную процентную ставку и чистые иностранные инвестиции в качестве заданных величин.)

Реальный обменный курс устанавливает равновесие спроса и предложения на доллар точно так же, как цена продукта устанавливает равновесие спроса и предложения товара. Если реальный обменный курс окажется ниже уровня равновесия, предложение долларов окажется меньше объема спроса на них. В результате дефицита долларов их стоимость возрастает. Напротив, если реальный обменный курс окажется выше уровня равновесия, предложение долларов превысит спрос, а избыток долларов приведет к снижению их стоимости. *При равновесном значении реального обменного курса спрос на доллары для оплаты чистого экспорта в точности уравновешивается предложением долларов для их обмена на другие валюты с целью приобретения иностранных активов.*

Обратите внимание на то, что принятое в нашей модели разделение сделок на «относящиеся к спросу» и «относящиеся к предложению» в значительной мере носит искусственный характер. Мы предполагали, что чистый экспорт является источником спроса на доллары, а чистые иностранные инвестиции — источником предложения долларов. Таким образом, когда гражданин США покупает японский автомобиль, наша модель рассматривает эту сделку скорее как приводящую к уменьшению спроса на доллары (так как показатель чистого экспорта снижается), чем вызывающую увеличение их предложения. Подобным образом, когда гражданин Японии приобретает государственные облигации США, наша модель рассматривает эту операцию в большей мере как снижающую количество предлагаемых долларов (так как чистые иностранные инвестиции снижаются), чем уве-



Рис. 18.2. Рынок обмена иностранной валюты

личивающую спрос на американскую валюту. Использование такой терминологии может показаться неестественным, но оно оправдывает себя при анализе результатов различных видов государственной политики.

|| Проверьте себя. Назовите источники спроса и предложения на рынке заемных средств и на рынке обмена иностранной валюты.

Равновесие в открытой экономике

Мы рассматривали спрос и предложение на двух рынках — заемных средств (фондов) и обмена иностранной валюты. Рассмотрим, как эти рынки связаны между собой.

Чистые иностранные инвестиции: связующее звено двух рынков

Мы начнем этот параграф с повторения того, что уже узнали в этой главе. Итак, мы познакомились с тем, как экономика координирует поведение четырех важных макроэкономических переменных: национальных сбережений (S), внутренних инвестиций (I), чистых иностранных инвестиций (NFI) и чистого экспорта (NX). Вспомните два важных тождества:

$$S = I + NFI,$$

$$NFI = NX.$$

На рынке заемных средств предложение формируется за счет национальных сбережений, спрос формируется внутренними инвестициями и чистыми иностранными инвестициями, а процентная ставка приводит спрос и предложение

Узелок на память

Концепция паритета покупательной способности как частный случай модели обменного курса

В предыдущей главе мы развили простую теорию обменного курса, получившую название теории паритета покупательной способности (ППС), согласно которой единица любой данной валюты должна позволять приобрести одинаковое количество товаров во всех странах. В результате реальный обменный курс оказывается зафиксированным, а все изменения номинального обменного курса валют двух стран отражают изменения уровней цен в рассматриваемых экономиках.

Как наша модель обменного курса, разработанная в этой главе, связана с теорией ППС? В соответствии с последней международная торговля быстро реагирует на различия в ценах на товары и услуги в разных странах. Если бы какие-то товары оказались в одной стране дешевле, чем в другой, они экспортировались бы из первой страны и импортировались во вторую до тех пор, пока цены на товары не выровняются. Другими словами, теория ППС предполагает, что чистый экспорт чутко реагирует на малейшие изменения реального обменного курса. Но если бы чистый экспорт на самом деле демонстрировал подобную чувствительность, кривая спроса на рис. 18.2 была бы горизонтальной линией.

Таким образом, теория ППС представляет собой лишь частный случай нашей модели открытой экономики, когда график спроса на обмен иностранной валюты является не наклонной, а горизонтальной линией, проходящей на уровне реального обменного курса, который обеспечивает ППС национальной валюты внутри страны и за ее рубежами.

в равновесие. На рынке обмена иностранной валюты предложение образуется чистыми иностранными инвестициями, спрос — чистым экспортом, а реальный обменный курс обеспечивает равновесие спроса и предложения.

Чистые иностранные инвестиции — переменная, связывающая между собой рынки заемных фондов и обмена иностранной валюты. Чистые иностранные инвестиции — составная часть спроса на рынке заемных средств, так как человек, который хочет приобрести иностранные активы, должен получить средства для сделки именно на этом рынке. На рынке обмена иностранной валюты чистые иностранные инвестиции являются источником предложения, потому что человек, который желает приобрести зарубежные активы страны, должен обеспечить предложение долларов для обмена на необходимую ему валюту.

Основной фактор, определяющий уровень чистых иностранных инвестиций, — поведение реальной процентной ставки. Когда процентная ставка в США увеличивается, растет и привлекательность американских финансовых активов, поэтому чистые иностранные инвестиции США снижаются. На рис. 18.3 представлена связь между процентной ставкой и чистыми иностранными инвестициями. Так как высокая ставка процента повышает привлекательность внутренних финансовых активов США, объемы чистых иностранных инвестиций снижаются. Обратите внимание на положение нулевой точки на горизонтальной оси: чистые иностранные инвестиции могут быть как положительными, так и отрицательными. График изменения чистых иностранных инвестиций позволяет понять связь между рынком заемных средств и рынком обмена иностранной валюты.

Достижение равновесия на двух рынках одновременно

Мы получили возможность объединить обе части нашей модели (рис. 18.4) и рассмотреть, как взаимодействие рынков заемных фондов и обмена иностранной валюты устанавливает важные параметры открытой экономики.

График (а) рис. 18.4 отражает состояние рынка заемных средств (рис. 18.1). Источником предложения заемных фондов служат национальные сбережения. Спрос на заемные фонды определяется внутренними и чистыми иностранными инвестициями. Соответствие спроса и предложения заемных средств устанавливается равновесной реальной процентной ставкой на уровне r_1 .

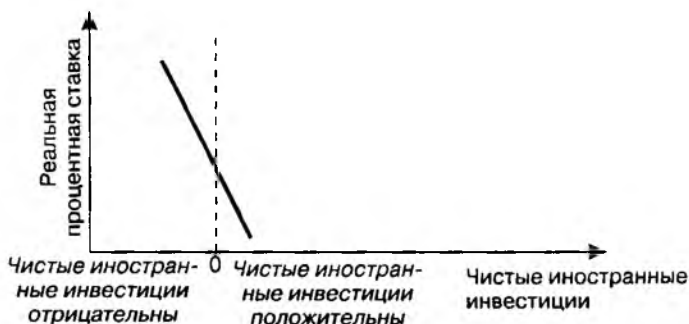


Рис. 18.3. Зависимость чистых иностранных инвестиций от процентной ставки

График (б) показывает изменение чистых иностранных инвестиций (рис. 18.3). Из рисунка видно, что значение процентной ставки (график (а)) определяет уровень чистых иностранных инвестиций. Высокий ее уровень повышает привлекательность внутренних инвестиций, что, в свою очередь, ведет к снижению объемов чистых иностранных инвестиций. Поэтому на графике (б) линия чистых иностранных инвестиций имеет нисходящий характер.

График (в) отражает функционирование рынка обмена иностранной валютой (рис. 18.2). Так как чистые иностранные инвестиции должны оплачиваться в иностранной валюте, их величина, полученная нами на графике (б), будет определять предложение долларов на рынке обмена иностранной валютой. Реальный обменный курс не влияет на чистые иностранные инвестиции, поэтому линия предложения на графике (в) будет вертикальной. Спрос на доллары определяется величиной чистого экспорта. Так как снижение реального обменного курса приводит к увеличению чистого экспорта, кривая спроса на доллары, направляемые на цели обмена, имеет нисходящий характер. Равновесное значение реального обменного курса приводит в соответствие спрос и предложение долларов на рынке обмена иностранной валютой.

Анализ поведения двух рынков, представленных на рис. 18.4, позволяет определить две относительные цены — реальную процентную ставку и реальный обменный курс. Реальная процентная ставка, значение которой мы установили на графике (а), представляет собой относительную стоимость товаров и услуг в настоящем и будущем. Реальный обменный курс, величину которого мы определили на графике (в), — относительная цена отечественных и иностранных товаров и услуг. Эти относительные цены, действуя одновременно, приводят в равновесие спрос и предложение на рассматриваемых нами рынках. Кроме этого, они устанавливают значения национальных сбережений, чистого экспорта, внутренних и чистых иностранных инвестиций. В дальнейшем мы используем нашу модель для того, чтобы показать, как ведут себя эти величины, когда внешние обстоятельства или действия правительства вызывают изменения на рынках заемных фондов и обмена иностранной валютой.

Проверьте себя. В рассмотренной нами модели открытой экономики действуют два рынка, определяющих значения двух относительных цен. Как называются эти рынки? Как называются эти относительные цены?

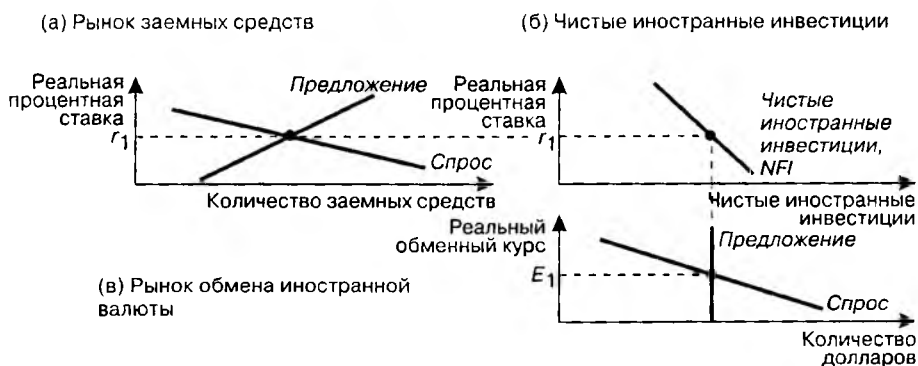


Рис. 18.4. Состояние равновесия открытой экономики

Политика государства и открытая экономика

Модель, объясняющая определение основных переменных открытой экономики, позволяет нам проанализировать воздействие на нее внешних событий и действий правительства.

Еще раз напомним о том, что модель открытой экономики отражает состояния спроса и предложения на двух рынках — рынке заемных средств и рынке обмена иностранной валюты. Для целей нашего анализа мы используем методику, состоящую из трех этапов исследований, намеченную нами в главе 4. Во-первых, мы выясняем, на какую кривую — спроса или предложения влияет то или иное событие. Во-вторых, мы определяем направление изменения положения кривых. В-третьих, мы используем графики спроса и предложения для выяснения того, как изменение положения кривых повлияло на экономическое равновесие.

Дефицит государственного бюджета

В одной из предыдущих глав мы рассматривали проблему спроса и предложения заемных средств и влияния на нее дефицита государственного бюджета. Поскольку последний, возникающий при превышении расходов государства над его доходами, представляет собой *отрицательные* общественные сбережения, дефицит означает снижение объема национальных сбережений. Поэтому бюджетный дефицит приводит к сокращению предложения заемных средств, росту процентной ставки и уменьшению инвестиций.

Рассмотрим влияние бюджетного дефицита на открытую экономику. Для этого нам необходимо ответить на несколько вопросов. Во-первых, на какую из кривых нашей модели он окажет непосредственное влияние? Очевидно, что как и в закрытой экономике, бюджетный дефицит воздействует на национальные сбережения и приводит к изменению положения кривой предложения заемных фондов. Во-вторых, как изменится положение кривой предложения? Поскольку, как и в закрытой экономике, дефицит государственного бюджета означает отрицательные публичные сбережения, объем национальных сбережений снижается, что и отображает сдвиг кривой предложения заемных средств влево из положения S_1 в положение S_2 (график (а) рис. 18.5).

И наконец, сравним исходное и новое положение равновесия. На графике (а) показано влияние бюджетного дефицита США на американский рынок заемных фондов. В результате уменьшения средств, предлагаемых заемщикам финансовыми рынками, значение процентной ставки повышается от r_1 до r_2 , а объем заимствований соответственно снижается. Данное изменение представлено перемещением по кривой спроса из точки A в точку B . Домашние хозяйства и фирмы приобретают меньшее количество финансовых активов. Поэтому, как и в закрытой экономике, бюджетный дефицит вызывает сокращение внутренних инвестиций.

Однако в открытой экономике снижение предложения заемных средств сопровождается дополнительным эффектом. На графике (б) показано, что увеличение процентной ставки до значения r_2 ведет к снижению чистых иностранных инвестиций, что также является следствием снижения спроса на заемные средства при перемещении из точки A в точку B графика (а). Поскольку сбережения внутри страны приносят теперь больший процентный доход, зарубежные инвестиции

предсказывает, что такая политика должна приводить к отрицательному сальдо внешней торговли, что и произошло в действительности. Дефицит бюджета и внешнеторговый дефицит имели столь близкие значения, что это позволило называть данное явление *двойным дефицитом*. Однако мы не должны считать эти два вида дефицита идентичными, так как на внешнеторговый дефицит могут влиять другие, образующие основу фискальной политики государства, факторы.

Внешнеторговая политика

Под **внешнеторговой политикой** понимается политика государства, непосредственно влияющая на объемы экспортируемых и импортируемых фирмами товаров и услуг. К наиболее распространенным формам осуществления внешнеторговой политики относятся установление *пошлин* (фактически налогов на приобретение импортируемой продукции) и введение *импортных квот* (ограничение объемов иностранных товаров, которые могут быть проданы внутри страны (см. главу 9)). Иногда характер проводимой правительством страны торговой политики пытаются тем или иным способом «завуалировать». Например, американское правительство нередко оказывает давление на японских производителей автомобилей с целью вынудить их снизить количество экспортируемой в США продукции. Эти так называемые добровольные экспортные ограничения в действительности отнюдь не являются осуществляемыми по собственному желанию Японии и по сути представляют собой те же импортные квоты.

Давайте рассмотрим макроэкономические последствия различных видов внешнеторговой политики. Предположим, что представители американской автомобильной промышленности, обеспокоенные конкуренцией со стороны японских компаний, убеждают правительство США установить квоту на импортируемые автомашины. Добиваясь принятия такого решения, лоббисты американской автомобильной индустрии заявляют, что данное ограничение приведет к сокращению внешнеторгового дефицита США. Но так ли это на самом деле? Ответ на этот вопрос, полученный с помощью нашей модели, иллюстрируют графики, представленные на рис. 18.6.

На первом этапе нашего анализа внешнеторговой политики необходимо определить, на график какой переменной она окажет непосредственное воздействие. Очевидно, что введение импортных ограничений скажется именно на ввозе товаров. Поскольку чистый экспорт равен разнице экспорта и импорта, ограничительная политика отразится и на чистом вывозе товаров. Так как чистый экспорт — источник спроса на доллары на рынке обмена иностранной валюты, данная политика изменит положение кривой спроса этого рынка.

Второй этап исследования требует ответа на вопрос, каким образом произойдет сдвиг кривой спроса. Так как установление квоты ограничивает количество продаваемых в США японских автомобилей, она вызовет сокращение импорта при любом значении реального обменного курса. Чистый экспорт, равный разнице ввоза и вывоза товаров, возрастет при любом значении реального обменного курса. Так как иностранцам понадобятся доллары для оплаты американского чистого экспорта, спрос на них на рынке обмена валюты возрастет. Увеличение спроса на доллары отражено на графике (в) сдвигом кривой спроса из положения D_1 в положение D_2 .

Третий этап исследования состоит в сравнении исходного и нового положений равновесия. Как следует из графика (в), увеличение спроса на доллары увеличивает их

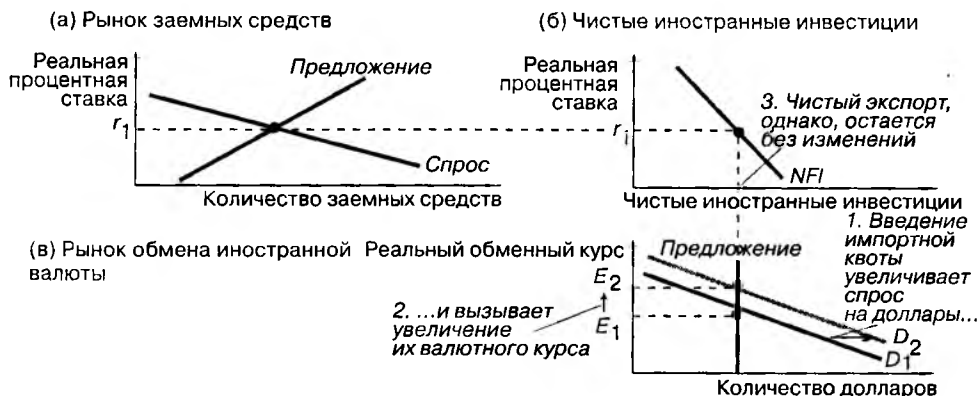


Рис. 18.6. Результаты введения импортной квоты

обменный курс от значения E_1 до E_2 . Поскольку на рынке заемных фондов (график (а)) не произошло никаких изменений, процентная ставка осталась на прежнем уровне. Не изменилось и значение чистых иностранных инвестиций (график (б)). Так как последние остались на прежнем уровне, значение чистого экспорта также осталось неизменным, даже несмотря на то что введение квоты привело к сокращению импорта.

Причина, по которой чистый экспорт сохраняет свое прежнее значение при снижении импорта, объясняется изменением реальной процентной ставки. Когда на рынке обмена валюты происходит рост валютного курса доллара, американские товары в сравнении с иностранными становятся относительно более дорогими. Увеличение валютного курса стимулирует импорт и делает менее привлекательным экспорт, а обе эти тенденции работают на компенсацию роста чистого вывоза товаров и услуг, вызванного введением квоты. В результате снижаются как импорт, так и экспорт, но чистый вывоз товаров и услуг (разница между экспортом и импортом) остается неизменным.

Таким образом, мы пришли к удивительному выводу: *внешнеторговая политика не влияет на внешнеторговый баланс*. Другими словами, внешнеторговая политика, непосредственно влияющая на экспорт или импорт, не изменяет значения чистого вывоза товаров и услуг. Этот вывод покажется менее удивительным, если мы вспомним известное нам тождество:

$$NX = NFI = S - I.$$

Чистый экспорт равен чистым иностранным инвестициям, которые равняются разности национальных сбережений и внутренних инвестиций. Различные виды внешнеторговой политики не изменяют торгового баланса, потому что они не влияют на национальные сбережения или внутренние инвестиции. На данном уровне национальных сбережений и внутренних инвестиций реальный обменный курс поддерживает равновесие внешнеторгового баланса независимо от внешне-торговой политики государства.

Хотя различные формы внешнеторговой политики не влияют на внешнеторговый баланс государства в целом, они оказывают воздействие на отдельные фирмы, отрасли промышленности и экономику регионов. Например, когда амери-

канское правительство устанавливает импортную квоту на японские автомобили, корпорация *General Motors* имеет возможность увеличить объем продаж своей продукции. В то же время из-за роста валютного курса доллара американской авиастроительной корпорации *Boeing* будет труднее выдерживать конкуренцию с европейским авиационным консорциумом *Airbus*. В результате экспорт американских авиакомпаний уменьшится, а импорт зарубежных возрастет. Таким образом, введение импортной квоты на японские автомобили приведет к увеличению чистого экспорта американских автомашин и снижению чистого экспорта авиакомпаний. Помимо этого увеличится чистый экспорт из США в Японию и уменьшится чистый вывоз товаров и услуг из США в Европу. Однако общий торговый баланс американской экономики останется неизменным.

Следовательно, результат различных форм торговой политики имеет скорее микро-, а не макроэкономический характер. Хотя сторонники принятия ограничительных мер нередко заявляют (впрочем, без достаточных на то оснований), что предлагаемые ими действия позволяют улучшить торговый баланс страны, они отстаивают прежде всего интересы отдельных фирм или отраслей промышленности. Поэтому не стоит удивляться, если вы услышите, что руководители корпорации *General Motors* ратуют за введение импортных квот на японские автомобили. Экономисты почти всегда выступают против подобных мер. Свободная торговля позволяет экономикам разных стран специализироваться на выпуске различных видов продукции, при этом материальное благополучие населения повышается (см. главы 3 и 9). Торговые ограничения препятствуют достижению этих целей и, таким образом, ведут к снижению общего благосостояния.

Политическая нестабильность и «бегство» капитала

Обострение политической ситуации в Мексике в 1994 г., сопровождавшееся террористическими актами в отношении видных политических деятелей, вызвало нервность на мировых финансовых рынках. Субъекты последних пересмотрели свои оценки политической стабильности в Мексике и начали избавляться от мексиканских активов, для того чтобы перевести средства в США или в другие более спокойные страны. Такой массовый одновременный вывоз из страны финансовых ресурсов называется «бегством» капитала. Чтобы лучше понять значение «бегства» капитала для Мексики, мы воспользуемся нашей состоящей из трех этапов методикой анализа изменения равновесного состояния экономики.

Прежде всего ответим на вопрос, на какие графики нашей модели окажет влияние «бегство» капитала. Когда иностранные инвесторы осознают наличие политических проблем в Мексике, они начинают продавать имеющиеся у них финансовые активы этой страны и приобретать активы США. Показатель чистых иностранных инвестиций Мексики возрастает, что оказывает влияние на оба рынка нашей модели. Очевидно, что такое развитие событий отразится на кривой чистых иностранных инвестиций, что, в свою очередь, повлияет на предложение песо на рынке обмена иностранной валюты. Кроме этого, поскольку спрос на заемные средства зависит как от внутренних, так и от чистых иностранных инвестиций, «бегство» капитала должно отразиться и на кривой спроса рынка заемных фондов.

Рассмотрим, каким образом изменится положение кривых. Когда чистые иностранные инвестиции увеличиваются, возрастает и спрос на заемные средства,

необходимые для финансирования новых сделок. Таким образом, как показано на графике (а) рис. 18.7, кривая спроса заемных фондов сдвинется вправо из положения D_1 в положение D_2 . Ввиду того что чистые иностранные инвестиции возросли независимо от величины процентной ставки, их кривая также сдвинется вправо из положения NFI_1 в положение NFI_2 (график (б)).

Чтобы оценить, как влияет на экономику «бегство» капитала, сравним исходное и новое состояние равновесия. На графике (а) показано, что увеличение спроса на заемные средства вызвало в Мексике рост процентной ставки от значения r_1 до r_2 . График (б) отражает рост чистых иностранных инвестиций. (Хотя увеличение процентной ставки сделало мексиканские активы более привлекательными, это только частично компенсировало воздействие «бегства» капитала на чистые иностранные инвестиции.) На графике (в) показано, что рост чистых иностранных инвестиций увеличил предложение песо на рынке обмена иностранной валюты от значения S_1 до S_2 . То есть в то время как инвесторы избавлялись от мексиканских активов, предложение песо, направляемых на конвертацию в доллары, возросло. В свою очередь, рост предложения песо привел к снижению его валютного курса от значения E_1 до E_2 . Таким образом, «бегство» капитала из Мексики вызвало в этой стране рост процентной ставки и снижение обменного курса песо на рынке обмена иностранной валюты. Именно такая картина наблюдалась в 1994 г. В период с ноября 1994 г. по март 1995 г. процентная ставка по краткосрочным государственным облигациям Мексики выросла с 14 до 70%, а обменный курс снизился с 29 до 15 американских центов за песо.

Помимо того что «бегство» капитала оказывает самое серьезное влияние на экономику Мексики, оно влияет и на положение других государств. Например, воздействие «бегства» капитала из Мексики в США оказало на американскую экономику совершенно противоположное влияние. В частности, рост чистых иностранных инвестиций в Мексике совпал с их снижением в США. Наряду с падением обменного курса песо и ростом процентной ставки в Мексике курс дол-

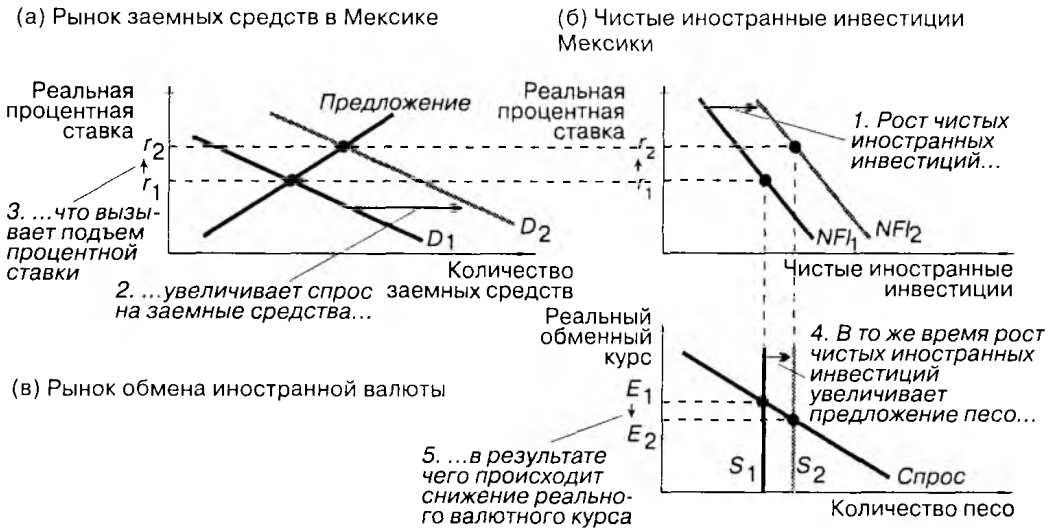


Рис. 18.7. Последствия «бегства» капитала

лара рос, а процентная ставка в США снижалась. Однако для Соединенных Штатов последствия «бегства» капитала из Мексики оказались гораздо менее серьезными в силу того, что американская экономика намного мощнее мексиканской.

События, происшедшие в Мексике, могут повториться в любой стране мира, что время от времени и происходит в действительности. Так, в 1997 г. мир узнал, что банковские системы ряда азиатских стран, в частности Таиланда, Южной Кореи и Индонезии, находятся на грани банкротства. В 1998 г. правительство России объявило об отказе от исполнения по принятым на себя обязательствам (дефолт), в том числе и перед зарубежными инвесторами. В обоих этих случаях наблюдался процесс «бегства» капиталов, что приводило к результатам, предсказываемым нашей моделью: росту процентной ставки и обвалу национальной валюты.

Может ли начаться бегство капитала из США? Хотя американская экономика давно считается надежным объектом инвестирования, отдельные политические события в США также способствуют незначительному «бегству» капитала. Например, 22 сентября 1995 г. газета «The New York Times» сообщила, что «председатель палаты представителей конгресса США Ньют Гингрич угрожал впервые в истории превратить США в неплатежеспособного должника, чтобы вынудить администрацию Билла Клинтона сбалансировать бюджет в соответствии с условиями республиканцев». Хотя большинство инвесторов уверены, что такое неисполнение обязательств со стороны государства маловероятно, эффект заявления Н. Гингрича вызвал повторение событий, происшедших в 1994 г. в Мексике, но в значительно меньших масштабах. В течение только одного дня процентная ставка по тридцатилетним государственным облигациям США выросла с 6,46 до 6,55%, а обменный курс снизился с 102,7 до 99,0 иен за доллар. Поэтому даже стабильная американская экономика может оказаться потенциально восприимчивой к последствиям «бегства» капитала.

Проверьте себя. Представьте, что американцы стали тратить меньшую часть доходов. Как это скажется на показателях сбережений, инвестиций, процентной ставке, реальном обменном курсе и торговом балансе?

Заключение

Проблемы международной экономики приобрели исключительную важность. Все больше и больше американцев покупают иностранные товары и производят продукцию на экспорт. С помощью взаимных фондов и других финансовых учреждений они выступают в роли кредиторов и заемщиков на мировых финансовых рынках. Поэтому для всестороннего анализа американской экономики необходимо выяснить, как она взаимодействует с экономиками других стран мира. В этой главе вы познакомились с базовой моделью, дающей представление о макроэкономических аспектах открытой экономики.

Мы бы хотели предостеречь от чрезмерного преувеличения значения рассматривавшихся нами проблем. Политики и международные обозреватели нередко обвиняют другие страны в создании трудностей, с которыми сталкивается экономика США. Экономисты, напротив, чаще указывают на их внутреннее происхождение. Например, политики нередко рассматривают международную конкуренцию как угрозу благополучию Америки. Что касается экономистов, их больше

беспокоит низкий уровень национальных сбережений, препятствующий росту промышленного капитала, производительности труда и жизненного уровня вне зависимости от степени открытости экономики. Зарубежные компании — удобная мишень для политиков, так как обвинения в адрес иностранцев — надежный способ избежать ответственности за собственные неудачи и не «оскорблять» слух сограждан горькими истинами. Всякий раз, когда вы слышите дискуссию по международным торговым и финансовым вопросам, старайтесь понять, какие из обсуждаемых проблем являются реальными, а какие надуманными. В этом вам помогут знания, приобретенные в двух следующих главах.

Выводы

- ◆ Для проведения макроэкономического анализа открытой экономики необходимо исследовать поведение двух рынков: заемных средств и обмена иностранной валюты. На рынке заемных фондов процентная ставка приводит в соответствие предложение заемных средств (определяемое внутренними

Новости

Как китайцы помогают американским покупателям недвижимости

Автор статьи рассказывает о том, как происходит перемещение капитала из Китая в США. Можете ли вы предсказать, что произойдет в американской экономике, если эти потоки капитала останутся?

Капиталы из всех частей Китая направляются в США

Крейг Смит

Огромная развивающаяся страна, испытывающая разнообразные экономические проблемы, вряд ли может быть источником капиталовложений в экономики индустриально развитых государств. Однако Китай, имеющий значительное положительное сальдо внешнеторгового баланса и существенные валютные резервы, покупает государственные ценные бумаги США, в особенности долгосрочные казначейские обязательства.

Что идет на пользу Америке. Подобные инвестиции повышают ликвидность американского рынка жилья и помогают сдерживать изменения процентной ставки. При этой Китай, вероятно, в ближайшие годы будет продолжать покупку государственных ценных бумаг США.

Благодаря высокому уровню внутренних сбережений, продолжающемуся притоку иностранных инвестиций и жесткому контролю над государственными расходами Китай имеет значительный избыток капиталов, который в прошлом году достиг \$67 млрд.

Более половины этой «суммы» Китай хранит в виде валютных резервов, часть которых инвестируется за рубеж. Остальная ее часть направляется китайскими компаниями в форме банковских трансфертов (нередко в обход местного законодательства) по аналогичному «адресу». Поэтому, несмотря на то что финансовый кризис превратил Восточную Азию в «черную дыру», поглотившую огромные капиталы, Китай остается мощным источником зарубежных инвестиций.

Это не первый случай, когда развивающаяся страна направляет за рубеж средства, которые могли бы с успехом использоваться в национальной экономике. Нередко деньги «бегут» от внутренней нестабильности, как это было в 1980-х гг. в Латинской Америке, в 1990-х гг. в России и на протяжении обоих десятилетий в Африке.

Однако обычно развивающиеся страны инвестируют капиталы в растущую отечественную экономику. И многие китайские официальные лица считают, что их страна должна делать то же самое. Один бывший высокопоставленный чиновник Центрального банка Китая назвал «позорной» ситуацию, когда страна с миллионами живущих на грани нищеты крестьян инвестирует средства в такие промышленно развитые государства, как США.

сбережениями) и спрос на них (детерминируемый потребностями во внутренних и чистых иностранных инвестициях). На рынке обмена иностранной валюты реальный обменный курс приводит в равновесие предложение долларов (для чистых иностранных инвестиций) и спрос на доллары (для оплаты чистого экспорта). Так как чистые иностранные инвестиции являются составляющей спроса на заемные фонды и обеспечивают предложение долларов на рынке обмена иностранной валюты, они представляют собой перекрестную, связывающую оба эти рынка.

- ◆ Государственная политика, приводящая к сокращению национальных сбережений, например ориентированная на дефицит государственного бюджета, снижает предложение заемных средств и приводит к росту процентной ставки. Повышение процентной ставки уменьшает чистые иностранные инвестиции, что, в свою очередь, ведет к сокращению предложения долларов на рынке обмена иностранной валюты. В результате обменный курс доллара растет, а чистый экспорт снижается.

Некоторые обращают внимание на то, что Китай не получает должных доходов от своих инвестиций. Так, ему приходится платить за пользование внешними заимствованиями, объем которых достиг \$130 млрд по ставке от 7 до 8% в то время как \$140 млрд резервов, инвестированных за рубежом, приносят доход по ставке около 5%. Отчасти это происходит потому, что доходность по государственным ценным бумагам США (рассматриваемым как самые надежные в мире) является довольно низкой.

Однако Китай имеет веские причины направлять часть своих капиталов за рубеж. Его инвестиции в основные средства составили в 1996 г. 34% от величины ВВП. Сомнительно, что Китай сможет увеличить этот показатель без снижения эффективности использования средств или без повышения инфляции. В Таиланде и Южной Корее, прежде чем чрезмерное расходование денег привело к кризису национальных экономик, данный показатель равнялся соответственно 40 и 37%.

«Они уже инвестируют столько же денег, сколько способны абсорбировать», — считает гонконгский экономист Энди Цзы.

Тем не менее, хотя инвестиции ограничиваются, сбережения продолжают расти. За последние 30 лет доля населения трудоспособного возраста выросла с 51 до 62%. А те работники, которые могут тратить свой заработок только на одного разрешенного китайским правительством ребенка в семье, делают значительные накопления. Вследствие низкого уровня потребления огромные суммы инвестиций направляются за рубеж.

В результате китайский капитал распространяется по всему свету. Например, Китай потратил свыше \$8 млрд на приобретение концессий на использование месторождений нефти в Судане, Венесуэле, Ираке и Казахстане. Основная же доля капитала направлялась в Гонконг, что способствовало стремительному росту цен на недвижимость в этом государстве в годы, предшествовавшие восточно-азиатскому кризису. Излишки капитала позволили Китаю помогать своим попавшим в беду соседям: так Пекин направил через Международный валютный фонд \$1 млрд Таиланду и Индонезии. Однако основная часть денежных средств используется для покупки долгосрочных казначейских обязательств США. Китай засекретил объемы покупок, но, по оценкам экспертов, они достигают 40% общей величины зарубежных инвестиций.

Кроме того, Центральный банк Китая, подобно 50 Центральным банкам других стран, ссужают деньги различным финансовым компаниям, которые используют их для покупки ссуд под недвижимость, которые банки и прочие кредитные учреждения предоставляют рядовым американцам. Поток этих средств поддерживает ликвидность рынка и снижает процентные ставки по кредитам, которые берут покупатели домов в США.

Источник: «The Wall Street Journal», March 30, 1998, The Outlook, p. 1.

- ◆ Ограничительные меры во внешней торговле (введение пошлин и квот на импорт) нередко представляют как способ оздоровления торгового баланса, однако они далеко не всегда приводят к достижению желаемого результата. Торговые ограничения увеличивают чистый экспорт при данном значении обменного курса; следовательно, спрос на доллары на рынке обмена валюты возрастает. В результате курс доллара растет и американские товары в сравнении с иностранными относительно дорожают. Рост валютного курса компенсирует исходное положительное воздействие торговых ограничений на величину чистого экспорта.
- ◆ Когда отношение инвесторов к возможности дальнейшего хранения своих средств в активах данного государства изменяется, их действия могут оказать серьезное влияние на состояние экономики. В частности, политическая нестабильность вызывает бегство капитала, которое приводит к росту процентной ставки и обесценению национальной валюты.

Основные понятия

Внешнеторговая политика Бегство капитала

Вопросы

1. Назовите составляющие спроса и предложения рынков заемных фондов и обмена иностранной валюты. Как эти рынки связаны между собой?
2. Почему два вида дефицита — бюджетный и торговый, иногда называют двойным дефицитом?
3. Представьте ситуацию, когда профсоюз работников текстильной промышленности призывает население покупать одежду только американского производства. Как это может отразиться на внешнеторговом балансе и реальном обменном курсе доллара? Как эти действия скажутся на состоянии текстильной промышленности США? Как они могут повлиять на положение автомобильной промышленности?
4. Что такое бегство капитала? Когда из страны начинается бегство капитала, то как это отражается на процентной ставке и обменном курсе?

Задания для самостоятельной работы

1. Япония обычно имеет значительное положительное сальдо торгового баланса. Связано ли это с высоким спросом на товары японского производства, низким спросом на иностранные товары в самой Японии, высокой нормой сбережений относительно инвестиций или ограничениями на импорт в Японию иностранных товаров? Объясните ваш ответ.
2. Статья в «The New York Times» от 14 апреля 1995 г., посвященная проблеме снижения курса доллара, сообщала, что «президент дал понять, что США остаются приверженными курсу на снижение бюджетного дефицита, что сделает доллар более привлекательным для инвесторов». Приведет ли снижение бюджетного дефицита к росту стоимости доллара? Дайте свои объяснения.
3. Предположим, что конгресс США принимает закон об инвестиционной налоговой льготе, направленной на поощрение внутренних инвестиций.

Как это отразится на сбережениях, чистых иностранных инвестициях, процентной ставке, обменном курсе доллара и торговом балансе?

4. В этой главе было показано, что рост внешнеторгового дефицита США в 1980-е гг. во многом был обусловлен увеличением бюджетного дефицита. С другой стороны, в прессе нередко появлялись утверждения о том, что рост внешнеторгового дефицита вызван снижением качества американских товаров по сравнению с зарубежными.
 - а. Предположим, что в 1980-е гг. качество американских товаров действительно снизилось. Как это могло повлиять на чистый экспорт при любом значении обменного курса доллара?
 - б. Используя три графика нашей модели, покажите результат влияния изменения чистого экспорта на реальный обменный курс США и значение торгового баланса.
 - в. Согласуются ли такие утверждения прессы с результатами наших исследований в этой главе? Имеет ли снижение качества американских товаров какое-нибудь влияние на уровень жизни американцев? (Подсказка: вспомните, что Америка получает в обмен на экспортируемые товары.)
5. В ответ на статью, посвященную проблемам торговых ограничений и опубликованную в «The New Republic» от 1 апреля 1991 г., один экономист написал: «Одна из выгод отмены Соединенными Штатами внешнеторговых ограничений будет состоять в получении американской промышленностью доходов от производства продукции на экспорт. Экспортным отраслям окажется проще продавать свои товары за границей, даже если другие страны и не последуют примеру США и не отменят торговые ограничения». Объясните, почему экспортные отрасли американской промышленности выиграют от снятия ограничений на импорт иностранных товаров в США.
6. Предположим, что французы внезапно полюбили вина, производимые в Калифорнии. Ответьте на следующие вопросы, используя, где это необходимо, графики экономических переменных.
 - а. Что произойдет со спросом на доллары на рынке обмена иностранной валюты?
 - б. Как изменится стоимость доллара на рынке обмена иностранной валюты?
 - в. Что произойдет с объемом чистого экспорта?
7. Вот что заявил один американский сенатор, отказываясь от поддержки политики протекционизма: «Внешнеторговый дефицит США должен быть снижен, но квоты на импорт только раздражают наших торговых партнеров. Если вместо введения ограничений на ввоз товаров мы окажем поддержку нашим экспортерам, мы снизим внешнеторговый дефицит за счет увеличения конкурентоспособности нашей продукции». Используя три графика нашей модели, покажите результат влияния поддержки фирм-экспортеров на чистый экспорт и реальный обменный курс. Объясните, согласны вы или нет с мнением сенатора.
8. Представьте, что в Европе возросла реальная процентная ставка. Объясните, используя графики и тождества, как это повлияет на чистые иностранные инвестиции США. Что при этом произойдет с реальным обменным курсом доллара США?

9. Представьте, что американцы решили увеличить свои сбережения.
 - а. Если эластичность чистых иностранных инвестиций США по отношению к реальному обменному курсу будет высокой, окажет ли увеличение частных сбережений существенное влияние на американские внутренние инвестиции?
 - б. Если эластичность экспорта США по отношению к реальному обменному курсу окажется низкой, окажет ли увеличение частных сбережений значительное влияние на реальный обменный курс американского доллара?
10. В последнее десятилетие часть японских сбережений была использована в качестве инвестиций в экономику США. Другими словами, чистые зарубежные инвестиции США в Японии стали отрицательными.
 - а. Если бы японцы внезапно решили прекратить покупку американских активов, что произошло бы с рынком заемных фондов в США? В частности, как повели бы себя процентная ставка, американские сбережения и американские инвестиции?
 - б. Как развивалась бы ситуация на валютном рынке? Как изменились бы стоимость доллара и торговый баланс США?
11. В 1998 г. российское правительство объявило дефолт по своим долговым обязательствам, в результате чего инвесторы увеличили покупки государственных облигаций США, которые считаются надежными ценными бумагами. Какой эффект это могло оказать на американскую экономику? Рассмотрите влияние данного события на национальные сбережения, внутренние инвестиции, чистые зарубежные инвестиции, процентную ставку, обменный курс и торговый баланс.
12. Представьте, что американские паевые фонды стали инвестировать больше средств в экономику Канады.
 - а. Что произойдет при этом с чистыми иностранными инвестициями Канады и внутренними инвестициями?
 - б. Как это скажется на канадском рынке капиталов?
 - в. Как изменения на рынке капиталов Канады повлияют на ситуацию на рынке труда? Улучшат или ухудшат благосостояние канадских рабочих инвестиции американских паевых фондов?
 - г. Как эти инвестиции отразятся на благосостоянии американских рабочих? Почему влияние данного события на положение американских рабочих может отличаться от его воздействия на население США в целом?

Часть VIII

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФЛУКТУАЦИИ
В КРАТКОСРОЧНОМ ПЕРИОДЕ**

Глава 19

СОВОКУПНЫЙ СПРОС И СОВОКУПНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

В ЭТОЙ ГЛАВЕ ВЫ:

- ◆ Узнаете о трех основных характеристиках краткосрочных экономических колебаний.
- ◆ Рассмотрите особенности функционирования экономики в краткосрочном периоде.
- ◆ Проанализируете модель совокупного спроса и совокупного предложения.
- ◆ Разберете последствия сдвигов совокупного спроса или совокупного предложения.

Степень активности национальной экономики постоянно изменяется. Обычно объемы производства товаров и услуг возрастают вследствие роста производительности труда, увеличения основного капитала, а также новых технологических достижений. Экономический рост позволяет каждому члену общества вкушать плоды повышения уровня жизни, а за последние 50 лет объем производства экономики США, измеряемый реальным ВВП, возрастал приблизительно на 3% в год.

Однако периодически возникают ситуации, когда фирмы оказываются не в состоянии реализовать произведенные товары и услуги и сокращают объемы выпуска. Рабочие временно увольняются, уровень безработицы повышается; соответственно снижается уровень загрузки производственных мощностей. Вследствие того что объем производства товаров и услуг сокращается, реальный ВВП страны и другие показатели доходов снижаются. Период умеренного падения доходов субъектов экономики и возрастания безработицы называется **рецессией (спадом)**. В том случае, когда наблюдается устойчивое и значительное снижение деловой активности, мы сталкиваемся с экономической депрессией.

В чем заключаются причины краткосрочных флуктуаций (колебаний) экономической активности? Имеет ли государство возможность предотвратить периоды падения доходов и возрастания безработицы или повлиять на их продолжительность? Мы попытаемся ответить на поставленные вопросы в этой и следующих двух главах.

В большинстве своем мы уже встречались с экономическими переменными, которые будем рассматривать: ВВП, безработица, норма процента, валютные кур-

сы и уровень цен. Нам знакомы и такие политико-экономические инструменты, как государственные расходы, налоги и предложение денег. Однако в предыдущих главах мы изучали прежде всего поведение экономики в долгосрочном периоде, а теперь сосредоточимся на краткосрочных ее флуктуациях.

Большинство экономистов используют в анализе краткосрочных экономических флуктуаций модель совокупного спроса и совокупного предложения. В этой главе мы рассматриваем две основные ее составляющие — кривые совокупного спроса и совокупного предложения. После того как мы получим представление об общей структуре модели, мы подробно проанализируем ее в следующих двух главах.

Основные характеристики экономических флуктуаций

Краткосрочные флуктуации экономической активности встречаются во всех странах. В качестве исходной точки анализа этих повторяющихся из года в год колебаний мы обсудим некоторые наиболее важные их характеристики.

Экономические флуктуации нерегулярны и непредсказуемы

Изменения показателей экономической активности часто называют *экономическим*, или *деловым, циклом*. Как предполагается из названия, экономические флуктуации соответствуют изменениям условий хозяйственной деятельности. Когда реальный ВВП возрастает высокими темпами, деловая жизнь просто великолепна. Фирмы обнаруживают, что клиенты готовы щедро заплатить за товары и услуги, прибыль возрастает. С другой стороны, при снижении реального ВВП бизнес сталкивается с различными проблемами и большинство фирм переживают падение объемов продаж и прибыли.

Термин *экономический (деловой) цикл*, однако, может ввести нас в заблуждение, так как само понятие «цикл» предполагает, что краткосрочные колебания следуют регулярно, по некоей предсказуемой схеме. На самом деле подметить какую-либо систему в экономических флуктуациях и с достаточной степенью



Рис. 19.1. Краткосрочные экономические колебания в экономике США

Источник: U. S. Department of Commerce, U. S. Department of Labor

точности прогнозировать их характер вряд ли возможно. На графике (а) рис. 19.1 представлены показатели реального ВВП экономики США начиная с 1965 г. Затемненные области представляют периоды рецессии. Как показывает рисунок, в наступлении экономических спадов вряд ли присутствует какая-либо регулярность, кроме той, что они все-таки случаются. Иногда флуктуации следуют одна за другой, как, например, спады 1980 и 1982 гг., зарегистрированы и периоды многолетнего поступательного развития экономики.

Колебания большинства макроэкономических показателей синхронизированы

Реальный объем ВВП — обобщающий показатель экономической деятельности — переменная, наиболее часто используемая для отслеживания краткосрочных экономических флуктуаций. Реальный объем ВВП измеряет стоимость всех готовых изделий и услуг, произведенных в течение рассматриваемого периода времени. Он также измеряет совокупный доход (приведенный к уровню инфляции) каждого экономического агента.

Однако оказывается, что при наблюдении за краткосрочными колебаниями не имеет значения, какой показатель экономической деятельности мы рассматриваем. Большинство макроэкономических переменных, которые измеряют тот или иной вид доходов, расходов или производства, изменяются в значительной степени синхронно. Когда во время рецессии реальный объем ВВП снижается, то же происходит и с личными доходами, прибылью корпораций, потребительскими расходами, инвестициями, объемом промышленного производства, объемом розничных продаж, объемом продаж домов, автомобилей, ибо спад — явление, отражающееся на всей экономике, проявляющееся в большинстве источников макроэкономических показателей.



«Вы уволены. И передайте по цепочке.»

Хотя большинство макроэкономических переменных изменяются синхронно, амплитуды их колебаний различны. В частности, как показано на графике (б) рис. 19.1, наиболее значительно в течение экономического цикла изменяются инвестиционные расходы. В среднем они составляют приблизительно одну седьмую часть объема ВВП, но во время рецессии снижение инвестиционных расходов составляет приблизительно 60% уменьшения объема ВВП. Иными словами, когда экономические условия ухудшаются, значительную часть падения ВВП составляет сокращение расходов на строительство новых фабрик, жилищное строительство, а также уменьшение объема товарно-материальных запасов.

Падение объема производства сопровождается возрастанием уровня безработицы

Изменения в объемах производства товаров и услуг жестко коррелируются с уровнем занятости в экономике. Другими словами, когда реальный ВВП снижается, показатели безработицы повышаются. Если фирмы принимают решение о сокращении объемов производства товаров и услуг, им приходится временно увольнять своих работников, что и предопределяет возрастание уровня безработицы.

На графике (в) рис. 19.1 представлены данные об уровне безработицы в экономике США начиная с 1965 г. Периоды экономического спада изображаются на рисунке затемненными областями. В каждом из периодов рецессии уровень безработицы существенно повышается. Когда спад прекращается и реальный объем ВВП начинает возрастать, уровень безработицы постепенно снижается. Уровень безработицы никогда не приближается к нулевой отметке; напротив, он колеблется вокруг естественного уровня, приблизительно равного 5%.

|| Проверьте себя. Перечислите и охарактеризуйте основные особенности экономических флуктуаций.

Объяснение краткосрочных экономических флуктуаций

Описание состояний, в которых пребывают экономические системы на различных стадиях делового цикла, — дело нехитрое. Более трудная задача — объяснение причин, вызывающих эти колебания. Действительно, в сравнении с темами, изученными нами в предыдущих главах, теория экономических флуктуаций остается дискуссионной. В этой и следующих двух главах мы проанализируем модель, используемую большинством экономистов для объяснения краткосрочных изменений деловой активности.

Различия краткосрочного и долгосрочного периодов развития экономики

В предыдущих главах мы рассматривали теории, призванные объяснить факторы, определяющие наиболее важные макроэкономические переменные. В главе 12 мы проанализировали уровень и рост производительности труда и реального объема ВВП; в главе 13 — рассмотрели изменение реальной нормы процента, уравновешивающей сбережения и инвестиции; в главе 14 — обсудили причины безработицы; в главах 15 и 16 — исследовали денежную систему государства и

узнали, как изменения предложения денег влияют на уровень цен, темпы инфляции и номинальную ставку процента; в главах 17 и 18 — распространили наш анализ на открытую экономику, чтобы объяснить понятия торгового баланса и обменного курса валют.

Наш предыдущий анализ базировался на двух связанных между собой идеях — классической дихотомии и нейтральности денег. Вспомним, что под классической дихотомией понимается разделение экономических показателей на реальные (натуральные показатели или относительные цены) и номинальные переменные (стоимостные показатели). Согласно классической макроэкономической теории, изменения предложения денег воздействуют на номинальные, но никак не на реальные переменные. Основываясь на положении о нейтральности денег, мы исследовали определяющие факторы реальных переменных (реальный объем ВВП, реальная норма процента и уровень безработицы), абстрагируясь от таких номинальных переменных, как предложение денег и уровень цен (главы 12–14).

Насколько адекватны допущения классической макроэкономической теории реальной действительности? Ответ на этот вопрос имеет решающее значение для понимания функционирования экономики: *большинство экономистов полагают, что классическая теория описывает экономику в долгосрочном периоде, но никак не на краткосрочных временных отрезках*. Если мы рассматриваем временной промежуток в несколько лет, изменения предложения денег воздействуют на цены и другие номинальные показатели, но не влияют на реальный объем ВВП, уровень безработицы или другие реальные переменные. На краткосрочных же отрезках экономического времени предположение о нейтральности денег не соответствует действительности. Большинство экономистов полагают, что в краткосрочном периоде реальные и номинальные переменные в высшей степени «переплетены» между собой.

Таким образом, мы нуждаемся в новой модели, позволяющей описать экономические реалии в краткосрочном периоде. При ее построении мы будем использовать многие из использовавшихся нами в предыдущих главах инструментов, но нам придется отказаться от классической дихотомии и положения о нейтральности денег.

Основная модель экономических флуктуаций

В фокусе нашей модели краткосрочных экономических колебаний две переменные. Первая из них — объем производимых товаров и услуг, измеряемый реальным объемом ВВП, вторая — общий уровень цен, измеряемый индексом потребительских цен (ИПЦ) или дефлятором ВВП. Отметим, что объем выпуска продукции — реальная переменная, в то время как уровень цен — номинальная величина. Следовательно, исследуя связь между этими двумя переменными, мы отказываемся от принципов классической дихотомии.

В точности так же как мы анализируем отдельный рынок, рассматривая положение кривых спроса и предложения, мы исследуем флуктуации экономики в целом с помощью **модели совокупного спроса и совокупного предложения**, представленной на рис. 19.2. На вертикальной оси откладываются значения общего уровня цен в экономике, на горизонтальной оси — общее количество товаров и услуг. **Кривая совокупного спроса** показывает объем товаров и услуг, который домашние хозяйства, фирмы и правительство желали бы приобрести при

каждом данном уровне цен, **кривая совокупного предложения** — количество товаров и услуг, которое фирмы производят и продают при каждом данном уровне цен. Согласно этой модели, взаимодействие уровня цен и объема выпуска продукции в конечном итоге приводит к установлению равновесия совокупного спроса и совокупного предложения.

Может показаться заманчивым рассматривать модель совокупного спроса и совокупного предложения как более масштабный вариант модели рыночного спроса и рыночного предложения (см. главу 4). Однако эти модели принципиально различны. Когда мы рассматриваем спрос и предложение на конкретном рынке — например, рынке мороженого, — поведение покупателей и продавцов зависит от возможности перемещения экономических ресурсов с одного рынка на другой. Когда цена мороженого повышается, объем выпуска, на который предъявляется спрос, снижается, потому что покупатели направляют денежные ресурсы на приобретение других продуктов. Точно так же повышение цены на мороженое ведет к возрастанию объема его предложения, так как фирмы-производители имеют возможность увеличить объем выпуска, нанимая рабочих из других отраслей экономики. Но когда мы анализируем экономику в целом, *микроэкономическая* замена одного рынка другим невозможна. В конце концов, количество производимой продукции (величина, которую мы пытаемся определить с помощью нашей модели, то есть реальный объем ВВП) включает объем продукции, произведенный на всех рынках рассматриваемой экономики. Чтобы понять, почему кривая совокупного спроса имеет отрицательный наклон, а кривая совокупного предложения характеризуется положительным наклоном, нам необходима *макроэкономическая* теория. Разработка ее — наша следующая задача.

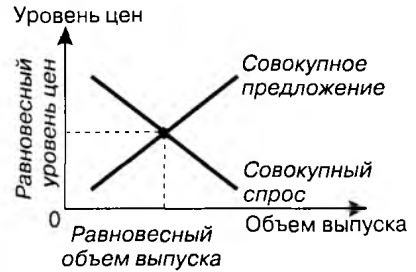


Рис. 19.2. Совокупный спрос и совокупное предложение

Проверьте себя. Чем поведение экономики в краткосрочном периоде отличается от поведения экономики на долгосрочных отрезках времени? Нарисуйте модель совокупного спроса и совокупного предложения. Какие переменные откладываются на осях координат?

Кривая совокупного спроса

Кривая совокупного спроса информирует нас об объеме всех товаров и услуг, на которые предъявляется спрос при каждом данном уровне цен. На рис. 19.3 кривая совокупного спроса имеет отрицательный наклон. Это означает, что при прочих равных условиях снижение общего уровня цен в экономике (от, скажем, P_1 к P_2) приводит к увеличению (от Y_1 к Y_2) количества товаров и услуг, на которые предъявляется спрос.

Отрицательный наклон кривой совокупного спроса

Что скрывается за обратной зависимостью между уровнем цен и объемом спроса на товары и услуги? Чтобы ответить на этот вопрос, полезно вспомнить, что ВВП

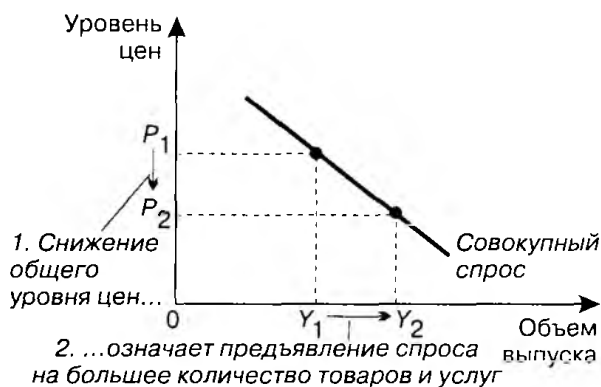


Рис. 19.3. Кривая совокупного спроса

(обозначаемый символом Y) есть сумма потребления (C), инвестиций (I), государственных закупок (G) и чистого экспорта (NX):

$$Y = C + I + G + NX.$$

Каждое из этих четырех слагаемых вносит определенный вклад в объем совокупного спроса на товары и услуги. Государственные закупки рассматриваются как постоянные, так как они детерминированы текущей политикой правительства, однако другие компоненты расходов — потребление, инве-

стиции и чистый экспорт — определяются прежде всего экономическими условиями и, в частности, уровнем цен. Следовательно, чтобы объяснить отрицательный наклон кривой совокупного спроса, мы должны исследовать воздействие уровня цен на количество товаров и услуг, на которые предъявляется спрос в целях потребления, инвестиций и чистого экспорта.

Уровень цен и потребления: эффект богатства. Рассмотрим деньги, которые вы храните в бумажнике и на банковском счете. Их номинальная стоимость фиксирована, но реальная стоимость денег — величина переменная. Когда цены на товары и услуги снижаются, ценность денег возрастает, так как вы получаете возможность приобрести большее количество продуктов и услуг. Таким образом, *при снижении общего уровня цен потребители ощущают, что их богатство увеличивается. Это чувство поощряет их к дополнительным расходам (то есть они предъявляют более высокий спрос на товары и услуги).*

Уровень цен и инвестиций: эффект процентной ставки. Уровень цен — одна из детерминант количества денег, на которое предъявляется спрос (глава 16). Чем ниже уровень цен, тем меньшее количество денег необходимо иметь домашним хозяйствам для приобретения товаров и услуг. Следовательно, при снижении уровня цен в экономике домашние хозяйства стремятся уменьшить запасы наличных денег, отдавая в ссуду часть из них: например, приобретая приносящие процентный доход облигации или помещая их в банк на сберегательный счет. А банк использует новые денежные фонды для увеличения объема кредитования. Так как домашние хозяйства стараются обратить часть своих денежных средств в приносящие процентный доход активы, ставка процента снижается. Более низкие процентные ставки, в свою очередь, поощряют к заимствованиям как фирмы, желающие инвестировать капитал в новые заводы и оборудование, так и домашние хозяйства, которые вкладывают денежные средства в новое жилищное строительство. Таким образом, *более низкий уровень цен ведет к снижению процентной ставки и поощряет увеличение расходов на инвестиционные товары; следовательно, спрос на товары и услуги возрастает.*

Уровень цен и чистый экспорт: эффект обменного курса. Как мы только что обсудили, снижение уровня цен в США ведет к уменьшению значения ставки процента. Некоторые американские инвесторы в поисках более высоких доходов

будут вкладывать капитал за границей. Например, при снижении процентной ставки по облигациям правительства США некий взаимный фонд мог бы продать имеющиеся у него облигации и приобрести ценные бумаги правительства ФРГ. Поскольку паевой инвестиционный фонд перемещает активы за границу, предложение долларов на рынке обмена иностранной валюты возрастает. Увеличение предложения долларов приводит к обесцениванию национальной денежной единицы США по отношению к другим валютам. (То есть количество денежных единиц иностранной валюты, которое можно приобрести на американский доллар, уменьшается.) В результате снижения курса доллара произведенные в США товары (относительно импортной продукции) становятся более дешевыми. Данное изменение относительных цен ведет к увеличению экспорта товаров и услуг из США и сокращению импорта. Чистый экспорт (разность экспорта и импорта) также увеличится. Таким образом, *когда снижение уровня цен в США приводит к уменьшению процентных ставок, реальный обменный курс национальной валюты снижается, что стимулирует чистый экспорт Соединенных Штатов, вследствие чего происходит повышение предъявляемого на товары и услуги спроса.*

Подведем итоги. Таким образом, существуют три различные но связанные между собой причины, по которым снижение уровня цен ведет к увеличению предъявляемого в экономике объема спроса на товары и услуги: (1) потребители ощущают возросшее богатство, что стимулирует спрос на потребительские товары; (2) снижение процентных ставок стимулирует спрос на инвестиционные товары; (3) понижение обменного курса национальной валюты стимулирует чистый экспорт. Взаимодействие этих стимулов предопределяет отрицательный наклон кривой совокупного спроса.

Важно иметь в виду, что кривая совокупного спроса (подобно любым другим кривым спроса) изображается «при прочих равных условиях». В частности, при объяснении причин отрицательного наклона кривой совокупного спроса предполагалось, что уровень предложения денег остается постоянным. Иными словами, мы рассмотрели, как изменение уровня цен воздействует на спрос на товары и услуги, считая количество денег в экономике постоянным. Как мы увидим, изменение объема денежной массы приводит к сдвигу кривой совокупного спроса. Сейчас же вам просто следует запомнить, что каждая конкретная кривая совокупного спроса изображается для конкретно заданного количества денег.

Возможные причины сдвигов кривой совокупного спроса

Отрицательный наклон кривой совокупного спроса означает, что снижение общего уровня цен в экономике ведет к увеличению предъявляемого спроса на общее количество товаров и услуг. Однако на объем спроса на товары и услуги воздействует и множество других факторов, при изменении которых происходит сдвиг кривой совокупного спроса.

Мы можем предложить множество примеров событий, которые приводят к смещению кривой совокупного спроса. Приведем хотя бы некоторые из них:

Сдвиги, вызванные флуктуациями потребления. Предположим, что американцы внезапно начинают проявлять повышенную заботу о величине пенсионных сбережений и их расходы на текущее потребление снижаются. Так как количество товаров и услуг, на которое предъявляется спрос при каждом данном

уровне цен, уменьшается, кривая совокупного спроса смещается влево. Теперь представим себе, что бум на фондовом рынке позволяет людям чувствовать себя более обеспеченными и меньше думать о сбережениях. Возникающий в таких условиях рост потребительских расходов означает повышение спроса на товары и услуги при любом уровне цен, в результате чего кривая совокупного спроса смещается вправо.

Сдвиги, вызванные изменениями объемов инвестиций. Любые события, влияющие на намерения фирм осуществлять инвестиции при данном уровне цен также приводят к смещению кривой совокупного спроса. Предположим, что производители компьютеров предлагают новое семейство вычислительных машин с повышенным быстродействием, а множество фирм принимают решения об инвестициях в новые системы. Поскольку количество товаров и услуг, на которое предъявляется спрос при каждом данном уровне цен, возрастает, происходит сдвиг кривой совокупного спроса вправо. Напротив, если фирмы оценивают перспективы своего бизнеса пессимистически, они сокращают капиталовложения, что приводит к смещению кривой совокупного спроса влево.

На положение кривой совокупного спроса может повлиять и налоговая политика в отношении инвестиций. Налоговые льготы на доходы, направляемые на капитальные вложения, увеличивают количество инвестиционных товаров, необходимых фирмам при любой текущей процентной ставке (см. главу 13). В результате кривая совокупного спроса смещается вправо. В то же время отмена налоговых льгот на инвестиции приводит к уменьшению объема капиталовложений, что означает сдвиг кривой совокупного спроса влево.

Еще одним фактором, способным повлиять на инвестиции и совокупный спрос, является предложение денег. Как мы увидим в следующей главе, увеличение предложения денег приводит к снижению процентной ставки в краткосрочном периоде, что означает удешевление заимствований, возрастание инвестиций и смещение кривой совокупного спроса вправо. Напротив, сокращение предложения денег вызывает рост процентной ставки, ослабление стимулов к капиталовложениям и сдвиг кривой совокупного спроса влево. Многие экономисты считают, что изменения монетарной политики были основными причинами изменений совокупного спроса в экономике США.

Сдвиги, вызванные изменениями объемов государственных закупок. Непосредственное воздействие на положение кривой совокупного спроса оказывают изменения размеров государственных закупок. Предположим, к примеру, что конгресс США принимает решение уменьшить закупки новых систем вооружений. Вследствие снижения количества товаров и услуг, на которое предъявляется спрос при каждом данном уровне цен, кривая совокупного спроса сместится влево. Напротив, если правительства штатов примут решения о строительстве новых скоростных дорог, то увеличится потребность в товарах и услугах при любом существующем уровне цен, в результате чего кривая совокупного спроса сместится вправо.

Сдвиги, вызванные изменениями чистого экспорта. Любое событие, изменяющее величину чистого экспорта при заданном уровне цен, приводит к смещению кривой совокупного спроса. Например, когда страны Европы переживают период рецессии, они покупают меньше товаров из США. Это приводит к сокра-

шению американского чистого экспорта и к сдвигу кривой совокупного спроса в национальной экономике влево. Когда же европейские страны переживают экономический подъем, они увеличивают закупки американских товаров, в результате чего кривая совокупного спроса смещается вправо.

Иногда чистый экспорт изменяется в результате колебаний процентной ставки. Предположим, к примеру, что международные спекулянты искусственно завышают стоимость доллара США на валютном рынке. Увеличение стоимости доллара делает американские товары более дорогими по сравнению с зарубежными, что приводит к сокращению чистого экспорта и смещению кривой совокупного спроса влево. Напротив, обесценивание доллара стимулирует рост чистого экспорта и приводит к сдвигу кривой совокупного спроса вправо.

Краткие итоги. В следующей главе мы рассмотрим кривую совокупного спроса более подробно. В ней мы, в частности, исследуем воздействие на совокупный спрос различных инструментов денежно-кредитной (монетарной) и финансово-бюджетной (фискальной) политики. Однако уже сейчас вы должны иметь некоторое представление о том, почему кривая совокупного спроса имеет отрицательный наклон и какие события и политические акции приводят к ее сдвигам. Рассмотренный нами материал и основные выводы кратко представлены в табл. 19.1.

Проверьте себя. Чем поведение экономики в краткосрочном периоде, отличается от ее поведения на длительном отрезке времени? Нарисуйте модель совокупных спроса и предложения. Какие переменные откладываются на осях координат?

Кривая совокупного предложения

Анализ кривой совокупного предложения позволяет нам оценить объемы выпуска и продаж фирмами товаров и услуг при каждом данном уровне цен. Связь между уровнем цен и объемом предложения зависит от рассматриваемого нами временного горизонта. *В долгосрочном периоде кривая совокупного предложения вертикальна, в то время как в краткосрочном периоде она имеет положительный наклон.* Для того чтобы разобраться в краткосрочных экономических флуктуациях и отличиях поведения экономики в краткосрочном периоде от ее функционирования на длительных отрезках времени, мы должны исследовать как долгосрочную, так и краткосрочную кривые совокупного предложения.

Почему кривая совокупного предложения в долгосрочном периоде вертикальна

Что определяет объем предложения товаров и услуг в долгосрочном периоде? Неявным образом мы уже дали ответ на этот вопрос ранее, когда анализировали процесс экономического роста. В долгосрочном периоде объем предлагаемых экономикой товаров и услуг зависит от предложения капитала и труда, а также доступной технологии производства. Так как уровень цен не влияет на долгосрочные детерминанты реального объема ВВП, кривая совокупного предложения на длительных отрезках времени вертикальна (рис. 19.4). Иными словами, объем предлагаемых экономикой товаров и услуг определяется наличествующими в ней

Таблица 19.1. Поведение кривой совокупного спроса: резюме

Почему кривая совокупного спроса имеет отрицательный наклон?

1. *Эффект богатства*: снижение уровня цен означает повышение реального благосостояния, что стимулирует расходы на потребление.
2. *Эффект процентной ставки*: снижение уровня цен приводит к уменьшению процентной ставки, что стимулирует увеличение объемов инвестиций.
3. *Эффект обменного курса*: снижение уровня цен приводит к уменьшению реального обменного курса валюты, что стимулирует расходы на чистый экспорт.

Почему возможно смещение кривой совокупного спроса?

1. *Сдвиг вследствие изменения потребления*. Событие, вынуждающее потребителей тратить больше денежных средств при любом заданном уровне цен (сокращение налогов, бум на фондовом рынке), приводит к смещению кривой совокупного спроса вправо. Событие, заставляющее потребителей тратить меньше денежных средств при любом заданном уровне цен (рост налогов, кризис на фондовом рынке), приводит к сдвигу кривой совокупного спроса влево.
2. *Смещение вследствие изменения объемов инвестиций*. Событие, позволяющее фирме увеличить инвестиции при данном уровне цен (хорошие перспективы рынка, снижение процентной ставки вследствие увеличения предложения денег), приводит к сдвигу кривой совокупного спроса вправо. Событие, вынуждающее фирму сокращать инвестиции при данном уровне цен (плохие перспективы рынка, рост процентной ставки вследствие сокращения предложения денег), приводит к сдвигу кривой совокупного спроса влево.
3. *Сдвиг вследствие изменения объема государственных закупок*. Увеличение государственных закупок товаров и услуг (повышение расходов на оборону или строительство дорог) приводит к сдвигу кривой совокупного спроса вправо. Уменьшение государственных закупок товаров и услуг (сокращение расходов на оборону и на строительство дорог) приводит к сдвигу кривой совокупного спроса влево.
4. *Смещение вследствие изменения чистого экспорта*. Событие, увеличивающее расходы на чистый экспорт при данном уровне цен (бум в зарубежной экономике, обесценивание национальной валюты), приводит к сдвигу кривой совокупного спроса вправо. Событие, уменьшающее расходы на чистый экспорт при данном уровне цен (репрессия в зарубежной экономике, повышение стоимости национальной валюты), приводит к сдвигу кривой совокупного спроса влево.

капиталом, трудом и технологией и не зависит от устанавливающегося уровня цен.

Вы можете заметить, что утверждение о вертикальной долгосрочной кривой

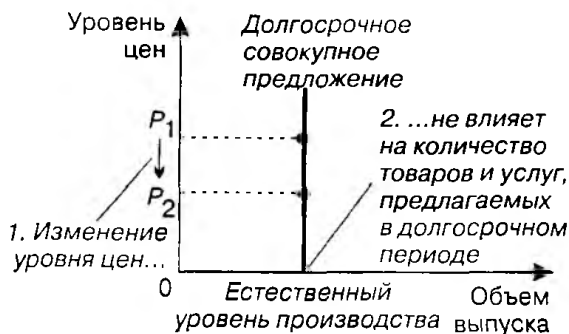


Рис. 19.4. Долгосрочная кривая совокупного предложения

совокупного предложения, в сущности, основывается на принципах классической дихотомии и нейтральности денег. Мы обсуждали, что классическая макроэкономическая теория базируется на допущении о независимости реальных экономических переменных от номинальных величин. Положение о вертикальной кривой совокупного предложения в долгосрочном периоде не противоречит этой идее, так как подразумевается, что объем выпуска (реаль-

ная переменная) не зависит от уровня цен (номинальная переменная). Как отмечалось ранее, большинство экономистов считают, что данный принцип адекватно описывает функционирование экономики в долгосрочном периоде, но не краткосрочные ее изменения. Таким образом, кривая совокупного предложения вертикальна только в долгосрочном периоде.

Может возникнуть вопрос, почему кривые предложения для конкретных товаров и услуг имеют положительный наклон, в то время как долгосрочная кривая совокупного предложения вертикальна? Дело в том, что предложение конкретных товаров и услуг зависит от *относительных цен* — цен на конкретные товары и услуги в сравнении с ценами на другие товары и услуги. Например, когда цена мороженого повышается, поставщики увеличивают его производство, нанимают новых рабочих, закупают дополнительные количества молока, шоколада и других вводимых ресурсов, что приводит к уменьшению ресурсов, направляемых на выпуск других товаров, например замороженного йогурта. Однако общий объем производимых экономикой товаров и услуг ограничен имеющимися в ней на данный момент времени капиталом, трудом и уровнем технологии. Таким образом, при одновременном повышении всех цен общее количество предлагаемых товаров и услуг не изменяется.

Возможные причины сдвигов долгосрочной кривой совокупного предложения

Положение долгосрочной кривой совокупного предложения показывает количество товаров и услуг в соответствии с классической макроэкономической теорией. Данный уровень выпуска иногда называется *потенциальным объемом производства* или *объемом выпуска при полной занятости*. Эти термины, однако, не совсем адекватны, так как в краткосрочном периоде объем выпуска может как превышать, так и не «дотягивать» до потенциального. Чтобы быть более точными, мы назовем этот уровень *естественным уровнем выпуска*, так как он показывает объем производства при естественном или нормальном уровне безработицы. Естественный уровень выпуска — это объем производства, к которому экономика стремится в долгосрочном периоде.

Любое воздействующее на естественный уровень выпуска изменение в экономике приводит к сдвигу долгосрочной кривой совокупного предложения. Поскольку в классической модели объем выпуска экономики зависит от труда, капитала, природных ресурсов и технологических знаний, то мы можем выделить четыре соответствующие причины смещения кривой совокупного предложения.

Сдвиг, вызванный изменениями на рынке труда. Предположим, что в стране имеет место постоянный приток иммигрантов. Поскольку число рабочих рук в этом случае возрастает, то будет увеличиваться и предложение товаров и услуг, а в результате происходит смещение долгосрочной кривой совокупного предложения вправо. Напротив, если рабочие будут эмигрировать из страны, то долгосрочная кривая совокупного спроса будет смещаться влево.

Положение долгосрочной кривой совокупного предложения зависит и от естественного уровня безработицы. То есть колебания последнего предопределяют флуктуации естественного уровня выпуска и смещение долгосрочной кривой совокупного предложения. Например, если конгресс США принимает решение о

повышении минимальной заработной платы, естественный уровень безработицы повысится и экономика произведет меньшее количество товаров и услуг при каждом данном уровне цен. В результате долгосрочная кривая совокупного предложения переместится влево. Напротив, если реформа системы страхования по безработице стимулирует потерявших работу индивидов к активным поискам новой, естественный уровень безработицы снижается и долгосрочная кривая совокупного предложения сместится вправо.

Смещение, вызванное изменениями капитала. Увеличение в экономике размеров капитала означает повышение производительности и соответственно объема предлагаемых товаров и услуг. В результате кривая долгосрочного совокупного предложения смещается вправо. Напротив, уменьшение капитала ведет к снижению производительности, сокращению объема предлагаемых товаров и услуг и сдвигу долгосрочной кривой совокупного предложения влево.

Отметьте, что одна и та же логика рассуждений используется при рассмотрении как физического, так и человеческого капитала. И увеличение количества оборудования, и увеличение числа выпускников колледжей означает расширение возможностей экономики по производству товаров и услуг. В обоих случаях будет происходить смещение долгосрочной кривой совокупного предложения вправо.

Сдвиг, вызванный изменением объемов природных ресурсов. Объем выпуска экономики зависит и от имеющихся природных ресурсов, в частности земли, природных ископаемых и климатических условий. Открытие новых месторождений полезных ископаемых приводит к сдвигу долгосрочной кривой совокупного предложения вправо. Климатические изменения, затрудняющие выпуск сельскохозяйственной продукции, предопределяют смещение кривой влево.

Многие страны ввозят необходимые им сырьевые ресурсы из-за границы. Изменение доступности этих ресурсов также может привести к сдвигу кривой совокупного предложения. Как мы увидим далее в этой главе, важной причиной смещений кривой совокупного предложения часто являлись события на мировом рынке нефти.

Смещение, вызванное появлением новых технологических знаний. Возможно основную роль в том, что современная экономика является намного более производительной, чем несколько десятилетий тому назад, сыграли новые технологии. Например, изобретение компьютера позволило создавать большее количество товаров и услуг при использовании прежних количеств труда, капитала и природных ресурсов, что привело к смещению долгосрочной кривой совокупного предложения вправо.

Аналогично технологическим изменениям воздействуют на экономику и многие другие события (например, развитие международной торговли; см. главу 9). Напротив, если правительство запрещает фирмам использовать новые технологии, например из-за того, что они оказывают вредное воздействие на природную среду, долгосрочная кривая совокупного предложения может сместиться влево.

Краткие итоги. Итак, анализ долгосрочной кривой совокупного предложения позволяет нам получить новый способ описания классической модели экономики, которую мы разрабатывали в предыдущих главах. Любая политическая акция или событие, которые в предыдущих главах мы оценивали как ведущие к повы-

шению реального объема ВВП, в этой главе рассматриваются нами как способствующие увеличению количества предлагаемых товаров и услуг, что выражается в перемещении долгосрочной кривой совокупного предложения вправо. Точно так же любая политическая акция или событие, которые в предыдущих главах мы рассматривали как ведущие к снижению реального объема ВВП, здесь оцениваются как уменьшающие количество предлагаемых товаров и услуг и выражающиеся в сдвиге долгосрочной кривой совокупного предложения влево.

Новый способ отображения долгосрочного экономического роста и инфляции

После построения кривых совокупного спроса и долгосрочного совокупного предложения мы можем создать новую модель, описывающую долгосрочные тенденции в экономике. На рис. 19.5 показаны изменения, происходившие в экономике в течение двух десятилетий. Заметьте, что в этот период произошло смещение

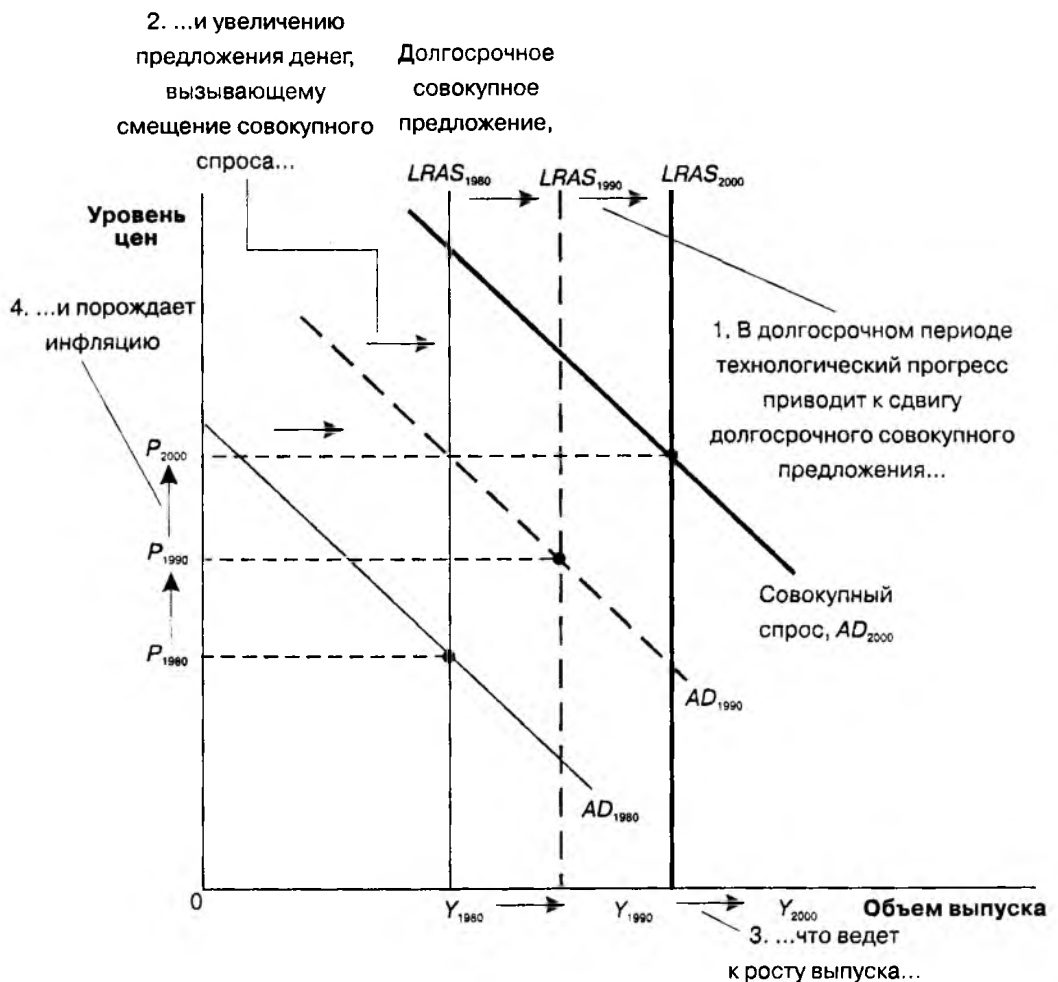


Рис. 19.5. Долгосрочный экономический рост и инфляция в модели совокупного спроса и совокупного предложения

ние обеих кривых. Хотя оно связано с воздействием множества факторов, важнейшими из них являются изменения технологий и денежно-кредитной политики. Технологический прогресс повышает возможности выпуска экономикой товаров и услуг, что приводит к непрерывному смещению кривой долгосрочного совокупного предложения вправо. Вследствие того, что со временем ФРС увеличивала предложение денег, кривая совокупного спроса также смещалась вправо. Как видно из рисунка, в результате произошло увеличение объема выпуска (возрастание Y) и повышение инфляции (рост P). Здесь мы имеем дело с еще одним способом классического анализа экономического роста и инфляции, проведенного нами в главах 12 и 16.

Однако цель разработки модели совокупного спроса и совокупного предложения состоит отнюдь не в придании новой формы старым выводам. В действительности она заключается в создании основы для краткосрочного анализа экономики, с которым мы познакомимся в следующем разделе. Так как мы разрабатываем краткосрочную модель, то мы можем упростить наш анализ, не принимая во внимание экономический рост и инфляцию, показанные на рис. 19.5. Однако мы никогда не должны забывать о том, что именно долгосрочные тенденции создают основу для краткосрочных колебаний. Другими словами, *краткосрочные флуктуации объема производства и уровня цен должны рассматриваться в качестве отклонений от долгосрочных тенденций изменения этих показателей.*

По мере того как со временем экономика производит все больше товаров и услуг (преимущественно за счет новых технологий) кривая совокупного предложения сдвигается вправо. Одновременно по мере того как ФРС увеличивает предложение денег, вправо смещается и кривая совокупного спроса. На графике показан рост объема производства от Y_{1980} до Y_{1990} , а затем до Y_{2000} и рост уровня цен от P_{1980} до P_{1990} и наконец до P_{2000} . Таким образом, модель совокупного спроса и совокупного предложения предоставляет новый способ проведения классического анализа экономического роста и инфляции.

Почему кривая совокупного предложения в краткосрочном периоде характеризуется положительным наклоном

Мы подходим к рассмотрению ключевого фактора, определяющего различие между экономикой в краткосрочном и долгосрочном периоде: поведению совокупного предложения. Как нам уже известно, долгосрочная кривая совокупного

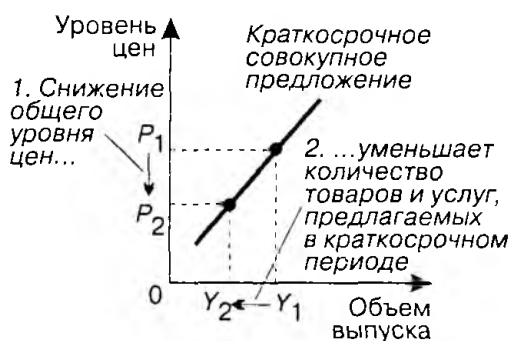


Рис. 19.6. Краткосрочная кривая совокупного предложения

спроса представляет собой вертикальную линию. Напротив, в краткосрочном периоде кривая совокупного предложения имеет положительный наклон (рис. 19.6). То есть на протяжении 1–2 лет повышение общего уровня цен в экономике ведет к увеличению объема предложения товаров и услуг, а снижение уровня цен — к уменьшению количества предлагаемых товаров и услуг.

Каковы причины прямой зависимости между уровнем цен и объемом выпускаемой продукции? Макроэкономисты предложили

три теории, объясняющие положительный наклон краткосрочной кривой совокупного предложения. В каждой концепции конкретное несовершенство рынка обуславливает изменение динамики предложения в краткосрочном периоде в сравнении с ее поведением на длительных отрезках времени. При всех различиях рассматриваемые нами ниже теории следуют одному и тому же принципу: количество предлагаемой продукции отклоняется от долгосрочного, или «естественного», уровня тогда, когда установившийся уровень цен не соответствует ожиданиям субъектов экономики. Если уровень цен оказывается выше ожидаемых значений, объем производимой продукции превышает естественный уровень выпуска; в тех случаях, когда уровень цен оказывается ниже ожидаемого уровня, объем производимой продукции не достигает естественного уровня.

Теория неверных представлений. Согласно этой концепции, изменения общего уровня цен могут временно вводить в заблуждение поставщиков относительно ситуации на рынках продукции, обуславливая неверную реакцию производителей, в результате чего кривая совокупного предложения имеет положительный наклон.

Предположим, что общий уровень цен упал ниже ожидаемого производителями уровня. Поставщики могут ошибочно полагать, что изменились *относительные* цены на выпускаемую ими продукцию. Например, фермеры отметят падение цены на пшеницу прежде, чем они зафиксируют снижение цен на большинство потребительских товаров и промышленное оборудование. Аграрии вполне логично предполагают, что эффективность производства зерновых временно снизилась, и их реакция на изменение рыночной ситуации заключается в уменьшении предложения пшеницы. Рабочие заметят снижение номинальной заработной платы прежде, чем они обнаружат, что уменьшились цены и на приобретаемые ими потребительские товары. Они делают вывод, что вознаграждение временно сократилось, и реагируют на изменение экономической ситуации уменьшением количества предлагаемого труда. В обоих случаях *понижение уровня цен порождает неверные представления поставщиков об относительных ценах, что побуждает их уменьшить объем предлагаемых товаров и услуг.*

Теория жесткости заработной платы. Другое объяснение положительного наклона краткосрочной кривой совокупного предложения основано на выводах теории жесткости заработной платы, в соответствии с которой кривая совокупного предложения имеет положительный наклон потому, что в краткосрочном периоде номинальная заработная плата изменяется очень медленно (иными словами, она отличается «жесткостью»). В какой-то степени жесткость номинальной заработной платы объясняется долгосрочными контрактами между рабочими и фирмами, в которых зафиксирован ее размер. Кроме того, замедленная реакция может быть связана с принятыми нормами и понятиями о справедливости, которые влияют на установление заработной платы и почти неподвластны времени.

Представим, что фирма выплачивает рабочим номинальную заработную плату, основанную на ожидании определенного уровня цен. Если последний, который мы обозначим P , оказывается ниже ожидаемого, а номинальная заработная плата остается жестко равной W , реальная заработная плата W/P оказывается выше запланированной фирмой величины. Так как заработная плата составляет основную часть издержек производства фирмы, высокие реальные заработки

означают их повышение. Реакция фирмы заключается в сокращении числа работников и снижении объемов производства товаров и услуг. Другими словами, *жесткость заработной платы означает, что при низком уровне цен на товары производство становится менее выгодным, что побуждает фирмы к снижению объема предлагаемых товаров и услуг.*

Теория жестких цен. В последнее время некоторые экономисты при анализе кривой краткосрочного совокупного предложения используют третий подход, получивший название теории жестких цен, в котором подчеркивается инертность к изменениям экономических условий не только заработной платы, но и цен на другие товары и услуги. Обычно она связывается с издержками регулирования цен, то есть *издержками «меню»*: стоимостью печати и распространения каталогов, а также временем, требующимся на изменение ценников. В результате цены на товары и услуги так же, как и заработная плата, в краткосрочном периоде отличаются жесткостью.

Представьте себе, что каждая фирма, основываясь на собственной оценке экономической ситуации, заранее объявляет цены на свои товары, после чего в экономике происходит непредвиденное сокращение предложения денег, которое (как мы выяснили) ведет к снижению общего уровня цен в долгосрочном периоде. В изменившихся условиях некоторые фирмы немедленно снижают цены, а другие компании, в стремлении избежать дополнительных издержек «меню», запаздывают. Так как цены «отстающих» фирм слишком высоки, объем продаж снижается, что, в свою очередь, вынуждает компании сокращать производство и число работников. Иными словами, *вследствие различной реакции фирм на изменение экономических условий при непредвиденном снижении уровня цен некоторые фирмы не успевают скорректировать цены, а высокие цены обуславливают сокращение объема продаж и вынуждают компании к ограничению объемов производства товаров и услуг и числа работников.*

Подведем итоги. Таким образом, положительный наклон краткосрочной кривой совокупного предложения объясняют три альтернативные концепции: (1) неверных представлений; (2) жесткости заработной платы и (3) жесткости цен. Однако для целей, преследуемых нами в этой книге, сходства теорий более важны, чем их различия. Во всех трех теориях предполагается, что в случаях, когда реальный уровень цен отклоняется от ожидаемых экономическими субъектами значений, реальный объем производства отличается от естественного уровня. Математически этот результат можно представить в следующем виде:

Реальное предложение товаров и услуг = «Естественный» уровень производства + a (Фактический уровень цен – Ожидаемый уровень цен),

где a — коэффициент, определяющий степень реагирования объема производства на неожиданные изменения уровня цен.

Отметьте, что каждая из трех концепций краткосрочного совокупного предложения подчеркивает проблему, которая, по всей видимости, является лишь временной. С чем бы ни был связан положительный наклон кривой совокупного предложения — с неверными представлениями, жесткой заработной платой или жесткими ценами — в конце концов неверные представления будут исправлены, номинальная заработная плата урегулирована, а цены изменятся; следовательно, в долгосрочном периоде кривая совокупного предложения вертикальна.

Возможные причины сдвигов краткосрочной кривой совокупного предложения

Анализ краткосрочной кривой совокупного предложения позволяет нам получить представление об объеме предложения товаров и услуг на коротких временных отрезках при каждом данном уровне цен. Мы можем считать ее подобной долгосрочной кривой совокупного предложения, но в отличие от нее имеющей восходящий характер вследствие воздействия сил, объясняемых теориями неверных представлений, жесткой заработной платы и жестких цен. Таким образом, рассматривая причины сдвига краткосрочной кривой совокупного предложения, мы должны учитывать факторы, обуславливающие сдвиг долгосрочной кривой совокупного предложения, и в дополнение к ним одну новую переменную — ожидаемый уровень цен, который влияет на неверные представления о ситуации на рынках, на жесткость заработной платы и жесткость цен. Давайте начнем с рассмотрения того, что мы знаем о долгосрочной кривой совокупного предложения. Как мы отмечали ранее, сдвиг кривой обычно возникает в результате изменения количества рабочей силы, капитала, природных ресурсов или появления новых технологий. Например, когда в связи с увеличением основного капитала в экономике возрастает производительность, и долгосрочная и краткосрочная кривые совокупного предложения смещаются вправо. Увеличение минимальной заработной платы приводит к повышению естественного уровня безработицы, и долгосрочная и краткосрочная кривые совокупного предложения сдвигаются влево.

Однако теперь появилась новая важная переменная, воздействующая на положение краткосрочной кривой совокупного предложения, — ожидаемый экономическими субъектами уровень цен. Как мы уже выяснили ранее, в краткосрочном периоде объем предлагаемых товаров и услуг зависит от неверных представлений индивидов, жесткости заработной платы и цен. Однако представления, заработная плата и цены формируются на основе ожидаемого уровня цен. Поэтому при изменении ожиданий происходит смещение краткосрочной кривой совокупного спроса.

Чтобы сделать эту идею более конкретной, рассмотрим, к примеру, теорию жесткости заработной платы. В соответствии с ней наемные работники, ожидающие роста цен, стремятся к повышению заработной платы. Высокая заработная плата приводит к увеличению издержек фирм и при каждом данном реальном уровне цен к снижению предлагаемого фирмами объема товаров и услуг. Материализация ожиданий высокого уровня цен означает уменьшение количества предлагаемых товаров и услуг и перемещение краткосрочной кривой совокупного предложения влево. И наоборот, ожидания снижения цен реализуются в увеличении объема предложения товаров и услуг и сдвиге краткосрочной кривой совокупного предложения вправо.

Подобная логика применима и к любой другой теории совокупного предложения. Отсюда может быть сделан следующий общий вывод: *повышение уровня ожидаемых цен приводит к сокращению производимых товаров и услуг и сдвигу краткосрочной кривой совокупного спроса влево. Снижение уровня ожидаемых цен увеличивает предложение товаров и услуг и вызывает смещение краткосрочной кривой совокупного спроса вправо.* В следующей главе мы увидим, что ожидания, воздействующие на положение

краткосрочной кривой совокупного предложения, — мостик, связывающий поведение экономики в краткосрочном и долгосрочном периодах. В краткосрочном периоде ожидания являются фиксированными и экономика находится в точке пересечения кривой совокупного спроса и краткосрочной кривой совокупного предложения. В долгосрочном периоде ожидания корректируются в соответствии с изменениями ситуации и краткосрочная кривая совокупного предложения смещается. Этот сдвиг обеспечивает достижение экономикой точки пересечения кривой совокупного спроса и долгосрочной кривой — совокупного предложения.

Теперь вы должны иметь полное представление о том, почему краткосрочная кривая совокупного предложения имеет положительный наклон и о возможных причинах ее сдвигов.

Таблица 19.2. Поведение краткосрочной кривой совокупного спроса: резюме

Почему краткосрочная кривая совокупного предложения имеет положительный наклон?

1. *Теория неверных представлений:* неожиданное снижение уровня цен заставляет некоторых поставщиков считать, что относительные цены на их продукцию падают, и принимать решение о сокращении производства.
2. *Теория жесткой заработной платы:* неожиданное снижение уровня цен приводит к росту реальной заработной платы, что заставляет фирмы увольнять часть наемных рабочих и выпускать меньшее количество товаров и услуг.
3. *Теория жестких цен:* при неожиданном снижении уровня цен некоторые фирмы продолжают какое-то время сохранять прежние цены на свою продукцию, что приводит к уменьшению объемов продаж и вынуждает сокращать производство.

Почему происходит смещение краткосрочной кривой совокупного спроса?

1. *Смещение, вызванное изменением количества рабочей силы.* Увеличение предложения на рынке труда (например, вследствие снижения естественного уровня безработицы) приводит к сдвигу кривой совокупного предложения вправо. Уменьшение предложения на рынке труда (например, вследствие повышения естественного уровня безработицы) приводит к смещению кривой совокупного предложения влево.
2. *Сдвиг, вызванный изменением количества капитала.* Увеличение физического или человеческого капитала приводит к смещению кривой совокупного предложения вправо. Уменьшение имеющегося количества физического или человеческого капитала приводит к сдвигу кривой совокупного предложения влево.
3. *Смещение, вызванное изменением количества природных ресурсов.* Увеличение количества доступных природных ресурсов приводит к сдвигу кривой совокупного предложения вправо. Уменьшение количества доступных природных ресурсов приводит к смещению кривой совокупного спроса влево.
4. *Сдвиг, обусловленный технологическими причинами.* Использование передовых технологий приводит к смещению кривой совокупного предложения вправо. Затруднение возможностей использования новых технологий (например, вследствие запретов, налагаемых государством) приводит к сдвигу кривой совокупного предложения влево.
5. *Смещение, обусловленное изменением ожидаемого уровня цен.* Снижение ожидаемого уровня цен приводит к сдвигу краткосрочной кривой совокупного предложения вправо. Повышение ожидаемого уровня цен приводит к смещению краткосрочной кривой совокупного предложения влево.

Проверьте себя. Объясните, почему долгосрочная кривая совокупного предложения вертикальна. Почему краткосрочная кривая совокупного предложения имеет положительный наклон?

Две причины экономических флуктуаций

Разработав модель совокупного спроса и совокупного предложения, мы получили основные инструменты, необходимые нам для анализа краткосрочных колебаний экономики. В следующих двух главах мы расширим наши познания об использовании этих инструментов, а пока применим их в исследовании двух основных причин краткосрочных флуктуаций.

Рассмотрим экономику, которая находится в долгосрочном равновесии (рис. 19.7). Равновесный объем выпуска и равновесный уровень цен определяются пересечением кривой совокупного спроса и долгосрочной кривой совокупного предложения (точка *A*). В этой точке производство находится на своем естественном уровне. Через нее проходит и краткосрочная кривая совокупного предложения; следовательно, представления, заработная плата и цены соответствуют долгосрочному равновесию. То есть когда экономика находится в долгосрочном равновесии, представления, заработная плата и цены согласованы таким образом, что точка пересечения кривой совокупного спроса с краткосрочной кривой совокупного предложения совпадает с точкой пересечения кривой совокупного спроса с долгосрочной кривой совокупного предложения.

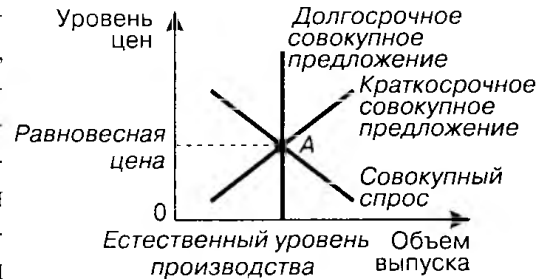


Рис. 19.7. Долгосрочное равновесие

Последствия сдвига совокупного спроса

Предположим, что по некоторым причинам (скандал в Белом доме, обвал фондового рынка или участие США в широкомасштабном военном конфликте) экономику захлестнула волна пессимизма. Вера американцев в светлое будущее подорвана, экономические субъекты изменяют свои планы: домашние хозяйства сокращают расходы и отказываются от значительных приобретений, а фирмы приостанавливают закупки нового оборудования.

Какое воздействие оказывают на экономику эти неожиданные события? Прежде всего снижается совокупный спрос на товары и услуги. То есть при каждом данном уровне цен домашние хозяйства и фирмы желают приобретать меньшее количество товаров и услуг и кривая совокупного спроса смещается влево, из AD_1 в AD_2 (рис. 19.8).

На рис. 19.8 мы можем наблюдать последствия падения совокупного спроса. В краткосрочном периоде экономика перемещается вдоль первоначальной краткосрочной кривой совокупного предложения AS_1 из точки *A* в точку *B*. По мере ее движения объем выпуска продукции снижается от Y_1 к Y_2 , а уровень цен — от P_1 до P_2 .

Падение уровня производства указывает на то, что экономика вошла в период рецессии. Хотя на нашем рисунке это и не отражено, но фирмы реагируют на сни-



Рис. 19.8. Сокращение совокупного спроса

жение объемов продаж и производства уменьшением числа занятых работников. Таким образом, пессимизм, который вызвал смещение совокупного спроса, до некоторой степени самопорождается и самовоспроизводится: упаднические настроения ведут к снижению доходов и росту безработицы.

А что в данной ситуации должны делать политики? Правительство имеет возможность принять меры к увеличению совокупного спроса. Ранее мы отметили, что увеличение государственных закупок или предложения денег ведет к возрастанию объема спроса на товары и услуги при каждом данном уровне цен, и кривая совокупного спроса сдвигается вправо. Действуя с достаточной скоростью и точностью, государственные деятели имеют возможность компенсировать изначальное смещение совокупного спроса; кривая совокупного спроса возвращается в первоначальное положение AD_1 , а экономика — в точку A. (В следующей главе мы более подробно обсудим способы воздействия на совокупный спрос денежно-кредитной и финансово-бюджетной политики, а также некоторые практические трудности, возникающие при использовании этих инструментов.)

Но и без активных действий политиков в долгосрочном периоде экономика самостоятельно исцеляется от рецессии. С течением времени неверные представления субъектов экономики, жесткая заработная плата и жесткие цены, являющиеся причиной положительного наклона кривой совокупного предложения в краткосрочном периоде, корректируются. В частности, по мере того как ожидаемый уровень цен снижается, представления людей, заработная плата и цены изменяются и краткосрочная кривая совокупного предложения сдвигается вправо, из положения AS_1 в AS_2 (рис. 19.8). В долгосрочном периоде экономика переходит в точку C, в которой новая кривая совокупного спроса (AD_2) пересекает долгосрочную кривую совокупного предложения.

В положении нового долгосрочного равновесия (точка C) производство возвращается к естественному уровню. Хотя волна пессимизма и привела к сокращению совокупного спроса, уровень цен снизился до значения P_3 , что компенсирует смещение кривой совокупного спроса. Таким образом, в долгосрочном периоде сдвиг совокупного спроса отражается исключительно на уровне цен, но никоим образом не на уровне производства. Иными словами, долгосрочный эффект смещения совокупного спроса заключается в изменении номинальных переменных (уровень цен снижается), но не реальных величин (производство остается на прежнем уровне).

Подводя итоги, отметим, что наше повествование о сдвигах совокупного спроса имеет два важных следствия:

- ◆ В краткосрочном периоде смещения совокупного спроса вызывают флуктуации уровней производства товаров и услуг.

Новости

Потребители и сдвиг совокупного спроса

Изменения представлений людей и потребительских расходов приводят к сдвигу кривой совокупного спроса и вызывают краткосрочные экономические флуктуации.

Кредит для экономической экспансии

Ричард Стивенсон

Вашингтон. Президент Билл Клинтон хотел бы приписать себе всю славу, аналитики выдвигают массу других возможных объяснений, но основной фактор замечательного здоровья и жизнеспособности американской экономики в 1996 г. — потребители.

Большую часть этого года американцы тратили на удивление значительные суммы на приобретение домов, автомобилей, холодильников и обеды в ресторанах, продлевая длящийся достаточно долго экономический рост. А ведь совсем недавно, еще в январе, высказывались опасения, что американская экономика выдыхается. Американцы в значительной степени игнорировали предупреждения о чрезмерности потребительских расходов.

Разгул потребительских расходов — источник удивительно высоких экономических показателей. По оценкам Министерства труда, в июне в экономике было создано 239 тыс. рабочих мест — куда больше, чем ожидалось; июнь стал пятым подряд месяцем высокого прироста занятости. Уровень безработицы составляет всего 5,3% — самый низкий за последние шесть лет, а темпы экономического роста настолько высоки, что аналитики высказывают опасения о неизбежности инфляции.

Наибольшие достижения демонстрирует розничная торговля, в которой в июне создано 75 тыс. рабочих мест и почти половина из них — в точках общественного питания. Значительный прирост рабочих мест наблюдался в торговле легковыми автомобилями, на бензозаправочных станциях, в гостиницах и магазинах, продающих строительные материалы, товары для садоводства и мебель для дома. Занятость в строительстве возросла на 23 тыс. работников, что отражает непрерывный рост отрасли.

Вопрос о том, как долго потребители будут «швыряться» деньгами, остается открытым. Некоторые экономисты полагают, что потребители наделали массу долгов и будут вынуждены ограничить расходы, что приведет к замедлению экономического роста. Число банкротств частных лиц по сравнению с первыми тремя месяцами 1995 г. увеличилось на 15%...

Большинство экономистов согласны с тем, что волна расходов вызвана в значительной мере временными факторами — низкими процентными ставками, более высоким, чем ожидалось, процентом возврата налогов и скидками на автомобили...

Один из пробных камней оценки курса потребительских расходов — фондовый рынок, бум на котором превращает относительно богатых потребителей в расточительных. Экономисты уже в течение ряда лет пытаются ответить на вопрос, в какой степени «дутые прибыли» фондового рынка побуждают потребителей к увеличению затрат на приобретение товаров и услуг. Они считают, что постоянно растущий в последние годы фондовый рынок и тот факт, что все больше американцев прибегают к услугам пенсионных и взаимных фондов, дали определенный толчок к увеличению потребительских расходов.



Потребители: движущая сила сдвига кривой совокупного спроса

Источник: «The New York Times», July 8, 1996, p. D3.

Практикум**Два периода значительного изменения совокупного спроса:
Великая депрессия и Вторая мировая война**

В начале этой главы мы установили три ключевых фактора, определивших краткосрочные флуктуации в развитии экономики США после 1965 г. Теперь давайте рассмотрим более отдаленные события в истории американской экономики. На рис. 19.9 приведены данные о реальном ВВП США начиная с 1900 г. Большинство краткосрочных флуктуаций на этом графике представляются малозаметными на фоне увеличения в течение XX в. реального ВВП почти в 25 раз. Однако два участка этого графика не могут не привлечь нашего внимания — падение реального ВВП в начале 1930-х гг. и значительное увеличение реального ВВП в начале 1940-х гг.

Период экономических неурядиц начала 1930-х гг., получивший название Великой депрессии, сопровождался самым глубоким экономическим кризисом на протяжении всей истории США. Так с 1929 по 1933 г. реальный ВВП сократился на 27%, а уровень безработицы вырос с 3 до 25%. В то же время за эти четыре года общий уровень цен снизился на 22%. Аналогичные сокращения объемов производства и цен на готовую продукцию были отмечены и во многих других странах.

Историки экономики продолжают спорить по поводу причин Великой депрессии, однако большинство приводимых ими объяснений концентрируются вокруг факта значи-



Рис. 19.9. Реальный ВВП США с 1900 г.

Примечание: реальный ВВП показан на графике в пропорциональном масштабе. Это означает, что равные отрезки на вертикальной оси соответствуют равным процентным изменениям. Например, расстояние между точками 1000 и 2000 (увеличение на 100%) является таким же, как и расстояние между точками 2000 и 4000 (также увеличение на 100%). При использовании такого масштаба устойчивый рост, например на 3% в год, будет отражаться прямой линией с положительным наклоном.

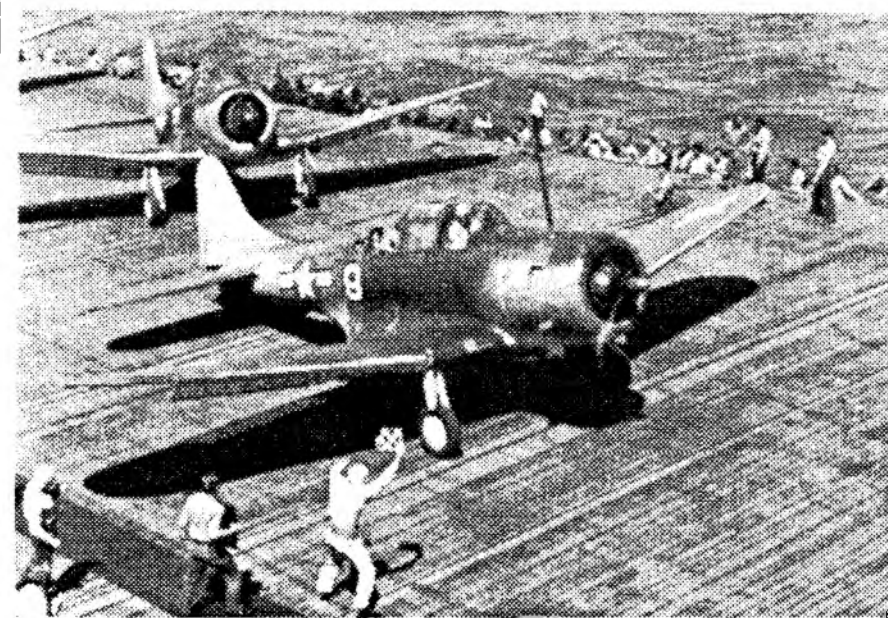
Источник: U.S. Department of Commerce.

тельных сокращений совокупного спроса. Что же вызвало резкое падение совокупного спроса в США? По этому поводу у экономистов нет единого мнения.

Многие аналитики видят основную причину депрессии в уменьшении предложения денег: действительно, с 1929 по 1933 г. предложение денег снизилось на 28%. Из нашего анализа монетарной системы (см. главу 15) вы помните, что в основе снижения предложения денег лежат проблемы в функционировании банковской системы. Когда домашние хозяйства начинают изымать денежные средства из финансово неустойчивых банков, а банкиры начинают действовать более осторожно и создавать значительные резервы, процесс создания денег в системе частичного банковского резервирования приобретает противоположное обычному направление. А ФРС не смогла компенсировать уменьшения денежного мультипликатора за счет расширения операций на открытом рынке. В результате предложение денег в экономике резко сократилось. Многие эксперты считают, что острота финансового кризиса в период Великой депрессии была обусловлена неадекватными действиями ФРС.

Некоторые специалисты называют иные причины сокращения совокупного спроса. Например, за рассматриваемый четырехлетний период цены акций на бирже упали на 90%, что существенно уменьшило благосостояние домашних хозяйств и их потребительские расходы. Кроме того, проблемы в банковской системе помешали некоторым фирмам получить средства для финансирования инвестиционных проектов. Разумеется, все эти факторы, скорее всего, действовали совместно, что и привело к сокращению совокупного спроса в период Великой депрессии.

Второй важный эпизод, отраженный на рис. 19.9, — экономический бум начала 1940-х гг., объясняется гораздо проще. Очевидной причиной экономического подъема стала Вторая мировая война. Так как США принимали непосредственное участие в боевых действиях, то федеральное правительство было вынуждено резко увеличить объем военных расходов для обеспечения армии всем необходимым. В период с 1939 по 1944 г. государственные закупки товаров и услуг выросли в пять раз. Столь значительное увеличение совокупного спроса привело почти что к двукратному росту производства товаров и услуг и повышению уровня цен приблизительно на 20% (более быстрый рост цен ограничивался государством). Безработица снизилась с 17% в 1939 г. до 1% в 1944 г. и достигла самого низкого уровня в истории США.



Война: один из способов стимулирования совокупного спроса

- ♦ В долгосрочном периоде сдвиги совокупного спроса воздействуют на общий уровень цен, но не на производство.

Последствия сдвига совокупного предложения

Представим себе экономику в состоянии долгосрочного равновесия. Предположим, что в некоторых фирмах неожиданно существенно возросли издержки производства (например, непогода в сельскохозяйственных штатах уничтожила часть урожая зерновых культур). Или, скажем, война на Ближнем Востоке привела к прекращению поставок сырой нефти и росту издержек производства нефтепродуктов.

Каковы макроэкономические последствия такого рода событий? При каждом данном уровне цен фирмы предлагают меньшее количество товаров и услуг. Таким образом, краткосрочная кривая совокупного предложения сдвигается влево, из положения AS_1 в AS_2 (рис. 19.10). В зависимости от конкретного события может сместиться и долгосрочная кривая совокупного предложения, однако в целях упрощения мы будем полагать, что ее положение не изменяется.

Мы имеем возможность проследить последствия сдвига кривой совокупного предложения влево. В краткосрочном периоде экономика перемещается вдоль существующей кривой совокупного спроса из точки A в точку B . Объем производимой продукции снижается от Y_1 до Y_2 , а уровень цен повышается от P_1 к P_2 . В экономике наблюдается *стагнация* (падение объема производства) и *инфляция* (возрастание цен) одновременно, поэтому такое состояние иногда называют **стагфляцией**.

Что могут предпринять в данной ситуации политики? Простое решение проблемы отсутствует. Одна из возможностей состоит в том, чтобы не делать вообще ничего. В этом случае производство товаров и остатков услуг остается некоторое время в угнетенном состоянии в точке Y_2 . В конце концов экономика излечится от спада сама по себе, по мере того как в соответствии с более высокими издержками производства изменятся представления людей, заработная плата и цены на товары и услуги. В период низкого уровня производства и высокого уровня безработицы, например, заработная плата рабочих должна сократиться, что приведет к снижению издержек производства и увеличению объема предлагаемой продукции. С течением времени, по мере того как краткосрочная кривая совокупного предложения возвращается к положению AS_1 , уровень цен снижается и производство приближается к естественному уровню. В долгосрочном периоде эконо-

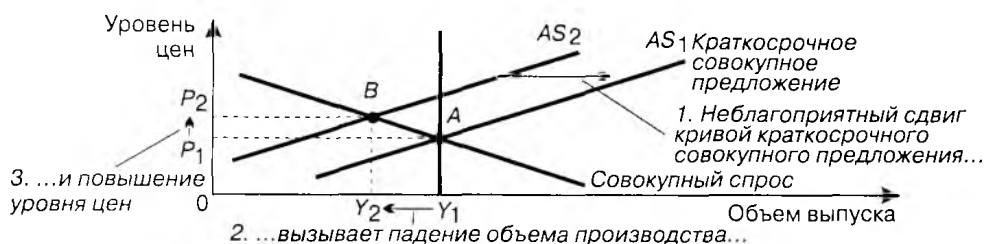


Рис. 19.10. Неблагоприятный сдвиг совокупного предложения

мика возвращается к точке A , в которой кривая совокупного спроса пересекает долгосрочную кривую совокупного предложения.

В качестве альтернативы государственные деятели, ответственные за проведение монетарной и налоговой политики, могут попытаться компенсировать некоторые из последствий смещения краткосрочной кривой совокупного предложения посредством воздействия на определяющие ее факторы (рис. 19.11), так, чтобы кривая совокупного спроса сместилась вправо из AD_1 в AD_2 , — в точности настолько, чтобы сдвиг совокупного предложения не повлиял на объем производства. В этом случае экономика перемещается прямо из точки A в точку C , производство остается на своем естественном уровне, а цены повышаются от P_1 до P_3 . В этом случае говорят, что политики *подстраиваются* к смещению совокупного предложения, потому что их действия направлены на то, чтобы рост издержек производства постоянно отражался в уровне цен.

Итак, мы пришли к двум важным выводам:

- ◆ Факторы, вызывающие смещение кривой совокупного предложения, могут привести к стагфляции — сочетанию экономического спада (падения производства) и инфляции (возрастания цен).
- ◆ Возможности политиков ограничены воздействиями только на совокупный спрос; они не в состоянии справиться с последствиями сразу двух неблагоприятных эффектов одновременно.

Проверьте себя: Предположим, что избрание популярного кандидата в президенты обуславливает возникновение оптимистических ожиданий. Проанализируйте последствия роста народной уверенности в перспективах экономики, используя модель совокупного спроса и совокупного предложения.

Заключение: происхождение модели совокупного спроса и совокупного предложения

В этой главе мы достигли двух целей. Во-первых, мы обсудили некоторые проблемы краткосрочных колебаний экономической деятельности. Во-вторых, мы рассмотрели основную модель, позволяющую объяснить эти флуктуации, — модель совокупного спроса и совокупного предложения. В следующих двух главах мы проанализируем каждый элемент модели более детально.

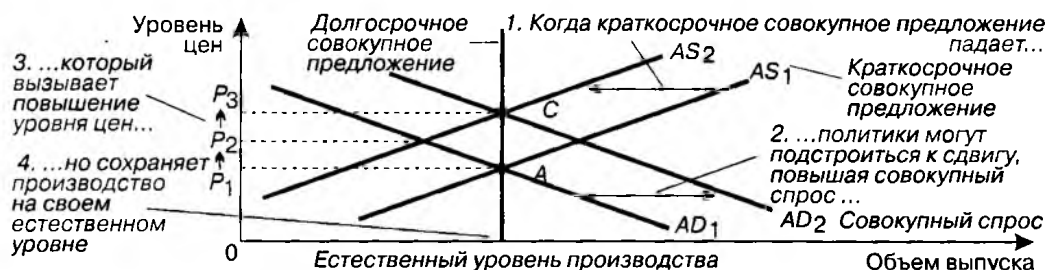


Рис. 19.11. Приспособление к неблагоприятному смещению совокупного предложения

Практикум**Нефть и экономика**

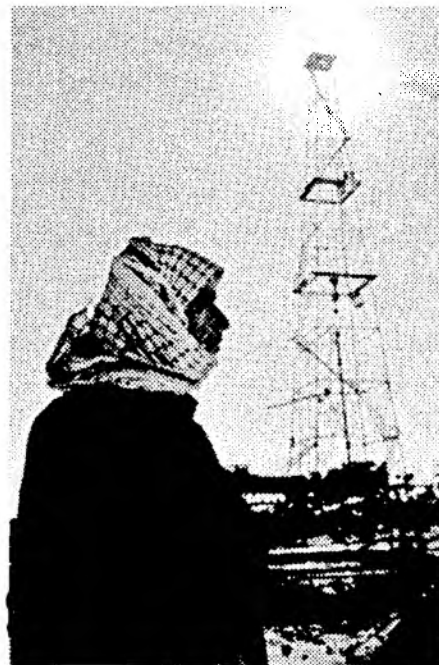
Истоки некоторых самых значительных флуктуаций экономики США — в нефтяных месторождениях Ближнего Востока. Сырая нефть — основной ресурс производства многих товаров и услуг, а значительная часть ее мировой добычи сосредоточена в Саудовской Аравии, Кувейте и других ближневосточных странах. Когда какое-либо (обычно политическое) событие приводит к сокращению предложения нефти из этого региона, мировые цены на данный ресурс повышаются. Издержки американских фирм — производителей бензина, шин и другой продукции повышаются, что ведет к сдвигу кривой совокупного предложения влево и к стагфляции.

Первый эпизод такого рода имел место в середине 1970-х гг., когда в результате деятельности нефтяного картеля — Организации стран — экспортеров нефти (*OPEC*) — цены на нефть приблизительно удвоились. Во всех странах — импортерах нефти одновременно наблюдались инфляция и экономическая рецессия. В США темпы роста инфляции, измеряемые индексом потребительских цен, впервые за десятилетие превысили 10%, а уровень безработицы повысился с 4,9% в 1973 г. до 8,5% в 1975 г.

Аналогичным образом развивались события несколькими годами позже. В конце 1970-х гг. страны *OPEC* в стремлении добиться увеличения цен на нефть еще раз ограничили ее поставки. С 1978 по 1981 г. цены на нефть более чем удвоились. И опять результатом была стагфляция. Инфляция, несколько уменьшившаяся после первой акции *OPEC*, повысилась до уровня более 10% в год. Уровень безработицы в США увеличился с 6% в 1978 и 1979 гг. до 10%.

Но мировой рынок нефти может быть и источником благоприятных сдвигов совокупного предложения. В 1986 г. члены *OPEC* повздорили между собой и изменили соглашению об ограничении производства нефти. Цены на сырую нефть упали примерно наполовину, издержки производства фирм США сократились, и кривая совокупного предложения переместилась вправо. Объемы производства быстро возрастали, безработица снизилась, а темпы инфляции резко сократились.

В последние годы мировой рынок нефти был относительно спокоен. Единственным исключением явился короткий период в течение 1990 г., как раз перед войной в Персидском заливе, когда цены на нефть временно резко взлетели вверх из-за опасений, что длительный военный конфликт приведет к сокращению производства. Однако умиротворенное состояние рынка отнюдь не означает, что США могут не беспокоиться относительно цен на энергоносители. Перманентные политические проблемы на Ближнем Востоке (или координация действий членов *OPEC*) — устойчивый и вряд ли устранимый фактор роста цен на нефть. Макроэкономический результат значительного повышения цен на нефть, весьма вероятно, будет иметь сходство со стагфляцией 1970-х гг.



Изменения в уровне добычи нефти на Ближнем Востоке — один из источников экономических колебаний в США

Как создавалась модель краткосрочных экономических флуктуаций? В значительной мере представляет собой «положительный внешний эффект» Великая депрессия, когда за 1929–1933 гг. реальный объем ВВП США сократился на 30%, а уровень безработицы повысился с 3 до 25%. Экономисты и политики не понимали причин рецессии и находились в поисках путей выхода из нее.

В 1936 г. была опубликована знаменитая работа Джона Мейнарда Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег», в которой он попытался объяснить природу краткосрочных экономических флуктуаций вообще и Великую депрессию в частности. Автор считал, что основная причина спадов и депрессий — неадекватность совокупного спроса на товары и услуги. Дж. М. Кейнс пришел к выводу, что в классической экономической теории (см. главы 12–18) анализируются исключительно долгосрочные результаты экономической политики. За несколько лет до появления «Общей теории» Дж. М. Кейнс так отзывался о классической экономической теории:

Анализ экономики на длительных отрезках времени только дезориентирует нас. Он тривиален так же, как и утверждение о том, что все мы, если рассматривать жизнь в долгосрочном периоде, когда-нибудь умрем. Экономисты, рассматривающие экономику в долгосрочном периоде, пытаются решить слишком простую задачу, ответ на которую никому не нужен. Мы находимся в эпицентре урагана, а они твердят, что, когда шторм закончится, океан успокоится.

Идея Дж. М. Кейнса необходима как политикам, так и экономистам. Мировая экономика страдала от высокого уровня безработицы, и Дж. М. Кейнс пропагандировал политику, направленную на увеличение совокупного спроса, включая финансирование правительством общественных работ. В следующей главе мы детально исследуем использование инструментов монетарной и фискальной политики для воздействий на совокупный спрос. Анализ, который мы проведем в следующей главе, во многом основан на наследии Джона Мейнарда Кейнса.

Выводы

- ◆ Для любой экономики характерны краткосрочные колебания вокруг долгосрочных трендов. Эти флуктуации нерегулярны и в значительной степени непредсказуемы. Во время экономического спада реальный объем ВВП и другие показатели доходов, расходов и производства снижаются, а уровень безработицы повышается.
- ◆ Для анализа краткосрочных экономических колебаний используется модель совокупного спроса и совокупного предложения, согласно которой производство товаров и услуг и общий уровень цен изменяются таким образом, чтобы уравновесить совокупный спрос и совокупное предложение.
- ◆ Кривая совокупного спроса имеет отрицательный наклон по трем причинам. Во-первых, снижение уровня цен приводит к повышению реальной стоимости денежных активов домашних хозяйств, что стимулирует потребительские расходы. Во-вторых, низкий уровень цен ведет к уменьшению объема спроса домашних хозяйств на деньги; поскольку они стремятся обратить деньги в приносящие процентный доход активы, то процентные ставки снижаются,

что, в свою очередь, стимулирует инвестиционные расходы. В-третьих, так как низкий уровень цен предопределяет уменьшение процентных ставок, то курс национальной валюты снижается, что стимулирует чистый экспорт.

- ◆ Любое событие, приводящее к росту потребления, инвестиций, государственных закупок или чистого экспорта при данном уровне цен, вызывает увеличение совокупного спроса. Любое событие, приводящее к снижению потребления, инвестиций, государственных закупок или чистого экспорта при данном уровне цен, вызывает сокращение совокупного спроса.
- ◆ Долгосрочная кривая совокупного предложения вертикальна. В долгосрочном периоде количество предлагаемых товаров услуг зависит от имеющейся в экономике рабочей силы, капитала, природных ресурсов и технологий, но не от общего уровня цен.
- ◆ Для объяснения положительного наклона краткосрочной кривой совокупного предложения существуют три теории. В соответствии с теорией неверных представлений непредвиденное снижение уровня цен заставляет поставщиков сделать ошибочный вывод о снижении относительных цен на предлагаемую ими продукцию и сокращать объемы производства. Согласно теории жесткой заработной платы, неожиданное понижение уровня цен вызывает временное повышение реальной заработной платы, что побуждает фирмы сокращать число рабочих мест и объемы производства. В соответствии с теорией жестких цен при неожиданном понижении уровня цен некоторые фирмы временно оставляют цены на выпускаемые товары неизменными, что приводит к уменьшению объемов продаж и производства. Все три теории подразумевают, что в тех случаях, когда уровень цен отклоняется от ожидаемых значений, объем выпуска отклоняется от своего естественного уровня.
- ◆ Одна из возможных причин флуктуаций экономики заключается в изменении совокупного спроса. Например, когда кривая последнего смещается влево, происходит снижение объема производства и уровня цен в краткосрочном периоде. Затем, по мере того как ожидания людей, зарплаты и цены изменяются в соответствии с новыми условиями, краткосрочная кривая совокупного предложения смещается вправо, и экономика возвращается к естественному уровню производства при новом, более низком уровне цен.
- ◆ Вторая возможная причина флуктуаций экономики заключается в изменении совокупного предложения. Когда кривая совокупного предложения смещается влево, объем производства в краткосрочном периоде снижается, а цены возрастают, в результате чего возникает феномен, именуемый стагфляцией. Со временем, когда ожидания людей, зарплаты и цены приспосабливаются к новым условиям, уровень цен возвращается к прежнему уровню и прежний объем выпуска восстанавливается.

Основные понятия

Экономическая рецессия (спад)	Модель совокупного спроса и совокупного предложения
Кривая совокупного предложения	Депрессия Стагфляция
Кривая совокупного спроса	

Вопросы

1. Назовите две макроэкономические переменные, уменьшающиеся в результате наступления рецессии. Назовите макроэкономическую переменную, которая возрастает при наступлении спада.
2. Нарисуйте кривую совокупного спроса, краткосрочную и долгосрочную кривые совокупного предложения. Будьте внимательны при обозначении осей координат.
3. Перечислите и объясните три причины отрицательного наклона кривой совокупного спроса.
4. Объясните, почему долгосрочная кривая совокупного спроса вертикальна.
5. Перечислите и опишите три теории, объясняющие положительный наклон краткосрочной кривой совокупного спроса.
6. Что может быть причиной сдвига кривой совокупного спроса влево? Используйте модель совокупного спроса и совокупного предложения, чтобы проследить последствия такого сдвига.
7. Что может быть причиной сдвига кривой совокупного предложения влево? Используйте модель совокупного спроса и совокупного предложения, чтобы проследить последствия такого сдвига.

Задания для самостоятельной работы

1. Почему инвестиции, в сравнении с потребительскими расходами, отличаются большей изменчивостью на различных этапах экономического цикла? Какие виды потребительских расходов, по вашему мнению, являются наименее жесткими: приобретение товаров длительного пользования (мебель и автомобили), приобретение товаров повседневного спроса (продовольствие и одежда) или затраты на услуги (парикмахерские услуги и медицинское обслуживание)? Почему?
2. Предположим, что вследствие падения совокупного спроса экономика охвачена рецессией.
 - а. Используя график совокупного спроса/совокупного предложения, изобразите текущее состояние экономики.
 - б. Если текущий реальный объем ВВП на 1% ниже значения предыдущего года, что происходит с уровнем безработицы?
 - в. «Коэффициент загрузки производственных мощностей» — мера интенсивности использования основного капитала. Как соотносятся коэффициенты загрузки производственных мощностей в долгосрочном периоде и в период экономического спада? Объясните.
3. Объясните, как воздействуют на долгосрочное совокупное предложение каждое из следующих событий:
 - а. США захлестнула волна иммиграции.
 - б. Конгресс повысил минимальную заработную плату до \$10 в час.
 - в. Корпорация *Intel* разрабатывает новый, более мощный компьютерный микропроцессор.

- г. Сильное землетрясение привело к разрушению многих заводов на Восточном побережье США.
4. Как уровень безработицы в точках *B* и *C* на рис. 19.8 соотносится с уровнем безработицы в точке *A*? Как реальная заработная плата в точках *B* и *C* соотносится с реальной заработной платой в точке *A* в рамках теории жесткой заработной платы?
5. Соответствуют ли истине следующие утверждения:
- а. «Кривая совокупного спроса имеет отрицательный наклон, так как мы получаем ее, суммируя кривые спроса на отдельные товары».
 - б. «Долгосрочная кривая совокупного предложения вертикальна, потому что силы, действующие в экономике, не влияют на долгосрочное совокупное предложение».
 - в. «Если фирмы будут ежедневно корректировать цены на товары, краткосрочная кривая совокупного предложения будет горизонтальной».
 - г. «Всякий раз, когда экономика вступает в период спада, долгосрочная кривая совокупного предложения смещается влево».
6. Как каждая из трех теорий, выдвигающих причину положительного наклона краткосрочной кривой совокупного предложения, объясняет:
- а. Процесс возвращения экономики из состояния рецессии в состояние долгосрочного равновесия, происходящий без вмешательства политиков.
 - б. Скорость такого процесса.
7. Предположим, что ФРС увеличивает предложение денег, но поскольку население предвидит подобную меру, оно ожидает быстрого повышения уровня цен. Что произойдет с объемом производства и уровнем цен в краткосрочном периоде? Сравните этот результат с результатом, возникающим в случае, когда ФРС также повышает предложение денег, но население не ожидает роста цен.
8. Предположим, что экономика находится в состоянии рецессии. Что произойдет с ее основными показателями через некоторое время при условии бездействия политиков? Объясните ваши выводы, используя графики совокупного спроса/совокупного предложения.
9. Предположим, что рабочие и фирмы ожидают в будущем году высоких темпов инфляции. Допустим, что изначально экономика находится в состоянии долгосрочного равновесия и кривая совокупного спроса стабильна.
- а. Что произойдет с номинальной и реальной заработной платой?
 - б. Используя график совокупного спроса/совокупного предложения, покажите, как отражается изменение ожиданий на краткосрочных и долгосрочных уровнях цен и производства.
 - в. Оправдались ли ожидания высокой инфляции?
10. Объясните, как воздействует каждое из нижеперечисленных событий на краткосрочную кривую совокупного предложения и кривую совокупного спроса.
- а. Домашние хозяйства направляют на сбережения большую часть доходов.

- б. В результате заморозков во Флориде погибает будущий урожай апельсинов.
 - в. Появление многочисленных вакансий за рубежом заставляет людей уезжать из США.
11. Объясните краткосрочное и долгосрочное влияние каждого из следующих событий на объем производства и уровень цен при условии, что политики не вмешиваются в возникающие ситуации.
- а. Происходит обвал фондового рынка, в результате чего благосостояние домашних хозяйств уменьшается.
 - б. Правительство США увеличивает расходы на оборону.
 - в. Использование новых технологий приводит к повышению производительности труда.
 - г. Рецессия в соседней стране вынуждает ее жителей покупать меньше американских товаров.
12. Предположим, что фирмы с оптимизмом смотрят на ситуацию на рынке и увеличивают свои инвестиции в покупку нового оборудования.
- а. С помощью графиков совокупного спроса и совокупного предложения покажите краткосрочный эффект этого оптимизма для экономики в целом. Отметьте новый уровень цен и новый реальный объем производства. Объясните на словах, почему совокупный объем производства *определяет* возникновение этих изменений.
 - б. На графике из п. (а) покажите новое долгосрочное равновесное состояние экономики. (Считайте, что теперь долгосрочная кривая совокупного предложения не изменяет своего положения.) Объясните на словах, почему совокупный объем производства требует изменений краткосрочных и долгосрочных состояний экономики.
 - в. Как инвестиционный бум мог бы повлиять на долгосрочную кривую совокупного предложения? Объясните.
13. В 1939 г., когда экономика США еще не полностью оправилась от последствий Великой депрессии, президент Ф. Рузвельт объявил, что отныне День благодарения будет отмечаться на неделю раньше, чем прежде (в результате чего в стране произошло увеличение периода предновогодних продаж). Используя модель совокупного спроса и совокупного предложения, объясните решение президента США.

Глава 20

ВЛИЯНИЕ МОНЕТАРНОЙ И ФИСКАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ НА СОВОКУПНЫЙ СПРОС

В ЭТОЙ ГЛАВЕ ВЫ:

- ◆ Рассмотрите теорию предпочтения ликвидности.
- ◆ Проанализируете воздействие денежно-кредитной и финансово-бюджетной политики государства на процентные ставки и совокупный спрос.
- ◆ Познакомитесь с дебатами по вопросу о правомерности стабилизационной экономической политики.
- ◆ Узнаете о различиях в поведении экономики в краткосрочном и долгосрочном периодах.

Представьте себе, что вы — член Комитета по операциям на открытом рынке Федеральной резервной системы (ФКООР), определяющего монетарную (денежно-кредитную) политику США. Вы знаете, что президент и конгресс достигли соглашения о сокращении государственных расходов, направленного на уменьшение дефицита федерального бюджета. Как ФРС отреагирует на изменения в фискальной (финансово-бюджетной) политике? Должна ли она увеличить предложение денег, снизить предложение денег или не следует предпринимать никаких действий?

Чтобы принять решение, вы должны рассмотреть воздействие денежно-кредитной и финансово-бюджетной политики на экономику. В предыдущей главе мы, используя модель совокупного спроса и совокупного предложения, рассмотрели причины краткосрочных экономических флуктуаций. Сдвиги кривых совокупного спроса или совокупного предложения оказывают воздействие и на общий объем производства товаров и услуг, и на уровень цен. Как мы отметили в предыдущей главе, государство имеет возможность воздействовать на параметры совокупного спроса с помощью фискальной и монетарной политики. Следовательно, их изменения могут привести к краткосрочным колебаниям производства и цен. Предвосхищая негативные эффекты, политики, возможно, примут решения, направленные на их сглаживание.

В этой главе мы детально рассмотрим, как сказываются на «здоровье» экономики операции с использованием инструментов денежно-кредитной и фискальной политики. Ранее мы обсудили долгосрочные результаты государственного регулирования. В главах 12 и 13 мы рассматривали влияние финансово-бюджет-

ной политики на сбережения, инвестиции и долгосрочный экономический рост, в главах 15 и 16 — управление денежной массой и последствия различных решений о предложении денег на уровень цен в долгосрочном периоде.

Нам известно, что помимо денежно-кредитной и финансово-бюджетной политики на совокупный спрос воздействуют и множество других факторов. В частности, решения о величине расходов, принимаемые домашними хозяйствами и фирмами, определяют общий спрос на товары и услуги, и в случае их изменения кривая совокупного спроса смещается. В случае отсутствия соответствующей реакции государства сдвиги совокупного спроса вызывают краткосрочные колебания объема производства и уровня занятости. Политические деятели, ответственные за проведение монетарного и фискального регулирования, пытаются компенсировать сдвиги совокупного спроса и стабилизировать экономику. Ниже мы обсудим теории, которыми они руководствуются, и некоторые трудности их практической реализации.

Воздействие денежно-кредитной политики на совокупный спрос

Анализ кривой совокупного спроса позволяет нам получить представление о количестве товаров и услуг, на который предъявляется спрос при каждом данном уровне цен. Как мы помним из предшествующей главы, кривая совокупного спроса имеет отрицательный наклон по следующим причинам:

- ◆ *Эффект богатства*: снижение уровня цен ведет к повышению реальной ценности денежных резервов домашних хозяйств, что, в свою очередь, стимулирует потребительские расходы.
- ◆ *Эффект процентной ставки*: при снижении уровня цен уменьшается и процентная ставка, так как избыточные денежные ресурсы субъектов экономики уходят в сбережения. Вследствие уменьшения ставки процента инвестиционные расходы возрастают.
- ◆ *Эффект обменного курса*: когда снижение уровня цен приводит к уменьшению ставки процента, инвесторы перемещают часть своих капиталов за границу, что обуславливает ослабление национальной валюты. Обесценивание национальной валюты предопределяет удешевление отечественных товаров в сравнении с импортными и, следовательно, стимулирует чистый экспорт.

Рассмотренные нами эффекты действуют одновременно, что детерминирует возрастание объема спроса при снижении общего уровня цен.

Однако эффекты, объясняющие отрицательный наклон кривой совокупного спроса, далеко не равнозначны. Так как денежные резервы — лишь малая часть состояния домашних хозяйств, эффект богатства оказывает наименьшее воздействие на совокупный спрос. Кроме того, так как экспорт и импорт составляют незначительную часть ВВП США, эффект обменного курса оказывает несущественное влияние на американскую экономику. (Он куда более важен для малых стран, в экономике которых внешняя торговля играет большую роль.) Основная причина отрицательного наклона кривой совокупного спроса в экономике США — эффект процентной ставки.

Для того чтобы разобраться в методах воздействий государства на совокупный спрос, исследуем эффект процентной ставки более подробно. Мы познакомимся

с теорией определения процентной ставки (**теорией предпочтения ликвидности**) и с ее помощью подробно разберем причины отрицательного наклона кривой совокупного спроса и воздействие на ее положение денежно-кредитной политики государства. Анализ теории предпочтения ликвидности расширит наше понимание краткосрочных экономических флуктуаций.

Теория предпочтения ликвидности

В классической работе «Общая теория занятости, процента и денег» для объяснения факторов, определяющих процентную ставку, Дж. М. Кейнс предложил теорию предпочтения ликвидности, которая, в сущности, является приложением теории спроса и предложения. Согласно Дж. М. Кейнсу, процентная ставка изменяется таким образом, чтобы уравновесить спрос на деньги и их предложение.

В главе 11 мы узнали, что экономисты различают номинальную и реальную процентные ставки. Номинальная процентная ставка обычно фигурирует в официальных отчетах, а реальная процентная ставка равняется номинальной, скорректированной с учетом инфляции. Какую же процентную ставку мы должны рассматривать? Оказывается, что и ту и другую. В нашем последующем анализе мы будем считать темпы инфляции постоянными. (Это допущение представляется разумным, так как мы изучаем экономику в краткосрочном периоде.) Таким образом, когда номинальная процентная ставка растет или снижается, реальная ставка, по которой люди рассчитывают получить процентный доход, также соответственно увеличивается или уменьшается. Поэтому при проведении нашего анализа вы должны помнить о том, что номинальная и реальная процентные ставки изменяются в одном и том же направлении.

Теперь давайте рассмотрим спрос и предложение денег и их зависимость от процентной ставки.

Предложение денег. Первая часть теории предпочтения ликвидности посвящена денежному предложению. В экономике США предложением денег управляет Федеральная резервная система. Основным инструментом изменения объема денежной массы — регулирование банковских резервов посредством покупки и продажи государственных облигаций на открытом рынке. Когда ФРС приобретает государственные облигации, доллары, которыми она платит за них, обычно помещаются в банки и увеличивают банковские резервы. Если ФРС продает государственные облигации, вырученные деньги изымаются из банковской системы, и резервы последней сокращаются. Изменения в банковских резервах, в свою очередь, обуславливают возможности банков получать займы и создавать деньги. В дополнение к операциям на открытом рынке ФРС воздействует на предложение денег, изменяя резервные требования (определенная норма отношения резервов к вкладам, которую должны обеспечивать банки) или учетной ставки (ставка процента по ссудам, которые банки получают в ФРС).

Детали механизма монетарного регулирования существенно важны для осуществления политики ФРС, но не они являются предметом нашего анализа в этой главе. Наша цель состоит в исследовании того, как изменение предложения денег воздействует на совокупный спрос на товары и услуги. Ради ее достижения мы можем игнорировать детали политики ФРС и просто предположить, что она

непосредственно управляет предложением денег. Иными словами, количество денег, предлагаемых в экономике, может быть установлено на любом уровне в соответствии с решением ФРС.

Итак, объем денежного предложения определяется политикой ФРС и не зависит от других экономических переменных, в частности от процентной ставки. Мы изображаем фиксированное предложение денег вертикальной кривой предложения (рис. 20.1).

Спрос на деньги. Вторая часть теории предпочтения ликвидности посвящена спросу на деньги. Вспомним, что под *ликвидностью* любого актива понимается легкость, с которым он обращается в принятое в экономике средство обращения. Последнюю функцию выполняют деньги, так что они, по определению, — наиболее ликвидный из всех доступных активов. Ликвидность денег объясняет спрос на них: деньги предпочтительнее других активов, предлагающих более высокие доходы от владения ими, так как непосредственно используются для покупки товаров и услуг.

Спрос на деньги определяют множество факторов, но теория предпочтения ликвидности подчеркивает, что один из наиболее важных — процентная ставка, которая представляет собой альтернативные издержки хранения денег. То есть, когда ваше богатство хранится в виде наличных денег в бумажнике или «под матрасом», а не размещено в приносящих процентный доход ценных бумагах, вы добровольно отказываетесь от дополнительной прибыли. Увеличение процентной ставки ведет к повышению издержек «простоя» наличных денег и уменьшению предъявляемого на них спроса. Следовательно, кривая спроса на деньги имеет отрицательный наклон (рис. 20.1).

Равновесие на рынке денег. Согласно теории предпочтения ликвидности, процентная ставка изменяется таким образом, чтобы уравновесить спрос на деньги и их предложение (рис. 20.1). Существует единственная ставка процента, называемая равновесной процентной ставкой, при которой объем спроса на деньги в точности уравнивается количеством предлагаемых денежных средств. Если процентная ставка имеет любое другое значение, субъекты экономики стремятся скорректировать содержимое портфелей активов, в результате чего процентная ставка смещается в точку равновесия.

Предположим, что процентная ставка находится выше равновесного уровня (r_1 на рис. 20.1). В этом случае количество денег, на которое предъявляется спрос (M_1^d), меньше предлагаемого ФРС. Субъекты, имеющие на руках избыточное количество денег, попытаются избавиться от них, приобретая приносящие процентный доход ценные бумаги или помещая деньги на банковские счета. Так как эмитенты ценных бумаг и банки предпочитают платить возможно более низкие проценты, они отвечают на избыточное предложение денег снижением процентных ставок по вкладам. По мере того как процентная ставка снижается, желание индивидов дер-

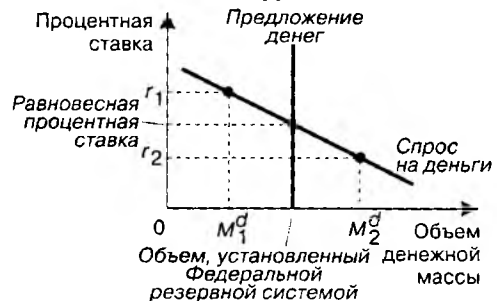


Рис. 20.1. Равновесие на денежном рынке

жать деньги на руках возрастает, пока наконец при процентной ставке, равной равновесной, они с удовольствием носят в бумажниках именно то количество наличности, которое предлагает ФРС.

При процентных ставках ниже равновесного уровня (r_2) (рис. 20.1) количество денег, которые население желает держать на руках (MD_2), превышает предлагаемое ФРС. Субъекты экономики стремятся увеличить запасы денег, избавляясь от облигаций и других приносящих процентный доход активов. По мере того как спрос на ценные бумаги снижается, их эмитенты приходят к заключению о необходимости предложения для привлечения покупателей более высоких процентных ставок. Таким образом, процентная ставка повышается и приближается к равновесному уровню.

Отрицательный наклон кривой совокупного спроса

Рассмотрим, как процесс установления равновесной ставки процента воздействует на совокупный спрос на товары и услуги. Сначала используем нашу модель для объяснения отрицательного наклона кривой совокупного спроса. Предположим, что общий уровень цен в экономике повышается. Что произойдет с процентной ставкой, уравнивающей спрос на деньги и предложение денег, и как эти изменения повлияют на количество товаров и услуг, на которое предъявляется спрос?

Одна из детерминант спроса на деньги — уровень цен (глава 16). При высоких ценах при каждом акте продажи товара или услуги требуется большее количество денег, вследствие чего индивиды принимают решение о необходимости иметь в своем распоряжении значительные суммы денежных средств. То есть более высокий уровень цен ведет к увеличению спроса на деньги при каждой данной процентной ставке. Таким образом, как показано на графике (а) рис. 20.2, повышение уровня цен с P_1 до P_2 означает сдвиг кривой спроса на деньги вправо, от MD_1 до MD_2 .

Обратите внимание на то, как сдвиг спроса на деньги воздействует на равновесие на денежном рынке. При фиксированном предложении денег процентная ставка должна повыситься, чтобы уравновесить спрос на деньги и предложение денег. Высокий уровень цен означает, что субъекты экономики желали бы иметь на руках большие суммы денег, что приводит к сдвигу кривой спроса вправо.

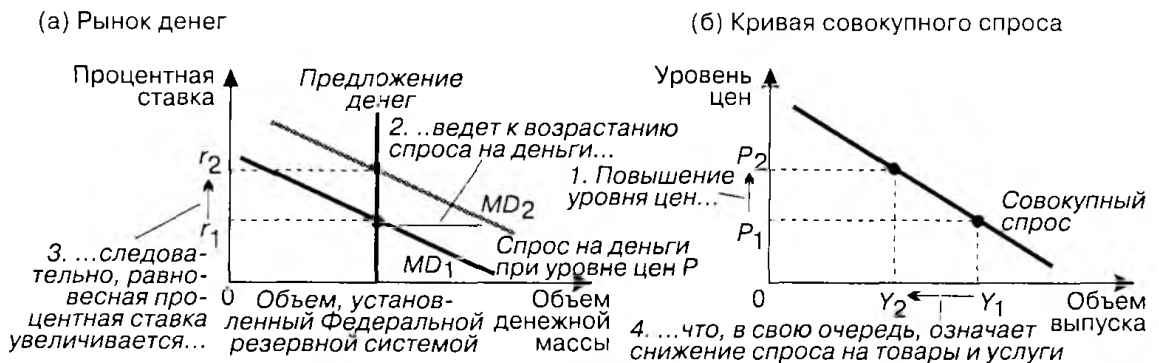


Рис. 20.2. Рынок денег и наклон кривой совокупного спроса

Однако объем предложения денег не изменяется, следовательно, как реакция на дополнительный спрос процентная ставка должна повыситься от r_1 к r_2 .

Возрастание процентной ставки сказывается не только на параметрах денежного рынка, но и на объеме спроса на товары и услуги (график (б) рис. 20.2). При более высокой процентной ставке стоимость заимствований и доходы от сбережений возрастают. Часть домашних хозяйств отказываются от планов получения кредитов на покупку новых домов, а те, кто получил ссуды, приобретают меньше по площади дома, так что спрос на инвестиции в жилищное строительство сокращается. Уменьшается и количество фирм, получающих кредиты на строительство новых предприятий и покупку оборудования, что ведет к снижению объемов производственных инвестиций. Домашние хозяйства увеличивают сбережения на будущее, так что сокращаются и расходы на потребительские товары. По всем этим причинам при повышении уровня цен с P_1 до P_2 , увеличении спроса на деньги с MD_1 до MD_2 и возрастании процентной ставки с r_1 до r_2 количество товаров и услуг, на которое предъявляется спрос, сокращается с Y_1 до Y_2 .

В итоге наш анализ воздействия на экономику эффекта процентной ставки позволяет сделать следующие выводы:

1. Повышение уровня цен ведет к увеличению спроса на деньги.
2. Увеличение спроса на деньги вызывает рост процентной ставки.
3. Рост ставки процента предопределяет уменьшение объема спроса на товары и услуги.

Окончательный результат нашего анализа — утверждение об обратной зависимости между уровнем цен и количеством товаров и услуг, на которое предъявляется спрос. Данная зависимость отражается имеющей отрицательный наклон кривой совокупного спроса.

Изменения предложения денег

Мы использовали теорию предпочтения ликвидности для более полного объяснения отрицательного наклона кривой совокупного спроса. Но она позволяет нам проанализировать и воздействие монетарной политики ФРС на кривую совокупного спроса. Представьте, что ФРС, приобретая посредством операций на открытом рынке государственные облигации, увеличивает предложение денег. Предположим, что в краткосрочном периоде уровень цен не реагирует на денежную инъекцию. Повлияет ли дополнительное количество денег в обращении на равновесную ставку процента и кривую совокупного спроса?

Как показано на графике (а) рис. 20.3, увеличение предложения денег ведет к смещению кривой предложения денег вправо, из MS_1 к MS_2 . Так как положение кривой спроса на деньги не изменяется, процентная ставка снижается от r_1 к r_2 , чтобы уравновесить спрос на деньги и их предложение. То есть уменьшение процентной ставки стимулирует субъектов экономики «прибавить к рукам» дополнительные деньги, созданные ФРС.

И снова уровень процентной ставки оказывает влияние на объем спроса на товары и услуги (график (б) рис. 20.3). Уменьшение процентной ставки означает снижение цены заимствования и доходов от сбережений. Покупки недвижимости домашними хозяйствами возрастают, причем площадь приобретаемых домов

Узелок на память

Процентные ставки в краткосрочном и долгосрочном периодах

Давайте немного отдохнем и поразмышляем над «непреодолимыми» затруднениями, которые сродни проблемам Буриданова осла, оказавшегося перед выбором из двух охапок сена. Итак, мы имеем дело с двумя теориями установления процентных ставок. Из главы 13 мы знаем, что процентная ставка изменяется таким образом, чтобы уравновесить спрос и предложение заемных фондов (то есть национальных сбережений и планируемых инвестиций). В этой главе мы пришли к выводу, что процентная ставка уравнивает спрос на деньги и предложение денег. Какая же теория является правильной? Ответ, как это ни парадоксально, — обе!

Рассмотрим различия между поведением экономики в краткосрочном и в долгосрочном периодах. Основную роль играют три макроэкономические переменные: объем производимых экономикой товаров и услуг, процентная ставка и уровень цен. Согласно классической макроэкономической теории (главы 12, 13 и 16), они определяются следующим образом:

1. *Объем выпуска* детерминирован предложением капитала и рабочей силы, а также доступной технологией производства, превращающей капитал и рабочую силу в товары и услуги.
2. Для каждого данного уровня производства *процентная ставка* изменяется таким образом, чтобы уравновесить спрос и предложение на заемные фонды.
3. *Уровень цен* уравнивает спрос на деньги и их предложение. Изменения предложения денег ведут к пропорциональным изменениям уровня цен.

Большинство экономистов полагают, что основные постулаты классической экономической теории прекрасно работают при описании функционирующей экономики в *долгосрочном периоде*.

Однако, как мы обсудили в предыдущей главе, цены на многие товары реагируют на изменение предложения денег с большим запозданием, и общий уровень цен не может сам по себе уравновесить спрос на деньги и предложение денег в краткосрочном периоде. Для того чтобы денежный рынок пришел в состояние равновесия, изменяется (воздействуя на совокупный спрос на товары и услуги) процентная ставка. Колебания совокупного спроса приводят к тому, что объем производимых экономикой товаров и услуг отклоняется от уровня, определяемого предложением факторов производства и технологией.

Попробуем пройти наш путь в обратном направлении:

1. *Уровень цен* жестко зафиксирован на некоторой высоте и относительно нечувствителен к изменению экономических условий в краткосрочном периоде.
2. Для любого данного уровня цен *процентная ставка* подстраивается таким образом, чтобы уравновесить спрос на деньги и предложение денег.
3. *Уровень выпуска* реагирует на изменения совокупного спроса на товары и услуги, который отчасти определен процентной ставкой, уравнивающей денежный рынок.

Таким образом, каждая из двух различных теорий процентной ставки имеет свою, отличную от другой, область применения. Размышляя о детерминантах процентной ставки в долгосрочном периоде, следует иметь в виду теорию заемных фондов, которая выдвигает на первый план значения склонности к сбережениям и инвестиционных возможностей. Напротив, анализируя детерминанты процентной ставки в долгосрочном периоде, обязательно учитывайте теорию предпочтения ликвидности, в которой основное внимание уделяется денежно-кредитной политике.

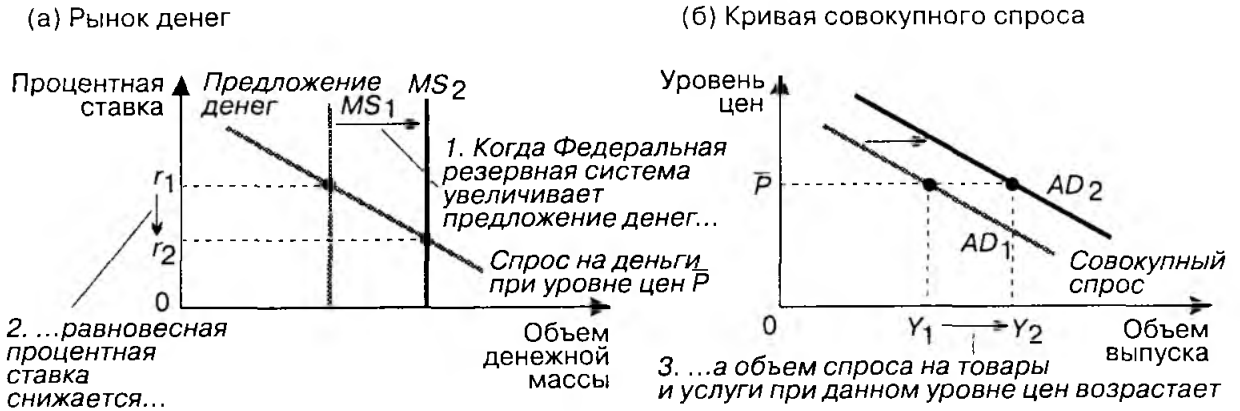


Рис. 20.3. Денежная инъекция

увеличивается, что стимулирует спрос на инвестиции в жилищное строительство. Фирмы увеличивают вложения в строительство и закупки оборудования, что оказывает положительное воздействие на производственные инвестиции. Норма сбережений домашних хозяйств уменьшается, а расходы на приобретение потребительских товаров возрастают. Взаимодействие этих факторов обуславливает увеличение объема спроса на товары и услуги при данном уровне цен \bar{P} с Y_1 до Y_2 .

Подведем итоги: *осуществляемая ФРС инъекция денег увеличивает их предложение. Увеличение денежного предложения для каждого данного уровня цен предопределяет снижение процентной ставки, что, в свою очередь, обуславливает возрастание объема спроса на товары и услуги.* Таким образом, дополнительная денежная инъекция ведет к сдвигу кривой совокупного спроса вправо.

Ориентировочные значения процентной ставки и политика ФРС

Как ФРС воздействует на состояние экономики? Обычно мы рассматривали в качестве основного инструмента политики ФРС предложение денег. Когда ФРС приобретает на открытом рынке облигации федерального правительства, она тем самым увеличивает предложение денег и расширяет совокупный спрос. Когда ФРС продает на открытом рынке правительственные облигации, она уменьшает предложение денег и ограничивает совокупный спрос.

Однако весьма часто при обсуждении политики ФРС в качестве основного инструмента ее политики рассматривают не предложение денег, а процентную ставку. Действительно, в последние годы ФРС объявляет об ориентировочных показателях *нормы процента по федеральным фондам* — процентной ставке по краткосрочным займам на межбанковском рынке, которые пересматриваются каждые шесть недель на заседаниях ФКООП. ФРС приняла решение об установлении ориентировочных показателей нормы процента по федеральным фондам (а не для предложения денег, как это практиковалось) отчасти потому, что количественная оценка предложения денег весьма затруднительна.

Решение ФРС об установлении ориентировочных значений процентной ставки не изменяет нашего анализа денежно-кредитной политики. Теория предпочтения ликвидности иллюстрирует важный принцип: монетарная политика может быть описана как в терминах предложения денег, так и в терминах процентной ставки (нормы процента). Когда ФКООП устанавливает ориентировочное зна-

чение нормы процента по федеральным фондам (к примеру, 6%), это значит, что биржевые брокеры ФРС получают указание проводить операции на открытом рынке таким образом, чтобы обеспечить значение равновесной процентной ставки на уровне 6%. То есть когда ФРС устанавливает плановые показатели процентной ставки, она принимает на себя обязательство регулировать предложение денег таким образом, чтобы равновесие на рынке денег соответствовало этим ориентировочным значениям.

Аналогично изменения в денежно-кредитной политике могут рассматриваться как в терминах изменения ориентировочных значений процентной ставки, так и в терминах изменения предложения денег. Когда ФКООП снижает плановые показатели нормы процента по федеральным фондам, биржевые брокеры ФРС, торгующие облигациями, приобретают правительственные облигации, что ведет к увеличению предложения денег и уменьшению равновесной ставки процента (рис. 20.3). Когда ФКООП повышает плановые цифры, брокеры ФРС продают государственные облигации, следовательно, предложение денег уменьшается, а равновесная процентная ставка возрастает.

Таким образом, изменения в монетарной политике, имеющие целью расширение совокупного спроса, могут быть охарактеризованы либо как увеличение предложения денег, либо как снижение процентной ставки. Изменения в денежно-кредитной политике, задача которых состоит в ограничении совокупного спроса, могут быть охарактеризованы или как уменьшение предложения денег, или как повышение процентной ставки.

Проверьте себя. Используя теорию предпочтения ликвидности, объясните, как уменьшение предложения денег воздействует на равновесную процентную ставку. Как это изменение в денежно-кредитной политике воздействует на кривую совокупного спроса?



«Исполнители: бас-гитара — Рэй Браун, ударные — Элвин Джонс, процентные ставки — Алан Гринспен.»

Новости

Руководители Центральных банков европейских стран стремятся к увеличению совокупного спроса

Ежедневные газеты часто печатают материалы о том, как творцы монетарной политики корректируют предложение денег и процентные ставки в ответ на изменение экономических условий. Ниже приводится одна из таких статей.

Европейские банки синхронно снижают процентные ставки: 11 стран утверждают, что их главная забота — экономический рост, а не инфляция

Эдмунд Эндрюс

Накануне 11 стран предприняли самое скоординированное усилие по продвижению к созданию Европейского монетарного союза, синхронно снизив свои процентные ставки до практически одинакового уровня.

Этот сделанный за месяц до того, как страны ЕС должны решить вопрос о принятии евро в качестве единой валюты, шаг ознаменовал собой кардинальное изменение европейской финансовой политики. Ведь еще два месяца тому назад руководители Центробанков стран ЕС решительно противились требованиям политических лидеров пойти на снижение процентных ставок для обеспечения доверия к евро и укрепления позиций Европейского центрального банка на мировых рынках.

Однако сегодня, когда появились признаки того, что глобальный экономический кризис затронул и Европу, Центральные банки 11 стран ЕС пошли на снижение базовых процентных ставок по меньшей мере на 0,3%. Предполагается, что данное решение позитивно отразится на состоянии европейских экономик, облегчив получение заемных средств для бизнесменов и потребителей.

«Мы противимся политическому давлению, но в то же время не собираемся игнорировать аргументы и факты», — заявил Ганс Титмайер, президент немецкого Бундесбанка.

Объявляя о принятом решении, Г. Титмайер подчеркнул, что оно во многом было обусловлено оценками, в соответствии с которыми в 1999 г. в Европе процентные ставки будут расти медленнее, чем предсказывали большинство аналитиков летом 1997 г.

Источник: «The New York Times», December 4, 1998, p. A1.

Совокупный спрос и финансово-бюджетная политика

Правительство имеет возможность воздействовать на экономическую ситуацию не только посредством денежно-кредитной, но и фискальной (финансово-бюджетной) политики, под которой понимаются решения, принимаемые правительством относительно общего уровня государственных закупок или налогов. Ранее в этой книге мы рассмотрели ее воздействие на сбережения, инвестиции и экономический рост в долгосрочном периоде. В краткосрочном периоде, однако, основное воздействие финансово-бюджетная политика оказывает на совокупный спрос на товары и услуги.

Изменения в государственных закупках

Когда правительство изменяет государственные закупки товаров и услуг, оно непосредственно воздействует на кривую совокупного спроса. Предположим, к примеру, что Министерство обороны США размещает заказ на \$20 млрд на закупку новых истребителей в корпорации *Boeing*, крупнейшем исполнителе военных заказов. Государственный заказ повышает спрос на продукцию компании,

Практикум**Почему ФРС наблюдает за фондовым рынком, а рынок — за ФРС**

«Иррациональная избыточность» — такими словами однажды охарактеризовал бум на фондовых рынках конца 1990-х гг. председатель ФРС Алаи Гришпен. И он был как всегда прав в своей оценке: в течение десятилетия средняя стоимость акций выросла в четыре раза. Однако утверждение об иррациональности этой избыточности выглядит достаточно спорным.

Независимо от того, как мы относимся к рыночному буму, он порождает важный вопрос: как ФРС должна реагировать на колебания цен на фондовом рынке? Безусловно, у Федерального резерва нет оснований беспокоиться о курсах акций как таковых, но он должен наблюдать за поведением экономики в целом, частью которой и является рынок акций. Когда фондовый рынок находится на подъеме, благосостояние домашних хозяйств повышается, что влечет за собой увеличение потребительских расходов. Кроме того, повышение стоимости акций побуждает фирмы предлагать рынку новые ценные бумаги, а значит, происходит оживление инвестиционной активности. Следовательно, бум на рынке акций способствует повышению совокупного спроса на товары и услуги.

Одна из целей ФРС заключается в стабилизации совокупного спроса, что означает большую устойчивость показателей объема производства и уровня цен. Федеральный резерв может реагировать на подъем фондового рынка сокращением предложения денег и повышением процентной ставки. Последнее будет компенсировать эффект роста цен на акции. Фактически ФРС действует именно таким образом — очевидно, что в период «иррационально избыточного» подъема цен на фондовом рынке в конце 1990-х гг. реальная процентная ставка поддерживалась на относительно высоком уровне.

Противоположная картина наблюдается в случае спада на фондовом рынке. В этой ситуации расходы на потребление и инвестиции сокращаются, что означает уменьшение совокупного спроса и способствует вступлению экономики в период рецессии. Для стабилизации совокупного спроса ФРС приходится увеличивать предложение денег и снижать процентную ставку. Например, 19 октября 1987 г. произошло крупнейшее в истории США однодневное падение фондового индекса — на 22,6%. ФРС отреагировала на это событие увеличением предложения денег и снижением процентной ставки. Так, норма процента по федеральным фондам снизилась с 7,7% в начале октября до 6,6% в конце месяца. Отчасти именно благодаря оперативным действиям ФРС американская экономика смогла избежать глубокого кризиса.

В то время как ФРС наблюдает за фондовым рынком, его участники пристально наблюдают за ФРС. Поскольку Федеральный резерв способен влиять на процентную ставку и предпринимательскую активность, он имеет возможность воздействовать и на цены акций. Например, когда ФРС повышает процентную ставку за счет сокращения предложения денег, степень привлекательности владения акциями снижается по двум причинам. Во-первых, увеличение процентной ставки означает, что облигации, являющиеся альтернативой акциям, начинают приносить более высокий доход. Во-вторых, ужесточение монетарной политики может ввергнуть экономику в состояние рецессии, что приведет к падению прибылей фирм. В результате, когда ФРС повышает процентную ставку, цены на акции обычно падают.

что побуждает ее нанять дополнительное число рабочих и увеличить производство. Так как *Boeing* — субъект американской экономики, рост спроса на выпускаемую продукцию отражается в увеличении совокупного спроса на товары и услуги; следовательно, кривая совокупного спроса перемещается вправо.

Вправо, но на какую величину? Первое, что приходит в голову, — кривая совокупного спроса сместится вправо в точности на те же самые \$20 млрд. Оказывается, однако, что самая первая мысль далеко не всегда является наиболее правильной. Существуют два макроэкономических эффекта, которые делают величину сдвига совокупного спроса отличной от изменений в объемах государственных закупок. Вследствие первого из них — эффекта мультипликатора — сдвиг совокупного спроса может оказаться *большим*, чем \$20 млрд. Вследствие второго — эффекта вытеснения — смещение совокупного спроса может быть *меньшим*. Далее мы обсудим каждый из этих эффектов.

Эффект мультипликатора

Когда правительство принимает решение о приобретении у корпорации *Boeing* новых истребителей на \$20 млрд, непосредственный эффект повышения объема спроса, предъявляемого правительством США, — рост занятости и прибылей исполнителя госзаказа. Поскольку заработки рабочих и прибыль владельцев фирм увеличиваются, реакция субъектов экономики на рост доходов заключается в возрастании расходов на потребительские товары. Государственные закупки продукции компании *Boeing* ведут к повышению спроса на разнообразные ресурсы со стороны других фирм. Поскольку каждый доллар, израсходованный американским правительством, может повысить совокупный спрос на товары и услуги больше, чем на доллар, говорят, что государственные закупки обладают в отношении совокупного спроса **эффектом мультипликатора**.

Однако на этом действие эффекта мультипликатора не заканчивается. Поскольку потребительские расходы возрастают, фирмы-производители нанимают большее число работников, и их прибыль возрастает. Высокие заработки и прибыли обуславливают увеличение потребительских расходов и т. д. Таким образом, мы имеем дело с положительной обратной связью, поскольку более высокий спрос ведет к возрастанию доходов, что, в свою очередь, определяет еще большее увеличение спроса. Если сложить все эти приращения, суммарный эффект в отношении количества товаров и услуг, на которое предъявляется спрос, может оказаться намного *большим*, чем первоначальный, являющийся непосредственным следствием государственных закупок эффект.

Эффект мультипликатора представлен на рис. 20.4. Увеличение правительственных закупок на \$20 млрд первоначально перемещает кривую совокупного спроса вправо из AD_1 к AD_2 ровно на \$20 млрд. Но когда потребители реагируют на этот сдвиг, увеличивая свои расходы, кривая совокупного спроса перемещается еще дальше, к AD_3 .



Рис. 20.4. Эффект мультипликатора

Эффект мультипликатора, возникающий вследствие реакции потребительских расходов на повышение уровня спроса, может быть усилен реакцией со стороны инвестиций. Например, корпорация *Boeing* могла бы в ответ на повышенный спрос на боевые самолеты принять решение о расширении закупок оборудования или строительстве еще одного завода. В таком случае повышение спроса со стороны правительства способствует возрастанию потребности в инвестиционных товарах. Такая положительная обратная связь между спросом и инвестициями иногда называется *инвестиционным акселератором*.

Формула для мультипликатора государственных закупок

Немного алгебры, доступной даже старшекласснику средней школы, позволит нам вывести формулу для численного выражения эффекта мультипликатора, возникающего вследствие возрастания потребительских расходов. Важной переменной в этой формуле является *предельная склонность к потреблению (MPC)* — та часть приращения дохода, которую домашнее хозяйство направляет на потребление, а не на сбережения. Предположим, что предельная склонность к потреблению равна $3/4$. Это означает, что с каждого очередного доллара, заработанного домашним хозяйством, последнее сберегает 25 центов и расходует 75 центов. Если *MPC* равно $3/4$, при получении *Boeing* правительственного контракта на \$20 млрд потребительские расходы рабочих и владельцев корпорации увеличатся на $3/4 \times \$20$ млрд, то есть на \$15 млрд.

Чтобы измерить суммарный эффект, который оказывает на совокупный спрос увеличение государственных закупок, мы проанализируем отдельные этапы процесса, который начинается, когда правительство принимает решение о финансировании закупок (\$20 млрд). На эту же сумму возрастают доходы (зарботки и прибыли). Увеличение доходов, в свою очередь, ведет к повышению потребительских расходов на $MPC \times \$20$ млрд. Следовательно, возрастают доходы рабочих и владельцев фирм — производителей потребительских товаров. Второе увеличение доходов означает новое повышение потребительских расходов на $MPC \times (MPC \times \$20)$ млрд. Эти приращения доходов вследствие обратной связи продолжают и далее.

Чтобы найти суммарный эффект правительственных расходов в отношении спроса на товары и услуги, мы складываем все приращения:

Изменение государственных закупок	= \$20 млрд
Первое изменение потребления	= $MPC \times \$20$ млрд
Второе изменение потребления	= $MPC^2 \times \$20$ млрд
Третье изменение потребления	= $MPC^3 \times \$20$ млрд
*	*
*	*
*	*

Общее изменение спроса = $(1 + MPC + MPC^2 + MPC^3 + \dots) \times \20 млрд.

Здесь «...» означает бесконечное число слагаемых. Мы говорим, что мультипликатор государственных закупок равен:

$$\text{Мультипликатор} = 1 + MPC + MPC^2 + MPC^3 + \dots$$

Данный мультипликатор дает нам значение спроса на товары и услуги, порожаемого каждым долларом государственных закупок.

Чтобы упростить выражение, вспомним из школьного курса математики, что мы имеем дело с бесконечной геометрической прогрессией. Если ее знаменатель положителен и меньше 1, то есть $0 < X < 1$, прогрессия является бесконечно убывающей, и

$$1 + X + X^2 + X^3 + \dots = 1 / (1 - X).$$

В нашем случае $X = MPC$. Таким образом,

$$\text{Мультипликатор} = 1 / (1 - MPC).^1$$

Например, если $MPC = 3/4$, мультипликатор государственных закупок равен $1 / (1 - 3/4)$, то есть равняется 4. В этом случае \$20 млрд государственных закупок порождают \$80 млрд спроса на товары и услуги.

Из формулы мультипликатора следует один очень важный вывод: его величина зависит от значения предельной нормы сбережений (если MPC , равный $3/4$, означает, что мультипликатор будет равен 4, то при MPC , равном $1/2$, значение мультипликатора снижается до 2. Следовательно, большая MPC означает больший мультипликатор. Чтобы убедиться в истинности этого заявления, вспомним, что эффект мультиплицирования возникает в том случае, когда более высокие доходы индуцируют увеличение потребительских расходов. Чем больше MPC , тем более сильным оказывается эффект индуцирования потребления и тем большим значение мультипликатора.

Другие варианты применения эффекта мультипликатора

Благодаря эффекту мультипликатора каждый доллар государственных закупок может обеспечить увеличение совокупного спроса более чем на одну денежную единицу США. Однако возможности эффекта мультипликатора не ограничиваются лишь сферой государственных закупок. Он может применяться к любому событию, вызывающему изменение расходов на любой компонент ВВП — потребление, инвестиции, государственные закупки или чистый экспорт.

Предположим, например, что рецессия в одной из стран мира привела к снижению спроса на чистый экспорт США на сумму \$10 млрд, что отрицательно влияет на величину национального дохода, а значит, и на расходы американских потребителей. Если MPC равняется $3/4$, а мультипликатор — 4, то сокращение чистого экспорта на \$10 млрд приведет к сокращению совокупного спроса на \$40 млрд.

¹ Из определения предельной склонности к потреблению следует, что $0 \leq MPC \leq 1$. При $0 < MPC < 1$ бесконечная геометрическая прогрессия со знаменателем MPC является бесконечно убывающей. При $MPC = 0$ (весь вновь полученный доход сберегается) и $MPC = 1$ (весь вновь полученный доход потребляется) выражение для мультипликатора также формально верно. Ибо в первом случае рост доходов вследствие увеличения государственных закупок не приводит к дальнейшему увеличению совокупного спроса, поэтому мультипликатор = 1, а во втором случае рост доходов, вызванный увеличением государственных закупок, приводит к бесконечному возрастанию совокупного спроса, следовательно мультипликатор = $1/2$. — Прим. перев.

В качестве другого примера рассмотрим ситуацию, в которой бум на фондовом рынке приводит к повышению благосостояния домашних хозяйств и увеличению их расходов на товары и услуги на \$20 млрд. Рост потребительских расходов означает увеличение национального дохода США, что, в свою очередь, продуцирует еще большие потребительские расходы. Если *MPC* равняется $3/4$, а мультипликатор равняется 4, то тогда исходное увеличение потребительских расходов на \$20 млрд приведет к увеличению совокупного спроса на \$80 млрд.

Мультипликатор является важным макроэкономическим понятием, так как он позволяет сделать вывод о том, в какой степени экономика способна усилить эффект изменения расходов. Незначительное исходное изменение потребления, инвестиций, государственных закупок или чистого экспорта может оказать значительное воздействие на совокупный спрос, а значит, и на объем производимых экономикой товаров и услуг.

Эффект вытеснения

Эффект мультипликатора предполагает, что следствием финансово-бюджетной политики может быть большее в сравнении с изменением объема государственных закупок увеличение совокупного спроса. Однако экономическая политика государства может сопровождаться другим, действующим в противоположном направлении эффектом. Увеличение государственных закупок стимулирует спрос на товары и услуги, но оно же вызывает повышение процентной ставки, следствием чего становится сокращение спроса на товары и услуги. Уменьшение спроса, вызванное повышением процентной ставки вследствие бюджетной экспансии, называется **эффектом вытеснения**.

Чтобы понять природу эффекта вытеснения, давайте еще раз рассмотрим, что происходит, когда правительство принимает решение о закупке истребителей у корпорации *Boeing* на \$20 млрд. Мы обсудили, что увеличение спроса со стороны правительства ведет к повышению доходов рабочих и владельцев фирмы (а вследствие эффекта мультипликатора и других производителей). С ростом доходов домашние хозяйства планируют приобретение большего количества товаров и услуг и в результате решают увеличить долю своего богатства в ликвидной форме. То есть увеличение доходов, вызванное бюджетной экспансией, приводит к повышению спроса на деньги.

Последствия увеличения спроса на деньги представлены на графике (а) рис. 20.5. Так как ФРС не корректировала объем денежной массы, положение вертикальной кривой предложения денег не изменяется. Когда увеличение уровня доходов вызывает сдвиг кривой спроса на деньги вправо, из M_1^d к M_2^d , для сохранения равновесия спроса и предложения процентная ставка должна повыситься от r_1 до r_2 .

Увеличение процентной ставки, в свою очередь, ведет к уменьшению объема спроса на товары и услуги. В частности, поскольку цена заимствований возрастает, снижается спрос на производственные капиталовложения и инвестиции в жилищное строительство. Итак, рост государственных закупок ведет к увеличению спроса на товары и услуги, но следствием данного процесса может быть вытеснение инвестиций, что частично компенсирует воздействие государственных закупок на совокупный спрос (график (б) рис. 20.5). Увеличение правительствен-



Рис. 20.5. Эффект вытеснения

ных расходов прежде всего приводит к сдвигу кривой совокупного спроса из AD_1 к AD_2 , но вследствие эффекта вытеснения она возвращается к AD_3 .

Подведем итоги. Когда правительство принимает решение о новых государственных закупках на \$20 млрд, совокупный спрос на товары и услуги возрастает, но величина прироста определяется соотношением значений эффекта мультипликатора и вытеснения.

Изменения налогообложения

Другой важный инструмент фискальной политики — изменение уровня налогообложения. Когда правительство сокращает налоги, реальные доходы домашних хозяйств увеличиваются, часть прироста направляется на сбережения, а другая — расходуется на приобретение потребительских товаров. Так как уменьшение уровня налогообложения означает возрастание потребительских расходов, кривая совокупного спроса сдвигается вправо, ужесточение налогов ведет к снижению расходов домохозяйств и смещению кривой совокупного спроса влево.

Величина смещения совокупного спроса, возникающего вследствие изменения уровня налогообложения, также зависит от эффектов мультипликатора и вытеснения. Когда правительство снижает налоги, заработная плата и прибыли повышаются, что стимулирует увеличение потребительских расходов (эффект мультипликатора). В то же время рост доходов означает повышение спроса на деньги и соответственно процентных ставок. Высокие процентные ставки удорожают заимствования, что ведет к снижению инвестиционных расходов (эффект вытеснения). В зависимости от соотношения эффекта мультипликатора и эффекта вытеснения смещение совокупного спроса может быть большим или меньшим, чем вызвавшее его изменение в налогообложении.

Еще одна важная детерминанта величины сдвига совокупного спроса, вызываемого изменением налогообложения, — представления домашних хозяйств об устойчивости изменений в налогообложении. Предположим, что правительство объявляет о сокращении налогов на домашние хозяйства на \$1000. Принимая решение об использовании этих \$1000, домашние хозяйства должны задаться вопросом: как долго они могут рассчитывать на дополнительный доход? Если домашние хозяйства ожидают долгосрочного сокращения налогов, они оценивают дополнительный доход как существенную прибавку к своим финансовым ресурсам и, следовательно, значительно увеличат расходы. В этом случае сокращение

налогов оказывает значительное воздействие на совокупный спрос. Напротив, если домашние хозяйства оценивают изменения в налогообложении как временные, они воспримут прибавку к своим финансовым ресурсам как относительно малую; следовательно, расходы возрастут незначительно. В этом случае влияние сокращения налогообложения на совокупный спрос невелико.

Рассмотрим следующий пример. В 1992 г. избирательная кампания президента США совпала с затяжным экономическим спадом. Действующий президент Джордж Буш-старший, стремившийся одним выстрелом убить «двух зайцев», объявил о сокращении подоходного налога на заработную плату. Однако так как установленная законом ставка подоходного налога не изменилась, каждый доллар, оставшийся на руках у населения вследствие сокращения удержаний в 1992 г., означал дополнительные налоговые выплаты 15 апреля 1993 г., когда должны были быть представлены налоговые декларации за прошлый год. Таким образом, «сокращение налогов по Джорджу Бушу» фактически представляло собой краткосрочную ссуду, предоставленную правительством населению. Неудивительно, что воздействие такого рода политики на потребительские расходы и совокупный спрос оказалось весьма незначительным.

Проверьте себя. Предположим, что правительство сокращает расходы на дорожное строительство на \$10 млрд. В каком направлении сдвинется кривая совокупного спроса? Почему смещение может превышать \$10 млрд? Почему оно может быть меньшим?

Экономическая политика стабилизации экономики

Мы рассмотрели возможные воздействия монетарной и фискальной политики правительства на совокупный спрос на товары и услуги в экономике. Наши теоретические выводы поднимают важный политический вопрос: насколько необходимо использование этих инструментов управления совокупным спросом для стабилизации экономики? Если да, то в каких случаях? Если нет, то почему?

Доводы «за» активную стабилизационную политику

Вернемся к вопросу, которым начинается эта глава. Если президент и конгресс США принимают решение о сокращении правительственных расходов, направленное на уменьшение бюджетного дефицита, в чем должна заключаться реакция ФРС? Нам известно, что расходы правительства — одна из детерминант положения кривой совокупного спроса. Когда правительство сокращает расходы, совокупный спрос будет снижаться, что приведет к уменьшению объемов производства и повышению уровня безработицы в краткосрочном периоде. Если ФРС стремится предотвратить неблагоприятные последствия финансово-бюджетной политики, она предпринимает действия, направленные на расширение совокупного спроса, увеличивая предложение денег. Денежная экспансия ведет к снижению процентных ставок и стимулирует потребительские и инвестиционные расходы. Адекватная монетарная политика позволяет не допустить снижения объема совокупного спроса на товары и услуги.

Примерно так рассуждают члены Комитета по операциям на открытом рынке ФРС. Они знают, что денежно-кредитная политика — важная детерминанта со-

Новости**Япония испытывает новые финансово-кредитные стимулы**

В 1990-х гг. Япония пережила период длительной и глубокой рецессии. Однако на рубеже веков в ее экономике, похоже, появились признаки перемен к лучшему, отчасти благодаря тому, что ее правительство смогло использовать для увеличения совокупного спроса «рычаги» фискальной политики.

Страна вновь открывающихся перспектив: государственные расходы могут вывести Японию из кризиса

Шерил Вудун

На многочисленных стройплощадках вновь, подобно побегам бамбука после весеннего дождя, появились башенные краны, что вселяет надежду на то, что Япония наконец-то сможет самостоятельно выйти из состояния рецессии.

Ни одна страна никогда прежде не направляла такого количества денег — более \$830 млрд — на свое экономическое возрождение, как Япония, и основная доля этих средств рассредоточена по всей стране и приносит заметные результаты. Строительные бригады вновь получают заказы, небольшие фирмы вновь обрели доступ к кредитам, а японцы испытывают чуть больше уверенности в завтрашнем дне.

Японские лидеры традиционно направляли деньги на реализацию строительных проектов для стимулирования национальной экономики, поэтому признаки оживления трактуются большинством экспертов просто как временное облегчение, а не устойчивое выздоровление. В последние восемь лет в экономике было зафиксировано немало «фальстартов», после чего Япония вновь погружалась в состояние рецессии — самой глубокой со времен окончания Второй мировой войны.

С точки зрения пессимистов, Япония подобна автомобилю, движущемуся вперед лишь за счет роста бюджетного дефицита; они сомневаются, что двигатель способен устойчиво работать без проведения капитального ремонта.

Однако какими бы ни были причины движения, какие бы проблемы ни маячили впереди, пассажиры — а это все жители Японии — наконец-то почувствовали, что их автомобиль в состоянии двигаться вперед.

Источник: «The New York Times», March 11, 1999, p. C1.

вокупного спроса. Им известно о существовании и других факторов, включая фискальную политику, определяемую президентом и конгрессом, поэтому ФКООР с неослабным вниманием следит за ходом политических дискуссий.

Изменение монетарной политики в ответ на корректировку финансово-бюджетной — пример более общего явления, а именно — использования инструментов государственного регулирования для стабилизации совокупного спроса, а значит, производства и занятости. Обеспечение экономической стабильности — основная цель политики правительства США. К примеру, закон о занятости 1946 г. гласит, что «Федеральное правительство проводит политику, направленную на... и на нем лежит ответственность за... обеспечение полной занятости и производства». По сути дела, правительство назначило самое себя ответственным за краткосрочные макроэкономические показатели.

Из закона о занятости следуют два вывода. Первый заключается в том, что действия правительства не должны приводить к экономическим флуктуациям. Так, большинство экономистов считают, что государство должно избегать резких внезапных изменений денежно-кредитной и фискальной политики, так как подобного рода действия могут с высокой вероятностью вызвать колебания совокупного

Узелок на память

Воздействие фискальной политики на совокупное предложение

До сих пор в нашем обсуждении финансово-бюджетной политики мы делали упор на то, что изменения объема государственных закупок и налогообложения воздействуют на объем спроса на товары и услуги. Большинство экономистов полагают, что краткосрочные макроэкономические эффекты фискальной политики проявляются прежде всего через совокупный спрос. Однако финансово-бюджетная политика потенциально может воздействовать и на объем предложения товаров и услуг.

Один из *Десяти принципов экономикс* гласит, что человек реагирует на стимулы (глава 1). Когда правительство принимает решение о снижении ставок налогов, количество центов, остающихся на руках у работника из каждого заработанного им доллара, увеличивается, так что его стимулы к производству товаров и услуг повышаются. В результате при каждом данном уровне цен объем предлагаемых товаров и услуг возрастает, что выражается в сдвиге кривой совокупного предложения вправо. Некоторые экономисты, так называемые *сторонники экономики предложения*, утверждают, что влияние сокращения налогов на совокупное предложение весьма значительно. Настолько велико, что снижение налоговых ставок непременно приведет к увеличению налоговых поступлений. Большинство экономистов, однако, скептически относятся к подобным идеям.

Аналогично изменениям в налогообложении, увеличение или сокращение государственных расходов потенциально может воздействовать на совокупное предложение. Предположим, к примеру, что правительство увеличивает расходы на содержание инфраструктуры, например на строительство дорог. Дороги используются частным бизнесом для обеспечения поставок товаров заказчикам; увеличение числа дорог означает повышение продуктивности частного бизнеса. Следовательно, когда правительство принимает решение о дополнительном финансировании дорожного строительства, количество товаров и услуг, предлагаемых при каждом данном уровне цен увеличивается и кривая совокупного предложения сдвигается вправо. Однако данный эффект в отношении совокупного предложения, видимо, более важен в долгосрочном, нежели краткосрочном периоде, так как для строительства новых путей сообщения требуется определенное время.

спроса. Если подобные изменения неизбежны, существенно важно, чтобы политики, ответственные за реализацию монетарной и фискальной политики, отдавали себе полный отчет в действиях друг друга и адекватно реагировали на происходящие изменения.

Второй, более претенциозный вывод, следующий из закона о занятости, заключается в том, что для стабилизации совокупного спроса правительство должно предпринимать определенные действия в ответ на изменения положения в частном секторе экономики. Очевидно, его авторы находились под влиянием идей Дж. М. Кейнса. Мы упоминали, что «Общая теория занятости, процента и денег» — одна из наиболее известных книг, когда-либо написанных на экономическую тему. В ней Дж. М. Кейнс подчеркнул ключевую роль совокупного спроса в объяснении краткосрочных экономических колебаний и призвал правительства

активно стимулировать его в тех случаях, когда совокупный спрос оказывается недостаточным для сохранения производства на уровне полной занятости.

Дж. М. Кейнс (и его многочисленные последователи) утверждал, что колебания совокупного спроса вызваны в значительной степени иррациональными волнами пессимизма и оптимизма. Для обозначения этих произвольных изменений во взглядах людей он использовал термин *стадное чувство* (*animal spirits*). Захлестнутые волной пессимизма домашние хозяйства снижают потребительские расходы, а фирмы — инвестиционные, в результате чего совокупный спрос и объем производства сокращаются, а уровень безработицы повышается. Напротив, на гребне волны оптимизма домашние хозяйства и фирмы увеличивают расходы, что ведет к повышению совокупного спроса, объема производства и степени инфляционного давления. Заметьте, что эти изменения во взглядах в некоторой степени подпитывают сами себя.

В принципе правительство имеет возможность регулировать монетарную и фискальную политику соответственно волнам оптимизма и пессимизма и, таким образом, стабилизировать совокупный спрос. Например, когда субъекты экономики настроены чрезмерно пессимистически, ФРС может увеличить предложение денег; когда они не в меру благодушны — ограничивать его. Уильям Мартин, один из бывших председателей ФРС, так описывал подобные взгляды на денежно-кредитную политику: «Работа ФРС заключается в том, чтобы убрать чашу с пуншем именно в тот момент, когда вечеринка набрала обороты».

Аргументы «против» активной стабилизационной политики

Некоторые экономисты утверждают, что правительство должно использовать монетарную и фискальную политику только для достижения долгосрочных целей, таких как экономический рост и низкая инфляция, а с краткосрочными колебаниями экономика справится самостоятельно. Они допускают, что государственное регулирование теоретически позволяет стабилизировать экономику, но выражают глубокие сомнения в его практической ценности.

Основной аргумент против активной денежно-кредитной и фискальной политики — неизбежное запаздывание осуществляемых мероприятий, так называемый временной лаг. Да, инструменты монетарной политики позволяют добиться изменения процентных ставок, что, в свою очередь, оказывает воздействие на инвестиционные расходы. Однако инвестиционные планы большинства фирм рассчитаны на длительные сроки. Следовательно, для достижения какого-либо эффекта в отношении производства и занятости (предполагающего корректировку планов субъектов экономики) требуется минимум полгода, а иногда — несколько лет. Критики стабилизационной политики утверждают, что вследствие временного лага ФРС должна оставить попытки «точной настройки» экономики. Они утверждают, что ФРС обречена на постоянные опоздания и в конечном итоге ее действия есть скорее причина экономических флуктуаций, а не лекарство от них. Критики отстаивают необходимость пассивной денежно-кредитной политики, например низкого устойчивого роста предложения денег.

Финансово-бюджетная политика также запаздывает, но, в отличие от монетарной, ее отставание в значительной степени может быть отнесено на счет политического процесса. В США решение об изменениях в правительственных расходах

Практикум Кейнсианцы в Белом доме

Отвечая на вопрос репортера о том, почему он отстаивал необходимость сокращения налогов, президент Дж. Кеннеди ответил: «Чтобы стимулировать экономику. Разве вы не помните текст на странице 101 учебника по экономике?» Политика Дж. Кеннеди была основана на анализе налогов, который мы изложили в этой главе. Своей задачей он видел увеличение совокупного спроса с целью стимулирования производства и занятости. Дж. Кеннеди полагался на команду экономических советников, в которую входили такие видные ученые, как Джеймс Тобин и Роберт Солоу, впоследствии удостоенные Нобелевской премии за вклад в экономическую науку. Будучи студентами, в 1940-е гг. они изучали «Общую теорию» Дж. М. Кейнса, которая вышла в свет несколькими годами ранее. Предлагая президенту сократить налоги, экономические советники претворяли в жизнь идеи великого экономиста.

Хотя изменения в налогообложении могут оказывать мощное воздействие на совокупный спрос, они сопровождаются побочными эффектами. В частности, изменяя стимулы, налоги влияют на совокупное предложение товаров и услуг. Так, Дж. Кеннеди предлагал ввести инвестиционные налоговые льготы для фирм, осуществляющих новые капиталовложения. Высокий уровень инвестиций не только немедленно стимулировал бы совокупный спрос, но через некоторое время привел бы к увеличению производительности экономики. Таким образом, краткосрочная цель увеличения производства посредством воздействия на совокупный спрос была в то же время и долгосрочной целью увеличения производства посредством высокого совокупного предложения. И действительно, когда предложенное Дж. Кеннеди сокращение налогов приобрело в 1964 г. законную силу, США вступили в период устойчивого экономического роста.

Многие американские государственные деятели время от времени предлагают использовать финансово-бюджетную политику как инструмент управления совокупным спросом. В свое время президент Дж. Буш-старший попытался ускорить выход экономики из спада путем снижения налоговых удержаний. Аналогично одним из первых предложений президента Б. Клинтона оказался «стимулирующий пакет» увеличения правительственных расходов, который позволил бы экономике восстановиться после рецессии. Однако его планам не суждено было сбыться, так как многие члены конгресса (и многие экономисты) полагали, что президент выступил со своим предложением слишком поздно. Кроме того, конгрессмены пришли к выводу, что сокращение бюджетного дефицита с целью стимулирования долгосрочного экономического роста — задача более важная, нежели краткосрочное увеличение совокупного спроса.

Пророк и его ученики



Джон Мейнард Кейнс



Джон Фицджеральд
Кеннеди



Уильям Джефферсон
Клинтон

и налогообложении должно быть одобрено комиссиями палаты представителей и сената, затем обеими палатами конгресса и наконец подписаны президентом. Этот процесс может длиться месяцы, а то и годы. Пока они пройдут все инстанции и будут готовы к исполнению, экономические условия могут полностью измениться.

Проблема временных лагов в денежно-кредитной и финансово-бюджетной политике отчасти связана с уровнем точности экономических прогнозов. Если бы экономисты обладали возможностью точно предсказывать перспективы развития экономики хотя бы на год вперед, применение инструментов монетарной и фискальной политики вряд ли вызывало бы возражение, даже с учетом временных лагов. Однако рецессия и депрессия наступают без предварительного предупреждения. Единственно верная, на наш взгляд, политика — решение экономических проблем по мере их возникновения.

Автоматические стабилизаторы

Все экономисты — как приверженцы, так и критики стабилизационной политики — сходятся в том, что неизбежность временных лагов снижает ее эффективность. Политикам необходимы способы ускорения реализации принятых решений. И они существуют. Это **автоматические стабилизаторы** — изменения в фискальной политике, направленные на стимулирование совокупного спроса во время рецессии, происходящие без каких-либо специальных политических решений.

Важнейший автоматический стабилизатор — сама финансово-бюджетная система. Когда экономика входит в фазу спада, сумма налогов, собранных правительством, снижается автоматически, так как их величина непосредственно зависит от результатов экономической деятельности. Индивидуальный подоходный налог зависит от доходов домашних хозяйств, налог на заработную плату — от размеров вознаграждения рабочих, а общий подоходный налог — от прибыли фирм. Так как в период рецессии все доходы, заработки и прибыли снижаются, налоговые поступления правительства неизбежно сокращаются. Автоматическое сокращение налоговых изъятий стимулирует совокупный спрос и, таким образом, уменьшает величину экономических флуктуаций.

Роль автоматического стабилизатора выполняют и правительственные расходы. В частности, во время спада, когда имеют место существенные временные увольнения, потерявшие места рабочие обращаются за выплатами по страхованию по безработице, пособием по социальному обеспечению, а также другими формами денежного вспомоществования. Автоматическое увеличение правительственных расходов стимулирует совокупный спрос именно тогда, когда последний недостаточен для сохранения полной занятости. Действительно, когда в 1930-х гг. в США была впервые введена система страхования по безработице, она рассматривалась многими ее сторонниками в качестве автоматического стабилизатора.

Эффективность автоматических стабилизаторов в экономике США не позволяет полностью избежать краткосрочных спадов, однако в их отсутствие производство и занятость, возможно, были бы более неустойчивыми. По этой причине многие экономисты выступают против поправки к конституции, которая требовала бы постоянной сбалансированности федерального бюджета. Когда экономи-

ка вступает в фазу рецессии, налоговые поступления сокращаются, правительственные расходы повышаются, следовательно, дефицит бюджета увеличивается. Если бы правительство было обязано поддерживать равенство доходов и расходов бюджета, нам пришлось бы забыть об автоматических стабилизаторах финансово-бюджетной системы США.

Проверьте себя. Предположим, фирмы охвачены пессимизмом. Что произойдет с совокупным спросом? Если ФРС поставила задачу стабилизации совокупного спроса, как она должна изменить предложение денег? Как будет вести себя процентная ставка?

Заключение

Прежде чем принять решение о корректировке экономической политики, государственные деятели обязаны рассмотреть все его возможные последствия. Ранее мы рассмотрели классические модели экономики, описывающие долгосрочные результаты денежно-кредитной и финансово-бюджетной политики: влияние первой на уровень цен и темпы инфляции, воздействие второй на уровень сбережений, инвестиций, торговый баланс и долгосрочный экономический рост.

В этой главе мы исследовали краткосрочные результаты монетарных и фискальных воздействий и пришли к выводу, что политики имеют возможность влиять на совокупный спрос на товары и услуги, а значит, и на объем производства и занятость в долгосрочном периоде. Когда конгресс США принимает решение о сокращении государственных расходов с целью достижения бездефицитного бюджета, народные избранники должны рассмотреть как долгосрочные его последствия для сбережений и экономического роста, так и краткосрочные — для совокупного спроса и занятости. Когда ФРС принимает решение об уменьшении темпов роста предложения денег, управляющие должны принять во внимание как долгосрочное воздействие этого шага на инфляцию, так и его краткосрочное влияние на производство. В следующей главе мы обсудим переход от краткосрочного периода к долгосрочным временным отрезкам более полно и рассмотрим проблему компромисса между долгосрочными и краткосрочными целями.

Выводы

- ♦ В теории краткосрочных экономических флуктуаций Дж. М. Кейнс предложил концепцию предпочтения ликвидности, призванную объяснить факторы, определяющие уровень процентной ставки. В соответствии с ней процентная ставка изменяется таким образом, чтобы уравновесить спрос на деньги и предложение денег.
- ♦ Повышение уровня цен увеличивает спрос на деньги и обуславливает рост процентной ставки, что приводит денежный рынок в состояние равновесия. Так как процентная ставка определяет цену заимствований, то более высокий ее уровень приводит к снижению инвестиций, а значит, и спроса на товары и услуги. Обратная зависимость между уровнем цен и объемом спроса обуславливает отрицательный наклон кривой совокупного спроса.
- ♦ Монетарная политика государства воздействует на совокупный спрос. Увеличение предложения денег приводит к понижению равновесной процент-

Новости

Независимость Федерального резерва

С вопросом о границах государственного регулирования экономики, тесно связана проблема его субъектов. В США осуществление монетарной политики является прерогативой ФРС, которая в своих действиях в основном свободна от политического давления. Однако, как следует из приведенной ниже аналитической статьи, некоторые члены конгресса выступают за законопроект, ограничивающий ее независимость.

Руки прочь от Федеральной резервной системы!

Мартин и Кэтлин Фелдстейны

Мы, как и большинство других экономистов высоко оцениваем деятельность ФРС в последние годы. Ее должностные лица весьма успешно решили проблему снижения темпов инфляции и поддержания экономического роста. Однако некоторые влиятельные конгрессмены работают над законопроектом, ограничивающим самостоятельность ФРС в области монетарной политики, что приведет к возрастанию риска высокой инфляции и циклической нестабильности.

ФРС вынуждена постоянно уклоняться от политических требований «дешевых» денег, исполнение которых привело бы к ускорению темпов экономического роста. Предположим, в будущем году рост несколько сократится. В этом случае мы наверняка услышим призывы конгрессменов и, возможно, Белого дома к снижению процентных ставок во имя движущих сил экономики. Мы готовы держать пари, что если темпы роста экономики останутся на прежнем уровне, инфляционное давление вынудит ФРС поднять процентные ставки в начале нового года. В этом случае призывы политиков найдут горячий отклик в сердцах населения, ибо общественность не одобряет высокие процентные ставки, удорожающие заимствования как для предпринимателей, так и для домовладельцев.

ФРС — независимое учреждение, которое отчетывается перед конгрессом, но не подчиняется ни чьим приказам. Ключ к ее независимости — порядок назначения должностных лиц. Семь управляющих ФРС назначаются президентом и утверждаются сенатом, но каждый из 12 президентов региональных федеральных банков (ФРБ) избираются местными правлениями. Региональные президенты часто занимают свой пост по многу лет. Нередко они являются служащими ФРС с большим стажем, прошедшими через все ее управленческие ступени. Многие из них являются профессиональными экономистами с практическим опытом проведения монетарной политики. Но какой бы ни была их биография, они не являются политическими назначенцами или друзьями выборных политиков и привержены идее надежной денежно-кредитной политике.

Последний вызов независимости ФРС — требование лишить президентов ФРБ права голоса по вопросам монетарной политики. Эта дурацкая идея, предложенная сенатором Полом Сарбанесом, влиятельным представителем демократической партии в комитете сената по банкам, означала бы сосредоточение всей власти у 7 управляющих ФРС. Так как каждые два года заканчивается срок службы хотя бы одного управляющего, президент, которому суждено будет провести в Белом доме восемь лет, получит возможность назначить большую часть Совета управляющих ФРС, заполучив контроль над денежно-кредитной политикой США. Альтернативная, но не менее плохая идея, предложена конгрессменом Генри Гонсалесом, ключевой фигурой от Демократической партии в комитете по банкам Палаты представителей: назначение президентов региональных ФРБ президентом, с последующим утверждением сенатом.

Реализация любого из этих проектов неизбежно означала бы значительно большую степень политизации деятельности ФРС. В только начинающей «перегреваться» экономике весьма трудно избежать соблазна задержать повышение процентных ставок и пренебречь риском ускорения инфляции. В долгосрочном периоде это означало бы неустойчивые процентные ставки и дестабилизацию экономики.

Ирония судьбы заключается в том, что призывы к ограничению полномочий Федерального резерва раздаются в тот момент, когда другие страны движутся в прямо противоположном направлении. Опыт всего мира подтвердил, что независимость Центральные банки — основной фактор эффективной денежно-кредитной политики.

Источник: «Boston Globe», November 12, 1996, p. D4.

ной ставки для каждого данного уровня цен. Так как низкая процентная ставка стимулирует инвестиционные расходы, кривая совокупного спроса сдвигается вправо. Напротив, уменьшение предложения денег предопределяет повышение равновесной процентной ставки для любого данного уровня цен и смещение кривой совокупного спроса влево.

- ◆ Воздействие на совокупный спрос осуществляется и посредством финансово-бюджетной политики. Увеличение государственных закупок или снижение уровня налогов приводят к сдвигу кривой совокупного спроса вправо. Вследствие уменьшения государственных закупок или повышения уровня налогообложения кривая совокупного спроса смещается влево.
- ◆ Когда правительство принимает решение об изменении расходов или уровня налогообложения, результирующее смещение совокупного спроса может не соответствовать изменению доходов или расходов бюджета. Эффект мультипликатора означает усиление влияния фискальной политики на совокупный спрос, а эффект вытеснения — уменьшение ее воздействия на совокупный спрос.
- ◆ Правительство периодически использует инструменты денежно-кредитной и финансово-бюджетной политики для стабилизации экономики. Сторонники активной стабилизационной политики утверждают, что изменения ожиданий домашних хозяйств и фирм приводят к сдвигу кривой совокупного спроса; если правительство игнорирует эти процессы, оно провоцирует нежелательные и ненужные изменения уровней производства и занятости. Критики активной стабилизационной политики считают, что степень ее воздействия на экономику ограничена вследствие существования длительных временных лагов, и результаты попыток государственного вмешательства в экономику оказываются противоположными желаемым.

Основные понятия

Теория предпочтения ликвидности Эффект вытеснения Автоматические стабилизаторы

Эффект мультипликатора

Вопросы

1. Что такое теория предпочтения ликвидности? Как она объясняет отрицательный наклон кривой совокупного спроса?
2. Используя теорию предпочтения ликвидности, объясните, как уменьшение предложения денег воздействует на кривую совокупного спроса.
3. Правительство закупает полицейские автомобили на \$3 млрд. Объясните, почему увеличение совокупного спроса может оказаться как большим, так и меньшим, чем выделяемая государством сумма.
4. Предположим, что население захлестнула волна пессимистических настроений. Как в этой ситуации отразится на совокупном спросе бездействие политиков? Что должна предпринять ФРС для стабилизации совокупного спроса? Если ФРС не будет делать ничего, то что следует предпринять конгрессу?

5. Приведите пример государственной политики, действующей в качестве автоматического стабилизатора. Объясните, почему эта политика оказывает стабилизирующий эффект.

Задания для самостоятельной работы

1. Объясните, как каждое из следующих событий воздействовало бы на предложение денег, спрос на деньги и процентную ставку. Проиллюстрируйте ответы при помощи графиков.
 - а. Трейдеры рынка государственных облигаций покупают государственные ценные бумаги путем проведения операций на открытом рынке.
 - б. Широкое распространение кредитных карточек снижает потребность населения в наличности.
 - в. ФРС снижает норму банковских резервных требований.
 - г. Увеличивается потребность домашних хозяйств в наличных деньгах, которые используются для покупок в выходные дни.
 - д. Оптимистические прогнозы стимулируют рост производственных инвестиций и увеличение совокупного спроса.
 - е. Рост цен на нефть приводит к смещению краткосрочной кривой совокупного предложения влево.
2. Предположим, банки установили банкоматы в каждом квартале. Так как доступность наличных денег возросла, их объем на руках у населения уменьшился.
 - а. Предположим, что ФРС не изменяет предложения денег. Как в соответствии с теорией предпочтения ликвидности изменится процентная ставка? Что произойдет с совокупным спросом?
 - б. В чем должна заключаться политика ФРС, направленная на стабилизацию совокупного спроса?
3. Рассмотрим две политики – снижения налогов сроком на один год и снижения налогов на несколько десятков лет. Какая политика будет в большей степени стимулировать расходы потребителей? Какая политика окажет более сильное воздействие на совокупный спрос? Объясните ответы.
4. В течение 1991 г. процентная ставка в США резко снизилась. Многие наблюдатели полагали, что они стали свидетелями экспансионистской денежно-кредитной политики. Насколько обоснован такой вывод? (В 1991 г. экономика США достигла нижней точки экономического спада.)
5. В начале 1980-х гг. в США был принят закон, разрешающий банкам платить проценты по вкладам на текущих счетах, чего они не имели права делать ранее.
 - а. Если мы включим в определение денег вклады на текущих счетах, в чем будет заключаться эффект законодательной нормы на спрос на деньги? Объясните.
 - б. Если, столкнувшись с изменением спроса на деньги, ФРС сохранила предложение денег постоянным, как ее решение повлияет на процентную ставку? Что произойдет с совокупным спросом и совокупным объемом выпуска продукции?

- в. Если ФРС, столкнувшись с изменением спроса на деньги, стремится сохранить рыночную ставку процента (процентную ставку по неденежным активам) постоянной, как изменится предложение денег? Что произойдет с совокупным спросом и совокупным объемом выпуска продукции?
6. В этой главе объясняется, что экспансионистская монетарная политика ведет к снижению процентной ставки, что стимулирует спрос на потребительские и инвестиционные товары. Объясните, как такая политика стимулирует спрос на чистый экспорт.
7. Предположим, экономисты наблюдают, что увеличение государственных закупок на \$10 млрд привело к повышению совокупного спроса на товары и услуги на \$30 млрд.
- а. Если эти экономисты игнорируют возможность эффекта вытеснения, какой, по их оценкам, была бы предельная склонность к потреблению (*MPC*)?
- б. Предположим, что экономисты учитывают эффект вытеснения. Как изменится их оценка *MPC*?
8. Предположим, что правительство снижает налоги на \$20 млрд, эффект вытеснения отсутствует, а *MPC* равняется $3/4$.
- а. Каково первоначальное воздействие сокращения налогообложения на совокупный спрос?
- б. Какие дополнительные последствия следуют за первоначальным эффектом? Как вы оцениваете общее воздействие сокращения налогообложения на совокупный спрос?
- в. Как соотносится суммарный эффект сокращения налогов на \$20 млрд с суммарным эффектом возрастания государственных закупок на \$20 млрд? Почему?
9. Предположим, что государственные расходы увеличиваются. В каком случае влияние этого процесса на совокупный спрос усилится: если ФРС не примет никаких ответных мер или если ФРС решит поддерживать процентную ставку постоянной? Объясните.
10. В каких из перечисленных ниже условиях экспансионистская фискальная политика с большей вероятностью приведет к краткосрочному увеличению инвестиций? Объясните.
- а. Когда значение инвестиционного акселератора оказывается высоким или низким?
- б. Когда чувствительность инвестиций к процентной ставке является высокой или низкой?
11. Предположим, что экономика находится в состоянии рецессии. Объясните, как каждый из следующих видов политики влиял бы на потребление и инвестиции. В каждом случае покажите прямые эффекты, эффекты, возникающие вследствие изменений общего объема выпуска продукции, эффекты, возникающие вследствие изменений процентной ставки, и суммарный эффект.
- а. Увеличение государственных закупок.

- б. Сокращение налогообложения.
 - в. Повышение объема денежной массы.
12. По разным причинам в названных случаях происходят колебаний уровней производства и занятости, изменение финансово-бюджетной политики происходит автоматически.
- а. Объясните, почему, когда экономика вступает в период рецессии, объем налоговых поступлений изменяется.
 - б. Объясните, почему, когда экономика вступает в период рецессии, изменяются государственные расходы.
 - в. Если бы правительство должно было бы действовать в условиях необходимости поддержания сбалансированности бюджета, то как бы ему следовало вести себя при наступлении рецессии? К чему бы это привело — к ее ослаблению или усилению?
13. Недавно некоторые члены конгресса выдвинули проект закона, согласно которому обеспечение ценовой стабильности должно было стать единственной целью монетарной политики.
- а. В чем состояла бы реакция ФРС на событие, приводящее к сокращению совокупного спроса?
 - б. Как ФРС стала бы реагировать на событие, вызывающее неблагоприятное изменение краткосрочного совокупного предложения?
- Возможна ли для каждого из случаев другая фискальная политика, позволяющая добиться стабилизации уровня производства?

Глава 21

ВЫБОР МЕЖДУ ИНФЛЯЦИЕЙ И БЕЗРАБОТИЦЕЙ В КРАТКОСРОЧНОМ ПЕРИОДЕ

В ЭТОЙ ГЛАВЕ ВЫ:

- ◆ Узнаете о проблеме выбора между инфляцией и безработицей в краткосрочном периоде.
- ◆ Рассмотрите, почему в долгосрочном периоде проблема выбора между безработицей и ростом цен отсутствует.
- ◆ Увидите, что резкие изменения предложения могут нарушать зависимость между безработицей и инфляцией.
- ◆ Рассмотрите краткосрочные издержки уменьшения темпов роста цен.
- ◆ Увидите, что степень доверия граждан заявлениям политиков влияет на издержки снижения темпов инфляции.

Как правило, в центре внимания общественности и политиков находятся два основных показателя состояния экономики — темпы инфляции и уровень безработицы, значения которых ежемесячно публикует американское Бюро статистики труда. Некоторые аналитики, суммируя показатели темпов роста цен и уровня безработицы, получают так называемый *индекс бедствия* — призванный служить показателем «здоровья» экономики.

Как связаны между собой эти два показателя? В предыдущих главах мы рассмотрели долгосрочные детерминанты безработицы и инфляции. Мы узнали, что естественный уровень безработицы определяется различными факторами рынка труда, такими как законы о минимальной заработной плате, властью профсоюзов над рынком труда, стимулирующей заработной платой и эффективностью поисков работы. Темпы роста цен детерминируются прежде всего приростом объема денежной массы, параметрами которой управляет Центральный банк (ЦБ). Следовательно, в долгосрочном периоде показатели инфляции и безработицы определяются совершенно различными факторами.

В краткосрочном периоде дело обстоит противоположным образом. Один из *Десяти принципов экономики* гласит, что в краткосрочном периоде общество стоит перед проблемой выбора между инфляцией и безработицей (глава 1). Политические деятели, осуществляя монетарную (денежно-кредитную) и фискальную (финансово-бюджетную) политику, направленные на увеличение совокупного спроса, имеют возможность добиться уменьшения числа занятых поиском работы людей в краткосрочном периоде, но только ценой повышения темпов инфля-

ции. Если действия правительства направлены на ограничение совокупного спроса, темпы роста цен снижаются исключительно за счет временного увеличения уровня безработицы.

В этой главе мы исследуем данную проблему более подробно. Зависимость между ростом цен и безработицей привлекала внимание виднейших экономистов второй половины XX столетия. Лучший способ разобраться в ней — изучение истории экономической мысли. Но история теоретических воззрений на инфляцию и безработицу начиная с 1950-х гг. неразрывно связана с историей экономики США. Совместное их изучение позволит нам найти ответы на вопросы, почему в краткосрочном периоде общество стоит перед выбором между ростом цен на товары и услуги и безработицей, почему в долгосрочном периоде данная проблема отсутствует и какие задачи решают творцы экономической политики.

Кривая Филлипса

Зависимость между инфляцией и безработицей в краткосрочном периоде часто именуют *кривой Филлипса*. Мы начнем наше исследование с рассказа о ней и об использовании кривой в анализе американской экономики.

История кривой Филлипса

В 1958 г. экономист А. Филлипс опубликовал в английском журнале «Econometrica» статью «Зависимость между безработицей и темпом изменения номинальной заработной платы в Великобритании в период с 1861 по 1957 г.», которая впоследствии сделала его имя знаменитым. В ней исследователь доказал существование обратной зависимости между уровнем безработицы и темпом инфляции. А. Филлипс показал, что в периоды низкого уровня безработицы для экономики характерны высокие темпы роста цен и наоборот. (А. Филлипс рассчитывал темпы инфляции через рост номинальной заработной платы, а не увеличение цен, но для наших целей это различие не имеет принципиального значения, потому что эти два способа измерения обычно дают близкие результаты.) Однако его заключение о несомненной связи важнейших макроэкономических переменных — темпов роста цен и безработицы — первоначально не привлекло внимания коллег.

Только через два года после выхода в свет работы А. Филлипса экономисты Пол Самуэльсон и Роберт Солоу опубликовали в журнале «American Economic Review» статью «Анализ антиинфляционной политики», в которой они сообщили о наличии аналогичной обратной зависимости между инфляцией и безработицей для экономики США. Ее возникновение ученые связывали с тем, что высокий совокупный спрос, с одной стороны, ведет к снижению уровня безработицы, а с другой, оказывает давление в сторону повышения заработной платы и цен. Именно П. Самуэльсон и Р. Солоу поименовали отрицательную зависимость между инфляцией и безработицей **кривой Филлипса**. На рис. 21.1 приведен пример кривой Филлипса в понимании П. Самуэльсона и Р. Солоу.

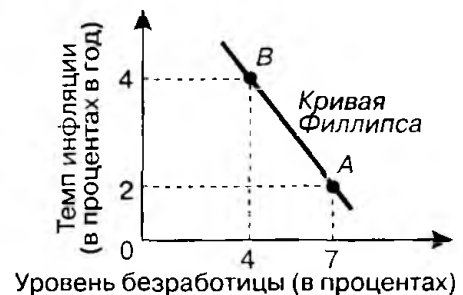


Рис 21.1. Кривая Филлипса

Как можно предположить из заглавия статьи, П. Самуэльсон и Р. Солоу заинтересовались кривой Филлипса, ибо понимали ее значение для экономической политики. В частности, они высказали предположение о том, что кривая Филлипса предлагает политикам выбор возможных решений. Изменяя монетарную и фискальную политику с целью воздействия на совокупный спрос, политики могут поставить цель достичь любой точки на кривой. Точка *A* предлагает высокий уровень безработицы и низкую инфляцию, точка *B* — низкий уровень безработицы и высокие темпы роста цен. Оптимальное состояние экономики, с точки зрения политиков, — низкие темпы инфляции и незначительный уровень безработицы, однако исторические данные, обобщенные в виде кривой Филлипса, показывают, что такое сочетание невозможно. Согласно П. Самуэльсону и Р. Солоу, политики стоят перед проблемой компромиссного выбора между инфляцией и безработицей, а кривая Филлипса отображает доступные им варианты.

Совокупные спрос и предложение и кривая Филлипса

Модель совокупного спроса и совокупного предложения предлагает простое объяснение набора возможных результатов, представляемых кривой Филлипса. Кривая Филлипса показывает комбинации инфляции и безработицы, которые возникают в краткосрочном периоде, когда сдвиги кривой совокупного спроса перемещают экономику вдоль краткосрочной кривой совокупного предложения. Как мы видели в главе 19, увеличение совокупного спроса на товары и услуги приводит в краткосрочном периоде к увеличению выпуска товаров и услуг и к росту уровня цен. Повышение объема производства означает увеличение занятости и, следовательно, сокращение безработицы. Кроме того, каким бы ни был уровень цен в прошлом, чем выше будут цены в текущем году, тем выше окажутся темпы инфляции. Таким образом, изменение совокупного спроса вызывает краткосрочное изменение показателей роста цен и безработицы в противоположных направлениях — что соответствует зависимости, описываемой кривой Филлипса.

Чтобы лучше понять смысл этой зависимости, рассмотрим пример. Для простоты расчетов допустим, что уровень цен (измеряемый, например, индексом потребительских цен) в 2000 г. равняется 100. На рис. 21.2 изображены два возможных в 2001 г. результата функционирования экономики. На графике (а)

(а) Модель совокупного спроса и совокупного предложения

(б) Кривая Филлипса

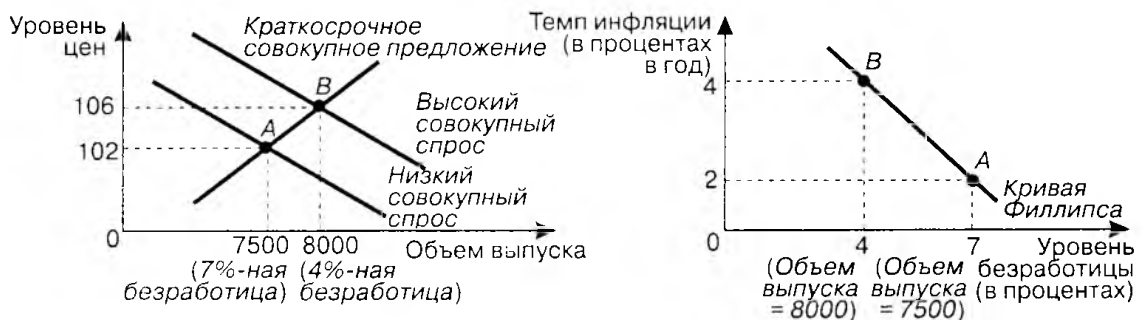


Рис. 21.2. Связь кривой Филлипса и модели совокупного спроса и совокупного предложения

представлен результат, полученный с использованием модели совокупного спроса и совокупного предложения, на графике (б) — те же результаты, полученные с использованием кривой Филлипса.

На графике (а) рисунка представлены результаты функционирования экономики в 2000 г. в показателях объема выпуска и уровня цен. Если совокупный спрос на товары и услуги относительно низок, результат функционирования экономики соответствует точке *A*, объем выпуска равен 7500, а уровень цен — 102. Напротив, если совокупный спрос относительно высок, результат функционирования экономики соответствует точке *B*, объем выпуска равен 8000, а уровень цен — 106. Таким образом, значительный совокупный спрос перемещает экономику в точку равновесия с более высоким объемом выпуска и более высоким уровнем цен.

В части (б) рисунка мы видим, что означают эти гипотетические результаты в терминах безработицы и инфляции. Так как для увеличения объемов производства товаров и услуг фирмы нуждаются в большем числе рабочих, безработица в точке *B* ниже, чем в точке *A*. В нашем примере, когда объем выпуска повышается с 7500 до 8000, уровень безработицы снижается с 7 до 4%. Более того, поскольку в точке *B* уровень цен выше, чем в точке *A*, темпы инфляции (выраженные в процентах изменения уровня цен по сравнению с предыдущим годом) также являются более высокими. В частности, так как уровень цен в 2000 г. равнялся 100, в точке *A* темпы инфляции составляют 2%, а в точке *B* — 6%. Таким образом, мы получаем возможность сравнить два возможных результата функционирования экономики как в показателях объема выпуска и уровня цен (используя модель совокупного спроса и совокупного предложения), так и в терминах безработицы и инфляции (используя кривую Филлипса).

Как мы видели в предшествующей главе, инструменты денежно-кредитной и финансово-бюджетной политики используются для воздействия на кривую совокупного спроса, то есть для перемещения экономики вдоль кривой Филлипса. Увеличение предложения денег, государственных расходов или снижение налогов сдвигают кривую совокупного спроса вправо и перемещают экономику в точку с более низкой безработицей и более высокой инфляцией на кривой Филлипса. Уменьшение предложения денег, сокращение государственных расходов или увеличение налогов сдвигают кривую совокупного спроса влево, и экономика перемещается в точку с более низкой инфляцией и более высокой безработицей на кривой Филлипса. В этом смысле кривая Филлипса предлагает политикам набор комбинаций инфляции и безработицы.

Проверьте себя. Нарисуйте кривую Филлипса. Используя модель совокупного спроса и совокупного предложения, покажите, как инструменты монетарной и фискальной политики перемещают экономику вдоль кривой Филлипса из точки с высокой инфляцией в точку, для которой характерны низкие темпы роста цен.

Сдвиги кривой Филлипса: роль ожиданий

Представляется, что кривая Филлипса предлагает политикам множество возможных комбинаций «уровень безработицы — темпы инфляции». Однако насколько стабильно это множество во времени? Выражает ли кривая Филлипса

зависимость, на которую политики могут положиться? Именно эти вопросы были в центре внимания экономистов во второй половине 1960-х гг., вскоре после того как благодаря П. Самуэльсону и Р. Солоу кривая Филлипса оказалась в центре дискуссий о макроэкономической политике.

Долгосрочная кривая Филлипса

В 1968 г. экономист Милтон Фридмен опубликовал в журнале «American Economic Review» статью «Роль денежно-кредитной политики». Его работа состояла из двух разделов: «Что позволяет сделать денежно-кредитная политика» и «Чего не стоит ожидать от монетарной политики». М. Фридмен утверждал, что инструменты денежно-кредитной политики не позволяют добиться комбинации уровней инфляции и безработицы, соответствующих кривой Филлипса, кроме как только на короткий промежуток времени. Приблизительно в то же время появилась работа другого экономиста — Эдмунда Фелпса, отрицавшего долгосрочные взаимозависимости между ростом цен и числом занятых.

Аргументация М. Фридмена и Э. Фелпса базировалась на классических принципах макроэкономики (см. главы 12–18). Вспомним, что в классической теории рост объемов денежной массы рассматривается как основной фактор инфляции. Одновременно классическая теория утверждает, что увеличение предложения денег не влияет на реальные переменные, а всего лишь пропорционально изменяет цены и номинальные доходы. В частности, рост количества денег безразличен для факторов, которые определяют уровень безработицы в экономике (власть профсоюзов над рынком труда, стимулирующая заработная плата, эффективность поисков работы). М. Фридмен и Э. Фелпс пришли к заключению, что какие-либо основания считать, что темпы роста цен в *долгосрочном периоде* связаны с уровнем безработицы, отсутствуют. Вот как оценивал М. Фридмен возможности монетарной политики ФРС в долгосрочном периоде:

Инструменты денежно-кредитной политики позволяют управлять номинальными величинами — и прежде всего объемом собственных обязательств (наличные деньги плюс банковские резервы). В принципе они могут использоваться для фиксации номинальных значений — обменного курса, уровня цен, номинального уровня национального дохода, количества денег соответственно тому или другому определению либо для поддержания на постоянном уровне изменений номинальных величин — темпа инфляции или дефляции, темпа роста или снижения номинального национального дохода, темпа роста объема денежной массы. Однако контроль над номинальными величинами не позволяет поддерживать на постоянном уровне реальные величины — реальную ставку процента, уровень безработицы, уровень реального национального дохода, реальное количество денег, темпы роста реального национального дохода или реального количества денег.

Отсюда вытекают важные следствия относительно кривой Филлипса. В частности, подразумевается, что органы, ответственные за проведение монетарной политики, имеют дело с вертикальной долгосрочной кривой Филлипса (рис. 21.3). Если темпы роста денежной массы, определяемые ФРС, невелики, соответственно на низком уровне находятся и темпы роста цен и экономика находится в точке А.

Новости

Эффект низкой безработицы

В соответствии с кривой Филлипса, когда уровень безработицы снижается, темпы роста заработной платы и цен возрастают. Следующая статья иллюстрирует связь между параметрами рынка труда и инфляцией.

Недостаточное предложение на рынке труда грозит нам инфляцией

Роберт Герши

Ремингтон, штат Вайоминг. На расположенный здесь завод компании *Trinity Packaging* недавно был принят на работу молодой человек. Ему определили достойную новичка должность — загрузка пластиковыми отходами ленты транспортера. Вполне подходящей была и заработная плата — почти \$8 в час (на 3 с лишним доллара выше федерального минимума \$4,25 в час). Однако новоиспеченный «гвардеец труда» продержался единственную смену. «Он отработал в пятницу вечером, а затем сообщил мастеру, что эта работа слишком тяжела, и только мы его и видели, — рассказывает Пэт Роу, начальник отдела кадров корпорации *Trinity Packaging*, производящей полиэтиленовые пакеты для супермаркетов. — Три года назад он, пожалуй, потерпел бы несколько месяцев».

Это только один из множества примеров того, как все большее число американских компаний сталкиваются с давно позабытым явлением — недостаточным предложением на рынке труда, когда рабочие проявляют повышенную разборчивость относительно предлагаемых им мест. Сегодня, лишняя капля пота — вполне достаточное основание для увольнения и поисков «лучшей доли».

«Лето было чрезвычайно трудным, уровень безработицы чрезвычайно низок, — таково мнение Элинор Браун, владелицы маленького бюро временной помощи в близлежащем городке Кулперер. — Особенно трудно найти промышленных рабочих и чернорабочих».

От железорудных шахт в районе озера Верхнего до розничных торговцев в районе и строительных подрядчиков в Атланте — работодатели не могут заполнить вакансии квалифицированными рабочими. Полная занятость в этих районах отражается на доходах домашних хозяйств, финансовых рынках и политических кампаниях, равно как и непосредственно на прибыльности бизнеса.

До сих пор рынок труда порождал только спорадическое — и в большинстве случаев умеренное — повышение заработной платы. Возможности повышения цен на продукцию компаний (для компенсации более высокой заработной платы) ограничены интенсивной конкуренцией. Они вынуждены внедрять новые системы оплаты труда, и в частности в зависимости от размеров прибыли. «Когда рост доходов ограничен, в повестку дня становится контроль над расходами», — утверждает Кеннет Мейлэнд, главный экономист банка *Keucong*. Однако при уровне безработицы ниже 5,5% и хороших экономических перспективах большинство аналитиков опасаются, что формирование требований повышения заработной платы, подобных тем, что были в конце 1980-х гг., — вопрос времени...

Дефицит рабочей силы охватил все категории трудящихся — от неквалифицированных работников до высоких профессионалов. Особенно остра нехватка компьютерных аналитиков и программистов, инженеров аэрокосмической промышленности, рабочих строительных отраслей, а также торговых представителей. Для того чтобы привлечь работников, систему оплаты труда изменили (ввели различные премии и привилегии) даже рестораны быстрого обслуживания...

Пока что требования повышения заработной платы относительно скромны — феномен, по словам экономистов, удивительный — в свете непрерывного экономического подъема. Но заработная плата понемногу ползет вверх, и возможно ее движение ускорится, даже в случае замедления темпов экономического роста. А если экономика сохранит значительную инерцию, то, как считают некоторые аналитики, все карты будут биты и, как говорит Марк Занди, главный экономист Региональной финансовой ассоциации: «Мы будем квадратными глазами наблюдать за повышением заработной платы...»

Один из тех, кто извлек выгоду из дефицита рабочих рук, — Клайд Лонг, тридцати лет от роду, поменявший работу, чтобы поступить на *Trinity Packaging*. Он работал приблизительно в трех километрах отсюда, в компании *Ross Industries*, которая производит оборудование для пищевой промышленности, и его освободившееся место до сих пор вакантно. К. Лонг был принят на работу в качестве оператора пресса и зарабатывает \$8,55 в час — на \$1,25 больше, чем на прежней работе, — с существенными льготами и возможностью роста квалификации.

Источник: «The New York Times», September 5, 1996, p. D1.

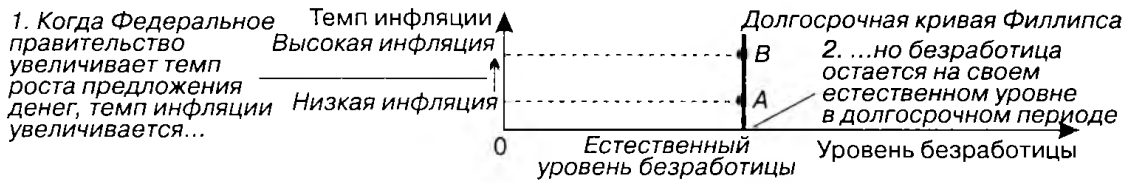


Рис. 21.3. Долгосрочная кривая Филлипа

Если ФРС быстро увеличивает предложение денег, экономика характеризуется высокими темпами инфляции и находится в точке *B*. В обоих случаях уровень числа безработных стремится к своему нормальному уровню, названному *естественным уровнем безработицы*. Вертикальная долгосрочная кривая Филлипа иллюстрирует вывод о том, что в долгосрочном периоде безработица не зависит от роста денежной массы и инфляции.

Вертикальная долгосрочная кривая Филлипа, в сущности, — одно из выражений классической идеи о нейтральности денег. Вспомните, что в главе 19 мы иллюстрировали эту идею вертикальной долгосрочной кривой совокупного предложения. Действительно, как показывает рис. 21.4, вертикальная долгосрочная кривая Филлипа и вертикальная долгосрочная кривая совокупного предложения — две стороны одной и той же медали. На графике (а) рисунка увеличение предложения денег перемещает кривую совокупного спроса вправо из AD_1 к AD_2 . В результате сдвига кривой точка долгосрочного равновесия перемещается из точки *A* в точку *B*. Уровень цен повышается (от P_1 до P_2), однако, вследствие того что кривая совокупного предложения вертикальна, объем выпуска остается тем же самым. На графике (б) более быстрый рост предложения денег ведет к повышению темпов инфляции и экономика перемещается из точки *A* в точку *B*. Однако вследствие того, что кривая Филлипа вертикальна, уровень безработицы не изменяется. Таким образом, вертикальная долгосрочная кривая совокупного предложения и вертикальная долгосрочная кривая Филлипа подразумевают,

(а) Модель совокупного спроса и совокупного предложения

(б) Кривая Филлипа

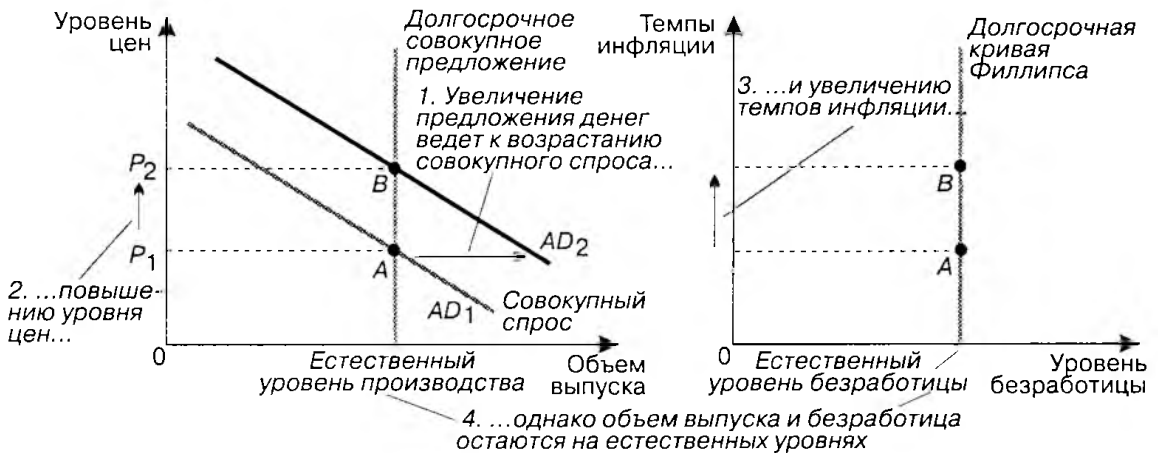


Рис. 21.4. Связь долгосрочной кривой Филлипа с моделью совокупного спроса и совокупного предложения

что монетарная политика воздействует исключительно на номинальные (уровень цен и темп инфляции), но никак не на реальные переменные (объем выпуска и безработица). Независимо от денежно-кредитной политики ФРС объем выпуска и безработица в долгосрочном периоде остаются на естественных уровнях.

Что же такого «естественного» в естественном уровне безработицы? М. Фридмен и Э. Фелпс использовали прилагательное «естественный» для описания уровня числа безработных, к которому экономика стремится в долгосрочном периоде. Однако то, что уровень безработицы естественный, не означает его желательность для общества. Равным образом естественный уровень безработицы не является постоянным. Предположим, что недавно образованный профсоюз использует свою власть над рынком труда для того, чтобы заключить договор о повышении реальной заработной платы некоторых категорий трудящихся выше равновесного уровня, что выразится в избыточном предложении рабочей силы и, следовательно, повышении естественного уровня безработицы. Такой уровень числа не имеющих работы людей «естествен» не потому, что он желателен, а потому, что он находится вне влияния монетарной политики. Повышение объема предложения денег никак не влияет на степень власти профсоюза или на уровень безработицы. В данном случае единственный результат увеличения денежной массы — ускорение темпов инфляции.

Впрочем, тот факт, что методы денежно-кредитной политики не оказывают воздействия на естественный уровень безработицы, отнюдь не подразумевает отказа от всех инструментов экономической политики. Чтобы уменьшить естественный уровень безработицы, политические деятели должны воспользоваться «рычагами», воздействующими на функционирование рынка рабочей силы.

Ранее мы обсуждали, как различные инструменты экономической политики на рынке труда — законы о минимальной заработной плате, законы о коллективном договоре, система страхования по безработице и программы переобучения — воздействуют на естественный уровень безработицы. «Рычаги», используемые для сокращения естественного уровня числа безработных, перемещают долгосрочную кривую Филлипса влево. Кроме того, поскольку снижение уровня безработицы означает, что увеличение числа работников, производящих товары и услуги, при любом заданном уровне цен ведет к возрастанию объема предложения товаров и услуг, долгосрочная кривая совокупного предложения перемещается вправо. То есть при любых заданных темпах роста денежной массы и темпах инфляции уровень безработицы в экономике снижается, а объем выпуска возрастает.

Ожидания и краткосрочная кривая Филлипса

На первый взгляд отрицание М. Фридменом и Э. Фелпсом обратной зависимости между инфляцией и безработицей в долгосрочном периоде представляется необоснованным. Их аргументация базировалась на обращении к *теории*, а обратная зависимость между инфляцией и безработицей, зафиксированная А. Филлипсом, П. Самуэльсоном и Р. Солоу, — на фактических *данных*. Почему мы должны верить «сухой теории» вертикальной кривой Филлипса, в то время как под «вечно зеленеющим деревом жизни» находится кривая Филлипса, характеризующаяся отрицательным наклоном? Не отрицают ли открытия А. Филлипса, П. Самуэльсона и Р. Солоу классический вывод о нейтральности денег?

М. Фридмен и Э. Фелпс прекрасно понимали правомерность подобных вопросов и потому сами предложили способ примирения классической макроэкономической теории и фактических данных об отрицательном наклоне кривой Филлипса в Великобритании и США. Они не отрицали наличия обратной зависимости между инфляцией и безработицей в краткосрочном периоде, однако не признавали ее существования в долгосрочном периоде. Иными словами, экспансионистская монетарная политика позволяет добиться снижения уровня безработицы на некоторое время, однако в конечном итоге безработица возвращается к естественному уровню, а дальнейшее увеличение объема денежной массы ведет исключительно к повышению темпов инфляции.

Рассуждения М. Фридмена и Э. Фелпса во многом совпадают с нашим анализом различий краткосрочной и долгосрочной кривых совокупного предложения (глава 19). (Фактически, излагая материал в этой главе, мы во многом воспользовались идеями М. Фридмена и Э. Фелпса.) Вспомним, что краткосрочная кривая совокупного предложения имеет положительный наклон, а значит, при повышении уровня цен количество товаров и услуг, предлагаемых фирмами, возрастает. Напротив, долгосрочная кривая совокупного предложения вертикальна, то есть уровень цен не влияет на объем предложения в долгосрочном периоде. В главе 19 были представлены три теории положительного наклона краткосрочной кривой совокупного предложения: теория неверных представлений об относительных ценах, теория жесткой заработной платы и теория жестких цен. Поскольку с течением времени представления, заработная плата и цены корректируются в соответствии с изменяющимися экономическими условиями, положительная зависимость между уровнем цен и объемом предложения существует лишь в краткосрочном периоде, но не в долгосрочном. М. Фридмен и Э. Фелпс применили ту же самую логику к кривой Филлипса. В точности так же, как кривая совокупного предложения характеризуется положительным наклоном только в краткосрочном периоде, обратная зависимость между инфляцией и безработицей имеет место лишь на относительно коротких промежутках времени. И кривая Филлипса вертикальна аналогично тому, как вертикальна долгосрочная кривая совокупного предложения.

В качестве вспомогательного средства для объяснения зависимости между инфляцией и безработицей в краткосрочном и долгосрочном периодах М. Фридмен и Э. Фелпс ввели в анализ новую переменную: *инфляционные ожидания* — показатель оценки субъектами экономики возможных изменений общего уровня цен. Как мы установили в гл. 19, инфляционные ожидания воздействуют на представления экономических агентов об относительных ценах, уровне заработной платы и ценах. Таким образом, инфляционные ожидания — один из факторов, определяющих положение краткосрочной кривой совокупного предложения. В краткосрочном периоде ФРС относится к инфляционным ожиданиям (а значит, и к краткосрочной кривой совокупного предложения) как к заданным. Если предложение не изменяется, кривая совокупного спроса сдвигается и экономика перемещается вдоль данной краткосрочной кривой совокупного предложения. Следовательно, изменения денежно-кредитной политики ведут к неожиданным колебаниям выпуска, цен, уровня безработицы и темпа инфляции в краткосрочном периоде. Аналогичные логические построения лежат в основе объяснения М. Фридменом

и Э. Фелпсом кривой Филлипса, описанной А. Филлипсом, П. Самуэльсоном и Р. Солоу.

Однако способность ФРС вызывать неожиданную инфляцию посредством увеличения предложения денег существует только в краткосрочном периоде. В долгосрочном периоде у экономических агентов устанавливаются определенные ожидания темпов инфляции, задаваемых ФРС. Так как представления, заработная плата и цены в конечном итоге согласуются с темпом роста цен, долгосрочная кривая совокупного предложения вертикальна. В этом случае изменения в совокупном спросе, вызванные, к примеру, уровнем предложения денег, не влияют на объем производимых экономикой товаров и услуг. М. Фридмен и Э. Фелпс пришли к заключению, что в долгосрочном периоде безработица возвращается к своему естественному уровню.

Результат анализа М. Фридмена и Э. Фелпса может быть обобщен в виде следующего уравнения:

$$\text{Уровень безработицы} = \text{Естественный уровень безработицы} - a \times (\text{Фактическая инфляция} - \text{Ожидаемая инфляция}).$$

Данное уравнение связывает фактический уровень безработицы с ее естественным уровнем, реальной инфляцией и ожиданиями роста цен. В краткосрочном периоде ожидаемая инфляция выступает как заданная, и в результате более высокие темпы фактического роста цен определяют низкие показатели реальной безработицы. (Численное выражение изменения уровня безработицы вследствие непредвиденной инфляции определяется значением параметра a , который, в свою очередь, зависит от углового коэффициента краткосрочной кривой совокупного предложения.) В долгосрочном периоде, однако, у субъектов экономики устанавливаются определенные ожидания темпов инфляции, задаваемых ФРС. Таким образом, фактические темпы роста цен будут равны ожидаемой инфляции, а безработица находится на естественном уровне.

Согласно М. Фридмену и Э. Фелпсу, рассмотрение кривой Филлипса как набора доступных политикам возможностей связано с высоким риском. Представим себе экономику с естественным уровнем безработицы, низкой инфляцией и низкими ожидаемыми темпами роста цен (рис. 21.5, точка A). Предположим, что политики стремятся достичь компромисса между инфляцией и безработицей, используя денежно-кредитную или финансово-бюджетную политику увеличения совокупного спроса. В краткосрочном периоде инфляционные ожидания — константа и экономика движется из точки A в точку B . Безработица сокращается ниже естественного уровня, а темпы инфляции превышают инфляционные ожидания. Через какое-то время субъекты экономики приспосабливаются к высоким темпам роста цен, и инфляционные ожидания переходят на более высокий уровень. Рост ожидаемой инфляции обуславливает перемещение вверх кривой краткосрочного взаимодействия инфляции и безработицы. Экономика в конечном итоге оказывается в точке C , с инфляцией более высокой, чем в точке A , но уровень безработицы не изменяется.

Таким образом, М. Фридмен и Э. Фелпс пришли к заключению, что политикам приходится иметь дело с обратной зависимостью между инфляцией и безработицей и выбор между ними возможен только в течение короткого отрезка времени.

2. ...но в долгосрочном периоде ожидаемая инфляция возрастает, и краткосрочная кривая Филлипса смещается вправо

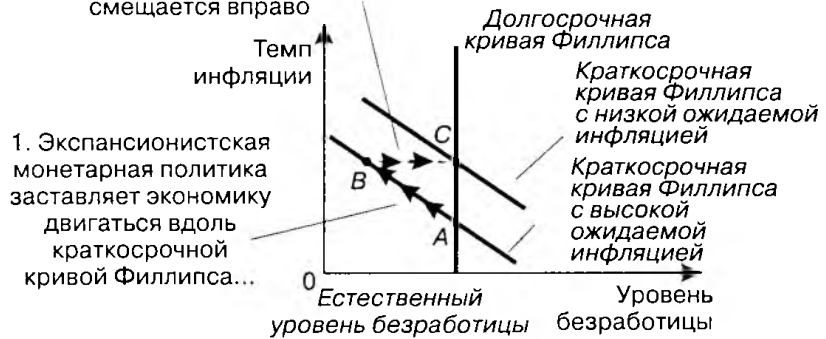


Рис. 21.5. Воздействие инфляционных ожиданий на краткосрочную кривую Филлипса

Государственные деятели, ответственные за экономическую политику, имеют возможность использовать зависимость между инфляцией и безработицей в своих целях, но единственный раз.

Естественный эксперимент для проверки гипотезы естественного уровня

Итак, в 1968 г. М. Фридмен и Э. Фелпс пришли к выводу о том, что если политики, ориентируясь на кривую Филлипса, ради снижения уровня безработицы пойдут на высокую инфляцию, их победа окажется пирровой. Точка зрения, согласно которой безработица в конечном итоге возвращается к естественному уровню независимо от темпов инфляции, получила название **гипотезы естественного уровня**. Несколькоми годами позже государственные деятели, ответственные за проведение монетарной и фискальной политики, сами того не желая, осуществили эксперимент, который позволил убедиться в ее справедливости. Опыты производились над экономикой США.

Однако, прежде чем мы обратимся к изучению результатов эксперимента, рассмотрим информацию, которую анализировали М. Фридмен и Э. Фелпс в 1968 г. На рис. 21.6 представлены данные об уровне безработицы и темпах инфляции в 1961–1968 гг., которые графикализируются кривой Филлипса.

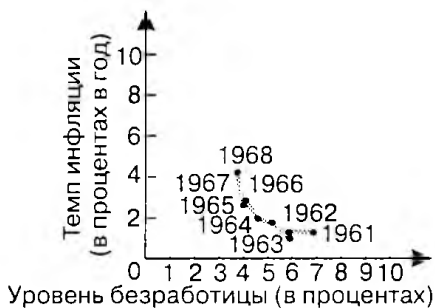


Рис. 21.6. Кривая Филлипса в США в 1960-е гг.

Источник: U. S. Department of Commerce, U. S. Department of Labour

Поскольку темпы инфляции в течение этих восьми лет возрастали, уровень безработицы снижался. Экономические данные по этому периоду, казалось, подтверждали наличие обратной зависимости между ростом цен и безработицей.

Очевидное торжество кривой Филлипса в 1960-е гг. делало предсказание М. Фридмена и Э. Фелпса тем более смелым. В 1958 г. А. Филлипс предположил наличие обратной зависимости между инфляцией и безработицей, в 1960 г. П. Самуэльсон и Р. Солоу подтвердили ее наличие фактическими данными экономики США. Показатели роста цен и безработицы 1960-х гг. подтвердили эту зависимость. Некоторым экономистам утверждение о том, что кривая

Филлипса будет давать сбои при попытке политиков использовать ее, казалось просто смешным.

Однако действительность оказалась не менее «веселой». Начиная с конца 1960-х гг. экономическая политика американского правительства была направлена на увеличение совокупного спроса на товары и услуги. Отчасти это было связано с ростом государственных расходов по мере продолжения войны во Вьетнаме, отчасти — следствием монетарной политики, так как ФРС стремилась удержать ставку процента. Экспансионистская финансово-бюджетная политика привела к тому, что количество денег в обращении (измеряемое агрегатом M2) в 1970–1972 гг. возросло приблизительно на 13% в год (в конце 1960-х гг. — примерно на 7%). В результате ежегодные темпы инфляции составляли в конце 1960-х–начале 1970-х гг. 5–6% (в начале 1960-х гг. — 1–2%) Но, как и предсказывали М. Фридмен и Э. Фелпс, уровень безработицы оставался на достаточно высоком уровне.

На рис. 21.7 представлена история развития инфляции и безработицы в период с 1961 по 1973 г. Обратите внимание, что простая отрицательная зависимость между этими двумя переменными начала давать сбои в начале 1970-х гг. В частности, поскольку в начале 1970-х гг. инфляция оставалась высокой, ожидаемый рост цен приблизился к реальному и уровень безработицы вернулся к 5–6% (значения, преобладавшие в начале 1960-х гг.) К 1973 г. политики убедились, что М. Фридмен и Э. Фелпс оказались правы: обратная зависимость (и возможность компромисса) между инфляцией и безработицей в долгосрочном периоде отсутствует.

Проверьте себя. Нарисуйте краткосрочную и долгосрочную кривые Филлипса. Объясните, в чем заключается различие между этими кривыми.

Сдвиги кривой Филлипса: роль шоковых изменений предложения

М. Фридмен и Э. Фелпс предположили, что изменения инфляционных ожиданий приводят к сдвигу кривой Филлипса, и американский опыт начала 1970-х гг. убедил большинство экономистов в правоте исследователей. Однако всего через несколько лет внимание экономической науки привлек другой «рычаг», прилага-

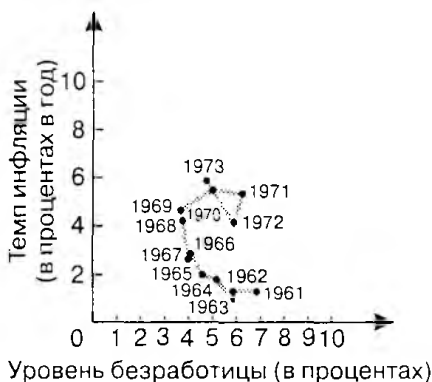


Рис. 21.7. Сбой кривой Филлипса в США

Источник: U. S. Department of Commerce, U. S. Department of Labour

Новости

Выгоды от низкой ожидаемой инфляции

В 1960–1970-х гг. политики узнали о том, что ожидания высокой инфляции приводят к смещению кривой Филлипса вправо, еще более увеличивая вероятность роста цен. В 1990-х гг. наблюдалась обратная картина: уровень ожидаемой инфляции понизился и помог сохранению относительно невысокого реального роста цен.

«Порочный круг» низкой инфляции

Джейкоб Шлезингер

Почему же инфляция остается такой низкой?

Одни эксперты объясняют это явление ростом эффективности бизнес-деятельности корпораций; другие же указывают на рост численности рабочей силы. К счастью, сохранению благоприятной экономической ситуации способствуют низкие цены на нефть и прочное положение доллара. Однако в ходе острых дебатов игнорируется один простой ответ на этот вопрос: сама инфляция остается достаточно невысокой. Другими словами, низкие темпы роста цен объясняются не результатами расчетов с помощью кривой Филлипса, объясняющей взаимосвязь между инфляцией и занятостью, и не особенностями массовой психологии. Возможно, американская экономика входит в такую фазу своего развития, когда низкая инфляция рассматривается не как временное благоприятное явление, а как нормальное состояние. И если менеджеры, поставщики, потребители и рабочие будут считать, что данная ситуация сохранится и в будущем, она будет сохраняться.

«Последние два года люди ожидали высоких темпов инфляции, но они ошиблись, — говорит Джанет Йеллен, экономический советник Белого дома, занимавшая в прошлом высокий пост в ФРС. — Постепенно население начинает верить в то, что инфляция идет на убыль и будет оставаться на низком уровне, что поможет предотвратить рост цен. Ведь именно инфляционные ожидания непосредственно влияют на устанавливаемые заработные платы и цены».

Такое отношение к инфляции отчасти объясняется ростом доверия к ФРС и укреплению убежденности в том, что именно эта организация отвечает за сохранение относительно стабильного уровня цен и знает, как следует решать подобную задачу.

По мнению Ричарда Кертина, декана факультета потребительских исследований Мичиганского университета, в ожиданиях населения в последние два года произошли два существенных изменения. Во-первых, число респондентов, имеющих долгосрочные инфляционные ожидания на ближайшие 5–10 лет, снизилось на 3% — что произошло впервые за все 20 лет наблюдений. Во-вторых, показатели долгосрочных и краткосрочных ожиданий практически ничем не отличаются друг от друга.

Такого рода воззрения ослабляют воздействие инфляции во многих отношениях. Госпожа Йеллен предлагает нам вспомнить 1970-е гг., «когда ожидания роста цен заставляли рабочих требовать более высоких зарплат, которые должны были компенсировать инфляционные потери, а фирмы соглашались на эти требования, рассчитывая на увеличение цен на свою продукцию».

«В 1970–1980-х гг. мы имели рост цен, который соответствовал нашим ожиданиям», — считает Уоррен Баттс, директор фирм *Premark International Inc* и *Tupperware Corp.*, а также президент Национальной ассоциации производителей. «Мы думали, что сможем установить еще более высокие цены на свои товары и услуги и поэтому могли платить поставщикам столько, сколько они просили. Теперь ситуация изменилась».

Разумеется инфляционные страхи изжиты не полностью, о чем свидетельствуют недавние колебания цен на рынках акций и облигаций. Высокая инфляция 1970-х гг. разрушила представление о наличии у Америке иммунитета к этой болезни. Однако сохранившиеся опасения по поводу возможного роста цен не так уж и вредны. «Момент наступления нормального отношения к инфляции, — считает заместитель министра финансов Лоуренс Саммерс, — это момент, когда мы действительно сталкиваемся с проблемой роста цен».

Источник: «The Wall Street Journal», August 18, 1997, p. A1.

емый к краткосрочной кривой Филлипса: шоковые изменения совокупного предложения.

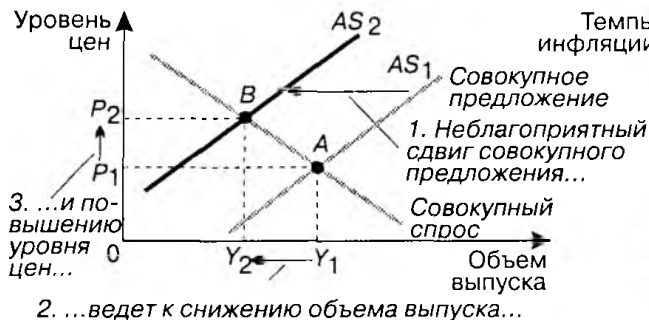
На этот раз основы науки потрясли не два американских профессора экономики, а группа арабских шейхов. В 1974 г. Организация стран — экспортеров нефти (*ОПЕК*) взяла в свои руки власть над рынком, организовав картель. Страны — члены *ОПЕК* — Саудовская Аравия, Кувейт и Ирак ограничили объем добычи нефти и ее продажи. Сокращение предложения привело к тому, что за несколько лет цены на этот продукт удвоились.

Повышение цен Организацией стран — экспортеров нефти является примером **шокового избытка предложения**, представляющего собой феномен, напрямую влияющий на производственные издержки фирм и на устанавливаемые ими цены; он приводит также к сдвигу кривой совокупного предложения и как следствие к смещению кривой Филлипса. Так, увеличение цен на нефть ведет к возрастанию издержек производства многих товаров и услуг и объем их предложения при любом заданном уровне цен уменьшается. На графике (а) рис. 21.8 это сокращение предложения представлено сдвигом кривой совокупного предложения влево, из AS_1 к AS_2 . Уровень цен повышается от P_1 до P_2 , а объем выпуска снижается от Y_1 до Y_2 . Данная экономическая ситуация получила название *стагфляции*.

Сдвиг совокупного предложения связан с аналогичным смещением краткосрочной кривой Филлипса (график (б) рис. 21.8). Так как сокращение объемов производства вынуждает фирмы уменьшать число рабочих мест, уровень безработицы возрастает. Повышение уровня цен означает возрастание темпов инфляции (выраженных в процентах изменения уровня цен по сравнению с предыдущим годом). Таким образом, сдвиг совокупного предложения ведет к возрастанию и уровня безработицы, и темпов инфляции. Кривая краткосрочной взаимозависимости инфляции и безработицы сдвигается вправо, из PC_1 в PC_2 .

Столкнувшись с неблагоприятным сдвигом совокупного предложения, политики оказываются перед трудным выбором. Если они ограничат совокупный спрос (борьба с инфляцией), еще более возрастет безработица. Политика расширения совокупного спроса (борьба с безработицей) означает ускорение темпов роста цен. Иными словами, выбор между инфляцией и безработицей, перед кото-

(а) Модель совокупного спроса и совокупного предложения



(б) Кривая Филлипса

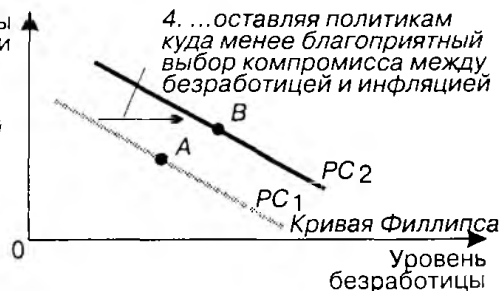


Рис. 21.8. Шоковые изменения совокупного предложения



«Вы еще помните добрые старые времена, когда экономика требовала всего лишь легкой подстройки?»

ния не изменяются и кривая Филлипса вскоре вернется в исходное положение. Но если экономические агенты рассматривают шоковые изменения как провозвестников наступления эры высоких темпов роста цен, инфляционные ожидания возрастают и кривая Филлипса останется в новом нежелательном положении.

В течение 1970-х гг. инфляционные ожидания в экономике США постоянно повышались, что отчасти было связано с решением ФРС подстроиться к шоковым изменениям предложения посредством ускорения темпов роста денежной массы. (Говорят, что политики *подстраиваются* к неблагоприятным шоковым изменениям предложения, если их реакция заключается в проведении акций, направленных на увеличение совокупного спроса (глава 19).) Последствия данного политического решения состояли в том, что спад, последовавший за шоковым изменением предложения, удалось приостановить, однако США на многие годы оказались в тисках между инфляцией и безработицей. Проблема усугубилась в 1979 г., когда *ОПЕС* еще раз, используя свою власть над рынком, более чем в два раза подняла цены на нефть. На рис. 21.9 приведены соответствующие данные об уровне инфляции и безработицы в экономике США в этот период.

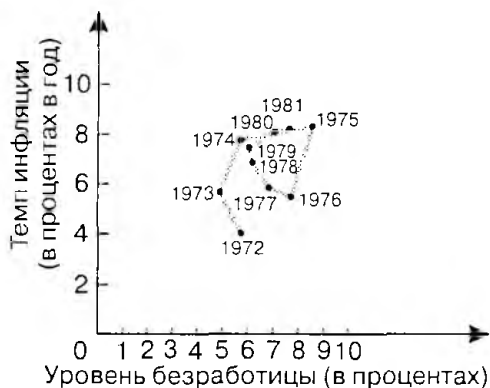


Рис. 21.9. Шоковые изменения предложения в США в 1970-х гг.

Источник: U. S. Department of Commerce, U. S. Department of Labour

рым оказываются государственные деятели, куда менее благоприятен, чем тот, который они имели до сдвига совокупного предложения, ибо приходится смириться либо с повышением темпов инфляции для данного уровня безработицы, либо с высоким уровнем безработицы для данных показателей роста цен, либо с некоей комбинацией более высокого уровня безработицы и более высоких темпов инфляции.

Существенно важным является вопрос о временных сроках неблагоприятного сдвига кривой Филлипса. Ответ зависит от изменения инфляционных ожиданий. Если субъекты экономики рассматривают повышение цен как временное отклонение, инфляционные ожида-

Итак, после двух шоковых изменений предложения, вызванных повышением цен на нефть, в 1980 г. темпы инфляции в экономике США превысили 9%, а уровень безработицы составлял примерно 7%; соответственно индекс бедствия повысился до самого высокого за время наблюдений уровня. Такая комбинация роста цен и безработицы была страшно далека от компромиссных значений, возможных в 1960-е гг. (В 1960-е гг. уровню безработицы в 7% соответствовали темпы инфляции в 1%. Рост цен более 9% был просто немислим.) Население США было в высшей степени разочаровано результатами проводившейся макроэкономической политики. В значи-

тельной степени именно вследствие банкротства экономической политики на смену Джимми Картеру в ноябре 1980 г. пришел Рональд Рейган. Необходимость перемен витала в воздухе, и решительные действия не заставили себя долго ждать.

Проверьте себя. Приведите пример благоприятных шоковых изменений предложения. Используйте модель совокупного спроса и совокупного предложения для объяснения последствий шокового изменения. Как оно воздействует на кривую Филлипса?

Издержки антиинфляционной политики

В октябре 1979 г., после второго резкого повышения цен на нефть и соответствующего шокового сдвига предложения в мировой экономике, назначенный двумя месяцами ранее на пост председателя ФРС Пол Волкер принял решение об «ответных действиях». Как страж национальной денежной системы он осознавал, что его единственный выбор — *антиинфляционная политика*. П. Волкер не сомневался в том, что имеющиеся в распоряжении ФРС рычаги (управление объемом денежной массы) позволяют снизить темпы роста цен. Но каковы издержки антиинфляционной политики в краткосрочном периоде? Ответ на этот вопрос был куда менее очевиден.



Пол Волкер занял пост председателя ФРС, когда инфляция превратилась в важнейшую национальную проблему США

Коэффициент потерь

Чтобы добиться снижения темпов инфляции, ФРС обязана проводить жесткую монетарную политику (на рис. 21.10 представлены некоторые ее последствия). Замедление темпов прироста денежной массы обуславливает сокращение совокупного спроса, что, в свою очередь, ведет к уменьшению объема производства товаров и услуг и уровня безработицы.

В исходном состоянии экономика находится в точке *A*, а затем перемещается вдоль краткосрочной кривой Филлипса к точке *B*, характеризующейся низкой инфляцией и высокой безработицей. Через какое-то время, по мере того как экономические агенты осознают, что темпы роста цен замедляются, инфляционные ожидания снижаются, краткосрочная кривая Филлипса перемещается вниз и экономика перемещается из точки *B* в точку *C*. Темпы роста цен замедляются, а безработица возвращается к естественному уровню.

Необходимо осознавать, что неизбежное следствие жесткой монетарной политики, направленной на снижение темпов инфляции, — повышение уровня безработицы и сокращение объемов производства. На рис. 21.10 издержки антиинфляционной политики представлены прохождением экономики через точку *B* на пути из точки *A* в точку *C*. Величина издержек зависит от углового коэффициента кривой Филлипса и скорости корректировки инфляционных ожиданий соответственно новой денежно-кредитной политике.

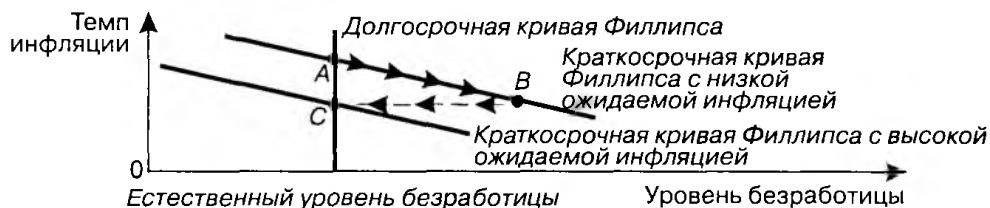


Рис. 21.10. Антиинфляционная денежно-кредитная политика в краткосрочном и долгосрочном периодах

Оценка издержек снижения инфляции была в центре внимания многих исследований, результаты которых нередко обобщались в статистическом показателе, получившем название коэффициента потерь. **Коэффициент потерь** — показатель снижения среднегодового объема выпуска (реальный объем ВВП) в процентном выражении при уменьшении темпов инфляции на 1%. Типичное значение коэффициента потерь равно 5, то есть каждый процент снижения инфляции обходится в 5% среднегодового объема выпуска.

Подобные оценки не могли не тревожить Пола Волкера. Значения инфляции в американской экономике достигали 10% в год. Умеренный рост цен (допустим, 4% в год) означал бы необходимость «принесения в жертву» 30% среднегодового выпуска. Согласно исследованиям кривых Филлипса и издержек антиинфляционной политики, допускаются различные формы «жертвоприношений». Резкая остановка «локомотива» инфляции означала бы «тормозной путь», равный сокращению объема выпуска на 30% в течение года. Однако такой результат, несомненно, был неприемлем даже для такого антиинфляционного «ястреба», как Пол Волкер. Многие специалисты настаивали на необходимости «растянуть» издержки на несколько лет. Если, к примеру, на сокращение темпов инфляции отводится 5 лет, то в течение этого периода объем выпуска был бы в среднем лишь на 6% ниже тренда годового объема выпуска (в сумме те же 30%). Еще более осторожный подход заключался бы в медленном снижении темпов инфляции в течение десятилетия, так, чтобы объем выпуска был лишь на 3% ниже тренда. Однако в любом случае задача минимизации коэффициента потерь — чрезвычайно сложная практическая задача.

Рациональные ожидания и возможности антиинфляционной политики

И именно в то время, когда Пол Волкер обдумывал пути минимизации издержек снижения темпов роста цен, началась интеллектуальная революция, которую возглавила группа профессоров экономики (Роберт Лукас, Томас Сарджент и Роберт Барро), бросившая вызов общепринятому здравому смыслу коэффициента потерь. Новый подход к экономике и политике получил название **теории рациональных ожиданий**, согласно которой в своих прогнозах субъекты экономики оптимально используют всю имеющуюся у них информацию, включая оценку проводимой правительством политики.

Чрезвычайно важное значение теория рациональных ожиданий имела в применении к изучению обратной зависимости между инфляцией и безработицей. Как подчеркивали М. Фридмен и Э. Фелпс, инфляционные ожидания весьма существенны для объяснения обратной зависимости между ростом цен и безрабо-

тицей в краткосрочном, но не в долгосрочном периоде. То, насколько быстро обратная краткосрочная зависимость утратит силу, зависит от скорости корректировки инфляционных ожиданий. Сторонники теории рациональных ожиданий, основываясь на анализе М. Фридмена — Э. Фелпса, утверждали, что при изменении экономической политики соответственно корректируются инфляционные ожидания экономических агентов. Исследования инфляции и безработицы, в которых ученые попытались оценить коэффициент потерь, учитывая прямое воздействие монетарной политики государства на инфляционные ожидания, потерпели неудачу. Следовательно, считали приверженцы теории рациональных ожиданий, они не могут рассматриваться как надежные ориентиры экономической политики.

В статье «Конец четырех больших инфляций» (1981) Томас Сарджент так описывал новую теорию:

Сторонники точки зрения альтернативной «теории рациональных ожиданий» полагают, что инфляция — процесс весьма инерционный. Они считают, что если фирмы и рабочие ожидают высоких темпов роста цен, при заключении сделок они ориентируются на свои оценки перспектив экономического положения. Однако субъекты экономики ожидают высоких темпов инфляции как раз потому, что текущая и перспективная монетарная и фискальная политика правительства подтверждает их оценки... Из этого следует, что темпы роста цен могут быть ограничены существенно быстрее, чем полагают защитники «инерционного» подхода, и что оценки последних относительно необходимого на остановку инфляции времени и издержек в терминах объема выпуска ошибочны... Это не означает, что правительство без проблем остановит инфляцию. Напротив, ее обуздание потребует больших усилий и не ограничится проведением нескольких временных ограничительных финансово-бюджетных и денежно-кредитных акций. Оно предлагает изменения в политическом режиме... Величина связанных с этим издержек в терминах объема продукции и то, как скоро мы получим желаемые результаты, зависит отчасти от того, насколько решительно и недвусмысленно правительство привержено искоренению инфляции.

Согласно Т. Сардженту, коэффициент потерь может быть значительно меньшим, чем это предполагалось. Действительно, в экстремальном случае он может быть равным нулю. Если правительство проявляет заслуживающую доверия приверженность к политике низкой инфляции, экономические агенты достаточно рациональны, чтобы немедленно скорректировать ожидания роста цен. Краткосрочная кривая Филлипса переместится вниз, и экономика достигнет низкой инфляции быстро и без издержек в виде временно высокого уровня безработицы и низкого объема выпуска.

Антиинфляционная политика по П. Волкеру

Итак, Пол Волкер должен был принять решение о стратегии снижения темпов инфляции, а экономическая наука разделилась на два лагеря. Одна группа экономистов предложила оценить коэффициент потерь и пришла к заключению, что ограничение темпов роста цен сопряжено со значительным снижением объема выпуска и ростом безработицы. Другая группа ученых предложила теорию рацио-

нальных ожиданий и сделала заключение, что уменьшение инфляция может быть намного менее дорогостоящим. Более того, существует возможность избежать издержек вообще. Кто же оказался прав?

На рис. 21.11 представлены данные о темпах инфляции и уровне безработицы за 1979–1987 гг., из которых следует, что П. Волкер преуспел в снижении темпов роста цен с 10% в 1981–1982 гг. до приблизительно 4% в 1983–1984 гг. Сокращение темпов инфляции произошло исключительно благодаря монетарной политике. Фискальная политика в этот период времени действовала в противоположном направлении увеличения бюджетного дефицита и соответственно совокупного спроса, что, вообще говоря, ведет к возрастанию темпов инфляции.

Однако антиинфляционная политика, по П. Волкеру, основывалась на значительном повышении уровня безработицы, который в 1982–1983 гг. составлял примерно 10%. В то же время производство товаров и услуг, измеряемое реальным ВВП, было значительно ниже трендового уровня (см. рис. 19.1 в главе 19). Сокращение темпов роста цен по П. Волкеру привело к наиболее глубокому спаду в экономике США после Великой депрессии 1930-х гг.

Опровергает ли этот опыт саму возможность проведения антиинфляционной политики, не сопровождающейся издержками в терминах объема выпуска, на которой настаивают теоретики рациональных ожиданий? Действительно, антиинфляционная модель на рис. 21.11 весьма напоминает модель на рис. 21.10. Чтобы перейти от высокой инфляции (точка А на обоих рисунках) к низкой (точка С), экономика должна была пройти через болезненный период высокой безработицы (точка В).

Однако мы не торопимся «сбрасывать со счетов» выводы приверженцев теории рациональных ожиданий. Да, снижение темпов роста цен было сопряжено с издержками повышения уровня безработицы, однако они оказались отнюдь не столь высоки, как предсказывали многие экономисты. Большинство оценок коэффициента потерь, основанных на фактических данных, оказались более низкими, чем теоретические прогнозы. Возможно, жесткая антиинфляционная позиция, занятая П. Волкером, оказала прямое воздействие на ожидания субъектов экономики, на чем и настаивали теоретики рациональных ожиданий. Однако значительная часть населения не поверила лозунгам

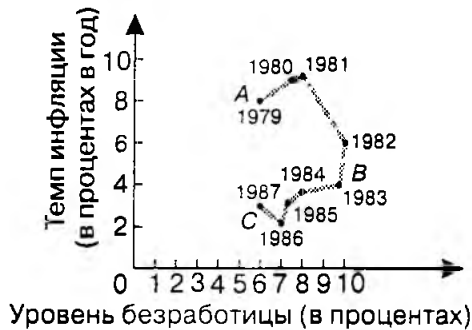


Рис. 21.11. Антиинфляционная политика по П. Волкеру.

Источник: U. S. Department of Commerce, U. S. Department of Labour

председателя ФРС, и краткосрочная кривая Филлипса перемещалась вниз не так быстро, как это могло бы быть. Косвенным образом эту гипотезу подтверждают прогнозы коммерческих прогностических фирм, в соответствии с которыми в 1980-е гг. инфляция должна была снижаться более медленными, чем это происходило на самом деле, темпами. Таким образом, антиинфляционная политика П. Волкера отнюдь не опровергает теорию рациональных ожиданий. Однако опыт ФРС показывает, что политики не должны рассчитывать на то, что субъекты экономики немедленно поверят в провозглашаемые ими лозунги.

Эра А. Гринспена

После спровоцированной действиями *ОПЕС* инфляции 1970-х гг. и антиинфляционной политики П. Волкера 1980-х гг. в экономике США происходили относительно умеренные колебания инфляции и безработицы (рис. 21.12). Этот период получил название «эры Гринспена», по имени Алана Гринспена, сменившего в 1987 г. Пола Волкера на посту председателя ФРС. Она началась с благоприятных шоковых изменений предложения, когда в 1986 г. в связи с разногласиями стран — членов *ОПЕС* цены на нефть упали почти вдвое, что привело к снижению темпов роста цен и уровня безработицы.

ФРС проводила достаточно осторожную политику, стремясь избежать повторения ошибок 1960-х гг., когда чрезмерное расширение совокупного спроса привело к смещению уровня безработицы ниже естественного и ускорению инфляции. Безработица остается на уровне, относительно близком к 6%, который многие экономисты оценивают как естественный для экономики США. Когда в 1989 и 1990 гг. уровень безработицы снизился, а темпы роста цен возросли, ФРС предприняла меры к сжатию совокупного спроса, что привело к небольшому экономическому спаду в 1991 г. Затем безработица поднялась выше естественного уровня, а темпы инфляции вновь замедлились.

Последние годы XX в. оказались для США периодом экономического процветания. Инфляция постепенно сокращалась и к концу 1990-х гг. практически сошла на нет. Занятость, напротив, увеличивалась, что заставило многих наблюдателей поверить в действительное снижение естественного уровня безработицы. Достигнутые положительные результаты отчасти можно поставить в заслугу Алану Гринспену и коллегам по ФРС, так как низкая инфляция была обеспечена исключительно благодаря их осторожной монетарной политике. Однако, как показано в «Практикуме», этот положительный результат не отражает всех особенностей экономической ситуации в целом.

Что принесет нам будущее? Макроэкономисты, как известно, пользуются дурной славой плохих предсказателей, но отдельные уроки прошлого очевидны. Урок первый. До тех пор пока ФРС контролирует предложение денег, а значит, и совокупный спрос, какие-либо поводы для «разгула» инфляции отсутствуют. Урок второй. Всегда существует вероятность того, что экономика может испытать неблагоприятные шоковые изменения предложения. В случае подобного развития событий остается только посочувствовать политикам, оказавшимся перед гораздо менее желательным по сравнению с прошлым периодом, выбором между инфляцией и безработицей.



Председатель ФРС Алан Гринспен регулярно отчитывается перед комиссиями конгресса США

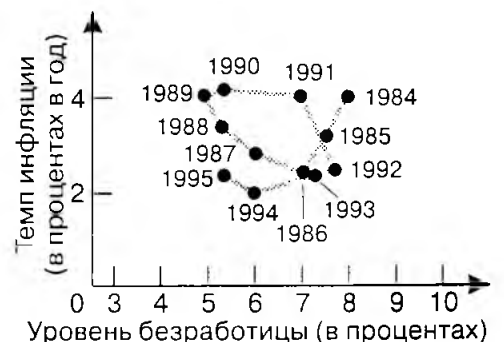


Рис. 21.12. Эра А. Гринспена.

Источник: U. S. Department of Commerce, U. S. Department of Labour

Практикум**Почему в конце 1990-х гг. показатели инфляции и безработицы были такими низкими?**

В конце XX в. в экономике США были отмечены самые низкие показатели инфляции и безработицы за несколько предшествующих десятилетий. Например, в 1999 г. безработица упала до 4,2%, а годовые темпы роста цен составляли около 1,3%. В соответствии с этими значениями важных макроэкономических показателей можно было бы считать, что Америка переживала период настоящего процветания.

Некоторые аналитики утверждали, что такого рода результаты ставят под сомнение правильность выводов, полученных с помощью кривой Филлипса. Действительно, сочетание низкой инфляции и низкой безработицы может показаться противоречащим известной взаимозависимости между этими переменными. Однако большинство экономистов избегали столь радикальных выводов. Мы отмечали, что со временем характер краткосрочной зависимости между темпами роста цен и безработицей изменяется. В 1990-х гг. она позволяла одновременно обеспечивать и низкую инфляцию, и низкую безработицу.

Чем же был обусловлен столь благоприятный сдвиг краткосрочной кривой Филлипса? Отчасти он объясняется снижением инфляционных ожиданий. Под руководством Пола Волкера и Алана Гринспена ФРС осуществляла политику, направленную на поддержание темпов роста цен на низком уровне. По мере успешной ее реализации ФРС получала поддержку населения в борьбе за обуздание инфляции. Рост доверия к Федеральному резерву способствовал снижению инфляционных ожиданий, что и нашло отражение в смещении краткосрочной кривой Филлипса влево.

Помимо сдвига, вызванного снижением ожиданий роста инфляции, многие экономисты считают, что США пережили в рассматриваемый нами период благоприятный шоковый избыток предложения. (Вспомните, что последний приводит к смещению краткосрочной кривой совокупного предложения вправо, что выражается в увеличении объема производства и снижении темпов роста цен. Следовательно, он сопровождается снижением и безработицы и инфляции, а детерминирует краткосрочную кривую Фил-

Проверьте себя. Что такое коэффициент потерь? Какое влияние может оказывать на него рост доверия населения к возможностям ЦБ обеспечить снижение инфляции?

Заключение

В этой главе мы рассмотрели эволюцию экономических воззрений на инфляцию и безработицу и обсудили идеи выдающихся экономистов XX в.: от кривой Филлипса, разработанной и исследованной А. Филлипсом, П. Самуэльсоном и Р. Солю, через гипотезу естественного уровня М. Фридмана и Э. Фелпса, к теории рациональных ожиданий Р. Лукаса, Т. Сарджента и Р. Барро. Четверо из названных выше ученых были удостоены Нобелевской премии за вклад в экономическую науку; остальным, вполне вероятно, еще предстоит участвовать в церемонии награждения.

Проблема выбора между инфляцией и безработицей за последние 40 лет породила немало сумятицы в умах, однако сегодня бал правит согласие во мнениях. Вот как высказывался в 1968 г. о связи между инфляцией и безработицей Милтон Фридмен:

Филлипса влево.) Можно назвать три события, обеспечивших благоприятное изменение совокупного предложения:

- ◆ *Снижение цен на основные сырьевые товары.* В конце 1990-х гг. на мировых рынках произошло снижение цен на многие виды сырья, что стало следствием глубокой рецессии, начавшейся в Японии и других восточно-азиатских странах и приведшей к сокращению спроса на сырьевые ресурсы. Но поскольку сырьевые товары являются важным исходным компонентом процесса производства товаров, то их удешевление привело к снижению производственных издержек и оказало благоприятное воздействие на американскую экономику.
- ◆ *Изменения на рынке труда.* Некоторые экономисты считают, что старение поколения американцев, родившихся вскоре после окончания Второй мировой войны, привело к фундаментальным переменам на рынке труда. Поскольку более взрослые люди обычно реже меняют работу, чем молодые, то увеличение среднего возраста рабочей силы, возможно, стало причиной снижения естественного уровня безработицы.
- ◆ *Технический прогресс.* Часть специалистов полагают, что экономика США вступила в период ускоренного внедрения новых технологий. Так, развитие новых информационных технологий и, в частности, Интернета оказало глубокое влияние на многие сферы экономики. Технические инновации способствуют повышению производительности труда и, следовательно, обеспечивают благоприятное избыточное предложение.

Среди экономистов не утихают споры о том, какое из этих объяснений сдвига кривой Филлипса является наиболее правдоподобным. Однако, скорее всего, произошедшее изменение обусловлено действием всех трех факторов.

Обратите внимание на то, что ни одна из этих гипотез не отрицает фундаментальный вывод, сделанный нами в процессе анализа кривой Филлипса: политики, регулирующие совокупный спрос всегда сталкиваются с проблемой краткосрочного выбора между инфляцией и безработицей. Однако события 19990-х гг. напомнили, что со временем этот выбор может изменяться, причем его направление не всегда можно предвидеть.

Имеет место не более чем временная обратная зависимость между инфляцией и безработицей, основывающаяся не на инфляции per se (самой по себе (лат.)). — Прим. перев.), а на непредвиденном росте цен. Широко распространенное убеждение о наличии постоянной зависимости между ними есть усложненная версия путаницы между понятиями «высокой» и «возрастающей», которые мы все прекрасно распознаем в более простых формах. Возрастающие темпы развития инфляции могут привести к снижению безработицы, высокие темпы — нет.

Но сколь долго длится «временное»? ...Я могу высказать мое личное суждение, основанное, однако, на некотором анализе исторического опыта, что первичный эффект высоких и непредвиденных темпов инфляции длится где-то от двух до пяти лет...

Сегодня, спустя 30 лет, это утверждение — квинтэссенция взглядов специалистов по макроэкономике.

Выводы

- ◆ Кривая Филлипса описывает обратную зависимость между инфляцией и безработицей. За счет увеличения совокупного спроса политики получают

возможность выбирать на кривой Филлипса точку, соответствующую высоким темпам инфляции и низкому уровню безработицы; снижение совокупного спроса позволяет им выбирать на кривой Филлипса точку с низким темпом роста цен и высокой безработицей.

- ◆ Обратная зависимость между инфляцией и безработицей, описываемая кривой Филлипса, существует только в краткосрочном периоде. В долгосрочном периоде инфляционные ожидания корректируются соответственно изменениям фактического роста цен и краткосрочная кривая Филлипса сдвигается. В результате долгосрочная кривая Филлипса в точке естественного уровня безработицы является вертикальной.
- ◆ Сдвиги краткосрочной кривой Филлипса происходят также вследствие шоковых изменений совокупного предложения. Неблагоприятные шоковые изменения предложения, подобные росту мировых цен на нефть в 1970-е гг., ставят политиков перед менее благоприятным выбором между инфляцией и безработицей. То есть после неблагоприятных шоковых изменений предложения политикам приходится выбирать более высокие по сравнению с дошоковым состоянием, темпы инфляции для любого данного уровня безработицы или более высокую безработицу для любых данных темпов роста цен.
- ◆ Когда ФРС в целях сдерживания инфляции ограничивает предложение денег, экономика перемещается вдоль краткосрочной кривой Филлипса, что приводит к временно высокой безработице. Издержки антиинфляционной политики зависят от того, насколько быстро снижаются инфляционные ожидания. Некоторые экономисты считают, что твердый курс на снижение инфляции позволяет добиться снижения издержек антиинфляционной политики за счет более быстрой корректировки ожиданий населения.

Основные понятия

Кривая Филлипса Коэффициент потерь Рациональные ожидания
Гипотеза естественного уровня

Вопросы

1. Изобразите графически краткосрочную взаимозависимость между инфляцией и безработицей. Как федеральное правительство могло бы обеспечить перемещение экономики из одной точки этой кривой в другую?
2. Изобразите графически долгосрочную взаимозависимость между инфляцией и безработицей. Объясните связь между краткосрочной и долгосрочной зависимостями.
3. Что естественного в «естественном» уровне безработицы? Почему естественный уровень безработицы может быть разным в разных странах?
4. Предположим, что засуха уничтожила часть урожая и повлекла за собой рост цен на продовольствие. Как это событие повлияет на соотношение между инфляцией и безработицей в краткосрочном периоде?
5. ЦБ принимает решение снизить инфляцию. Используйте кривую Филлипса, чтобы показать краткосрочный и долгосрочный результаты этой политики. Как могут быть сокращены издержки краткосрочного периода?

Задания для самостоятельной работы

1. Предположим, что естественный уровень безработицы равен 6%. Нарисуйте на одном графике две кривые Филлипса, которые могут использоваться для описания четырех нижеперечисленных ситуаций. Отметьте точку, в которой находится экономика в каждом случае:
 - а. Фактическая инфляция равна 5%, а ожидаемая инфляция — 3%.
 - б. Фактическая инфляция равна 3%, а ожидаемая инфляция — 5%.
 - в. Фактическая и ожидаемая инфляция равны 5%.
 - г. Фактическая и ожидаемая инфляция равны 3%.
2. Проиллюстрируйте на краткосрочной и долгосрочной кривой Филлипса последствия нижеперечисленных событий. Дайте экономическое обоснование своих ответов.
 - а. Повышение естественного уровня безработицы.
 - б. Снижение цены импортируемой нефти.
 - в. Повышение государственных расходов.
 - г. Снижение ожидаемой инфляции.
3. Предположим, что сокращение потребительских расходов вызвало экономический спад.
 - а. Проиллюстрируйте изменения в экономике, используя как кривые совокупного предложения/совокупного спроса, так и кривую Филлипса.
 - б. Предположим, что со временем инфляционные ожидания изменяются в том же направлении, что и фактическая инфляция. Что произойдет с положением кривой Филлипса? Улучшится или ухудшится соотношение инфляции и безработицы после окончания рецессии?
4. Предположим, что экономика находится в долгосрочном равновесии.
 - а. Нарисуйте краткосрочную и долгосрочную кривую Филлипса.
 - б. Предположим, что пессимистические прогнозы о перспективах экономики приводят к снижению совокупного спроса. Отрадите последствия этого события на графике из п. (а). Если ФРС будет использовать экспансионистскую денежно-кредитную политику, то возвратится ли экономика к первоначальным уровням инфляции и безработицы?
 - в. Теперь предположим, что экономика вновь возвращается в состояние равновесия и что цена на импортируемую нефть резко повышается. Покажите последствия этого шокового воздействия с помощью нового графика, подобного построенному в п. (а). Позволит ли экспансионистская политика ФРС возвратиться к первоначальным темпам инфляции и уровню безработицы? Если ФРС будет использовать сдерживающую монетарную политику, то позволит ли это вернуться к исходным показателям инфляции и безработицы? Объясните, чем данная ситуация отличается от ситуации, описанной в п. (а).
5. Предположим, что ФРС считает естественный уровень безработицы равным 6% в то время как на самом деле он составляет 5,5%. Как отразится на экономике США основанная на данном предположении политика ФРС?

6. Цена на нефть резко снижалась в 1986 и 1998 гг.
 - а. Покажите влияние этих изменений на графики кривых совокупного спроса/совокупного предложения и на график кривой Филлипса. Что произойдет при этом с инфляцией и безработицей в краткосрочном периоде?
 - б. Указывают ли последствия этого события на невозможность краткосрочного компромиссного выбора между инфляцией и безработицей? Почему?
7. Предположим, что ФРС объявила о принятии ограничительной монетарной политики, направленной на снижение темпов инфляции. При каких событиях возможный экономический спад окажется более глубоким? Почему?
 - а. Соглашения о заработной плате заключаются на короткие промежутки времени.
 - б. Субъекты экономики не верят в способность ФРС снизить инфляцию.
 - в. Инфляционные ожидания быстро изменяются в соответствии с фактической инфляцией.
8. Некоторые экономисты считают, что краткосрочная кривая Филлипса является сравнительно крутой и быстро смещается при изменениях в экономике. Будут ли эти экономисты относиться к сдерживающей денежно-кредитной политике, направленной на снижение инфляции, более благожелательно, чем экономисты, придерживающиеся противоположных взглядов на поведение кривой Филлипса?
9. Представьте себе экономику, в которой все заработные платы устанавливаются в соответствии с трехгодичными контрактами. Предположим, что ФРС объявляет о немедленном осуществлении антиинфляционной политики. Пусть все субъекты экономики верят заявлениям ФРС. Будет ли эта антиинфляционная политика сопровождаться издержками? Если да, то как ФРС может снизить издержки такой политики?
10. Почему с учетом негативного отношения населения к инфляции лидеры государств не всегда поддерживают усилия по ее сокращению? Экономисты считают возможным снизить издержки антиинфляционной политики, если позволить Центральному банку принимать решения о выборе монетарной политики без вмешательства со стороны правительства. Почему это возможно?
11. Предположим, что разработчики политики ФРС соглашались с краткосрочной кривой Филлипса и гипотезой о естественном уровне безработицы и стремятся сделать безработицу максимально близкой к ее естественному уровню. К сожалению из-за того, что естественный уровень безработицы со временем может изменяться, они не уверены в правильности его определения. На какие, по вашему мнению, другие макроэкономические переменные они должны ориентироваться при проведении денежно-кредитной политики?

Часть IX

ИТОГОВЫЕ РАЗМЫШЛЕНИЯ

Глава 22

ПЯТЬ ПРОБЛЕМ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

В ЭТОЙ ГЛАВЕ ВЫ:

- ◆ Рассмотрите вопрос о целесообразности направленных на стабилизацию экономики усилий политических деятелей.
- ◆ Ответите на вопрос о соотношении нормативной и дискреционной монетарной политики.
- ◆ Проанализируете вопрос о монетарной политике Центрального банка и нулевой инфляции.
- ◆ Рассмотрите вопрос о бездефицитном бюджете.
- ◆ Ответите на вопрос о необходимости стимулирования сбережений и изменений налогового законодательства.

Открыв любую американскую газету, вы наверняка найдете в ней статью государственного деятеля, экономиста или журналиста, призывающую к изменению экономической политики правительства. Причем в одном и том же издании нередко встречаются абсолютно взаимоисключающие обращения ко всем ветвям власти. От президента США требуют использовать профицит бюджета либо для сокращения государственного долга, либо для увеличения государственных расходов. ФРС призывают либо снизить процентные ставки, чтобы стимулировать рост экономики, либо повысить их, чтобы не допустить инфляции. От конгресса ожидают либо осуществления налоговой реформы, направленной на ускорение экономического роста, либо более справедливого распределения доходов. Экономические вопросы занимают центральное место в политических дебатах как в США, так и в других странах мира.

В предыдущих главах мы рассмотрели инструменты экономического анализа экономики в целом и методы политических, государственных воздействий на нее. В заключительной части мы проанализируем доводы «за» и «против», «про» и «контра» различных вариантов макроэкономической политики. Основа нашего обсуждения — знания, которые вы приобрели при изучении курса экономики. Опираясь на них, вы самостоятельно решите, какой из сторон вы отдаете свой голос, или по крайней мере оцените сложность политико-экономического выбора.

Должны ли ответственные за осуществление монетарной и фискальной политики государственные деятели пытаться стабилизировать экономику?

В предыдущих главах мы узнали, что изменения совокупных спроса и предложения могут привести к краткосрочным флуктуациям объема выпуска и уровня занятости. Кроме того, мы увидели, что инструменты монетарной и финансово-бюджетной политики позволяют воздействовать на совокупный спрос и соответственно экономические флуктуации. Но даже если политики *имеют возможность* воздействовать на краткосрочные экономические колебания, означает ли это, что они *должны* «вмешиваться» в экономику? Насколько целесообразно использование политических инструментов для стабилизации цикла деловой активности?

«За» стабилизацию экономики

Естественное развитие экономики сопровождается флуктуациями. Если домашние хозяйства и фирмы пессимистически оценивают экономические перспективы, они сокращают расходы, что ведет к уменьшению совокупного спроса на товары и услуги. Сокращение последнего, в свою очередь, обуславливает снижение объемов производства товаров и услуг. Фирмы увольняют рабочих, соответственно возрастает уровень безработицы, а реальный ВВП и другие показатели доходов снижаются. Возрастание уровня безработицы и уменьшение доходов приводят к еще большему скепсису в оценке населением перспектив экономики и возрастанию пессимизма, явившегося первоначальным толчком к экономическому спаду.

Рецессия означает бесполезную растрату экономических ресурсов. Безработные предпочли бы иметь постоянную работу; владельцы компаний желали бы производить товары и услуги. Макроэкономическая теория подсказывает политикам, что они имеют возможность смягчить последствия экономических флуктуаций. Направляя экономику «против ветра» неблагоприятных изменений, денежно-кредитная и финансово-бюджетная политика позволяют стабилизировать совокупный спрос, а следовательно, и объем производства, и уровень занятости. Если уровень совокупного спроса не позволяет экономике «выйти» на полную занятость, политики должны повышать расходы правительства, уменьшать налоги и увеличивать предложение денег. Когда совокупный спрос избыточен, что ведет к повышению риска возрастания темпов инфляции, политики должны сокращать правительственные расходы, увеличивать налоги и уменьшать предложение денег. Макроэкономические инструменты монетарной и фискальной политики, направленные на устойчивый экономический рост, приносят пользу каждому члену общества.

«Против» государственного воздействия на экономику

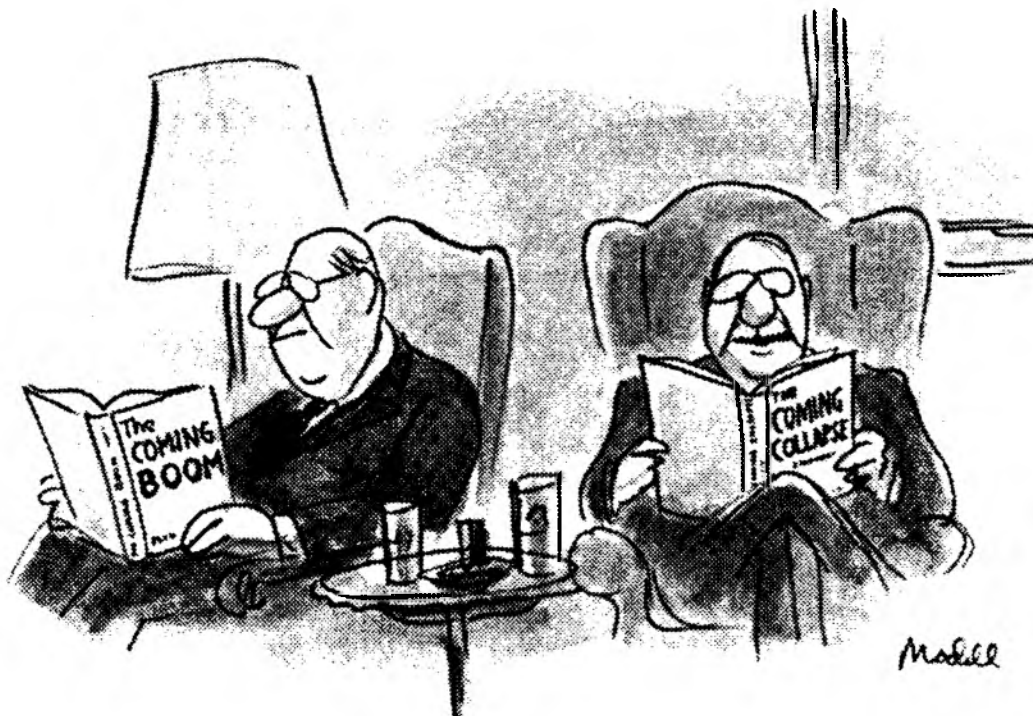
Инструменты денежно-кредитной и финансово-бюджетной политики теоретически позволяют стабилизировать экономическое развитие, однако практическая реализация имеющихся возможностей связана с преодолением значительных трудностей.

Одна из проблем состоит в том, что монетарная и фискальная политика оказывают воздействие на экономику со значительным запозданием. Изменение процентных ставок, безусловно, оказывает влияние на уровень расходов, особенно инвестиций. Но многие домашние хозяйства и фирмы заранее составляют планы расходов. Для того чтобы изменение процентных ставок оказало воздействие на совокупный спрос на товары и услуги, требуется время. Результаты многих исследований указывают на то, что совокупный спрос «отзывается» на изменения монетарной политики в лучшем случае по прошествии шести месяцев.

Постоянное запаздывание финансово-бюджетной политики связано с длительностью политического процесса внесения изменений в правительственные расходы и налоги. Соответствующие американские законы проходят через комитеты конгресса, конгресс, Сенат и поступают на подпись президенту. Чтобы внести предложение, принять и реализовать изменения в фискальной политике, требуются годы.

Наличие значительных временных лагов предполагает, что политики, преследующие цель стабилизации экономики, ориентируются не на реальные экономические условия, а на прогнозы состояния экономики. К сожалению, экономическое прогнозирование чрезвычайно неточно, частично потому, что макроэкономика является достаточно «грубой» наукой, частично в связи с непредсказуемостью вызывающих флуктуации экономики шоковых изменений. Итак, принимая решение об изменениях монетарной или финансово-бюджетной политики, политики должны полагаться на предположения о будущих экономических условиях.

Однако слишком часто государственные деятели, ответственные за экономическую политику, ведут себя прямо противоположным образом. С момента начала политической акции и к тому времени, когда начинает сказываться воздей-



(Названия книг — «Грядущий бум», «Грядущий коллапс»)

стве принятых мер, экономическая ситуация может несколько раз измениться. Государственное регулирование зачастую не только не сглаживает колебания экономики, но, напротив, «раскачивает лодку». Некоторые экономисты утверждают, что многие экономические флуктуации, включая Великую депрессию 1930-х гг., были результатом дестабилизирующих воздействий государства.

Одно из первых правил хорошего доктора гласит: «Не навреди больному», ибо человеческий организм обладает естественными ресурсами восстановления. При неопределенном диагнозе врачу лучше всего оставить больного в покое, так как его вмешательство в отсутствие надежной информации о ходе болезни абсолютно нежелательно.

То же самое можно сказать и о лечении «больной» экономики. Устранение экономических флуктуаций — несомненное благо, однако достижение поставленной цели в условиях ограниченности макроэкономических знаний и непредсказуемости событий в мире положительно нереально. Политики должны крайне осторожно обращаться к грубым «рычагам» денежно-кредитной и финансово-бюджетной политики и удовлетвориться пониманием того, что их вмешательство обернулось куда большими бедами.

Проверьте себя. Объясните, причины запаздывания монетарной и фискальной политики. Почему при выборе между активной и пассивной экономической политикой такое значение имеет временной лаг?

Должна ли монетарная политика осуществляться в соответствии с правилами или более предпочтительными являются дискреционные воздействия?

Ответственность за осуществление монетарной политики в американской экономике возложена на Комитет по операциям на открытом рынке ФРС, заседания которого проводятся примерно каждые шесть недель (глава 15). Основываясь на текущей оценке ситуации и прогнозах ее развития, Комитет принимает решение об уровне процентной ставки в краткосрочном периоде, в соответствии с которым ФРС изменяет предложение денег.

Действия Комитета по операциям на открытом рынке (ФКООР) в вопросах проведения денежной политики отличаются особой осторожностью, так как федеральные законы о ФРС определяют ее цели весьма расплывчато, а о способах их достижения не упоминается вовсе, за исключением указания «поступать правильно».

Некоторые экономисты весьма критически относятся к такому положению. Второй вопрос экономической политики заключается в том, должна ли монетарная политика ФРС осуществляться в соответствии с установленными правилами или денежным властям следует предоставить свободу действий.

«Рго» нормативную денежно-кредитную политику

Дискреционная, «свободная» монетарная политика чревата двумя проблемами. Первая заключается в том, что «отпущенная на волю» денежных властей моне-

тарная политика означает повышение риска некомпетентных действий и злоупотреблений в жизненно важной сфере. Политика поддержания гражданского порядка, к примеру, основывается на строгих правилах ее осуществления, что минимизирует возможный ущерб злоупотреблений властью. Но когда общество наделяет Центральный банк (ЦБ) полномочиями для поддержания экономического порядка, оно не дает ему конкретных указаний; следовательно, его руководство наделяется практически неограниченной свободой действий.

В качестве примера злоупотребления властью можно привести использование денежной политики ЦБ с целью оказания влияния на итоги выборов. Предположим, что результаты президентских выборов определяются главным образом экономическими условиями во время предвыборной кампании. Руководители ЦБ, симпатизирующие действующему президенту, имеют возможность осуществлять в этот период экспансионистскую монетарную политику, стимулируя производство и занятость, так как они прекрасно понимают, что неизбежный впоследствии рост цен проявит себя «во всей красе» только после завершения кампании. Итак, в той степени, в которой представители ЦБ считают себя союзниками политиков, свобода их действий выражается в экономических флуктуациях, приуроченных к датам выборов. Экономисты называют период таких колебаний *политическим циклом деловой активности*.

Вторая, более сложная проблема денежно-кредитной политики связана с регулированием уровня инфляции. Представителям ЦБ известно, что в долгосрочном периоде выбор между инфляцией и безработицей отсутствует, но они объявляют о стремлении добиться нулевого роста цен. Однако достижение стабильности цен вряд ли осуществимо практически. Почему? Возможно, потому, что как только у субъектов экономики формируются определенные представления об уровне ожидаемой инфляции, политики оказываются перед выбором между ростом цен и безработицей в краткосрочном периоде. Весьма соблазнительно отказаться от заявлений о ценовой стабильности, чтобы достичь более высокого уровня занятости. Данное противоречие между словом (заявления политиков о предполагаемых действиях) и делом (реальные действия) называется *непоследовательной во времени политикой*. Так как политики часто ведут себя непоследовательно, субъекты экономики весьма скептически относятся к заявлениям представителей ЦБ о его намерениях сократить уровень инфляции. Следовательно, ожидания роста цен всегда превышают декларируемый политиками уровень. Высокие инфляционные ожидания, в свою очередь, сдвигают в краткосрочном периоде кривую Филлипса вверх, и политический выбор между ростом цен и безработицей в краткосрочном периоде становится менее благоприятным.

Один из порождаемых дискреционной политикой способов устранения этих проблем — введение жестких правил, регулирующих политику ЦБ. Предположим, что конгресс США принял закон, обязывающий ФРС увеличивать предложение денег точно на 3% в год. (Почему на 3%? Потому что средние темпы роста реального ВВП составляют именно 3% в год, соответственно возрастает и спрос на деньги. Рост денежной массы на 3% обеспечивает необходимую стабильность цен в долгосрочном периоде.) Такой закон гарантировал бы общество от некомпетентных действий и злоупотребления властью со стороны ФРС и ликвидиро-

вал бы саму возможность существования цикла политической деловой активности. Кроме того, данный закон обеспечил бы последовательность и преемственность экономической политики. Повысилось бы доверие субъектов экономики к заявлениям ФРС об антиинфляционной политике, так как денежные власти были бы обязаны ограничивать предложение денег. Низкий уровень инфляционных ожиданий привел бы к сдвигу краткосрочной кривой Филлипса вниз, и выбор между ростом цен и безработицей в краткосрочном периоде стал бы более благоприятным.

Возможно введение и других правил монетарной политики. К примеру, более активное правило может требовать, чтобы ФРС увеличивала предложение денег на 1% в ответ на каждый процент превышения безработицей естественного уровня. Итак, принятие ЦБ обязательств по выполнению некоторых правил защитило бы общество от некомпетентности, злоупотреблений властью и непоследовательности при проведении денежной политики.

«Contra» нормативной монетарной политики

Хотя дискреционная денежно-кредитная политика имеет существенные недостатки, ее важнейшее преимущество — гибкость. Периодически ФРС сталкивается с непредсказуемыми событиями: во время Великой депрессии — с банкротством множества банков, в 1970-х гг. — с резким ростом цен на нефть во всем мире, в октябре 1987 г. — с неожиданным падением стоимости ценных бумаг на 22%. ЦБ обязан адекватно реагировать на возникающие проблемы. Разработчики норм его поведения не имеют возможности предугадать все будущие катаклизмы, а тем более заранее предложить соответствующую реакцию денежных властей. Единственное решение — назначение на ответственные посты высококвалифицированных специалистов и предоставление им полной свободы действий.

Более того, проблема свободы в значительной степени носит гипотетический характер. Практическое значение цикла политической деловой активности, например, далеко не очевидно. В некоторых случаях действия денежных властей только усугубляют положение правительства. Например, президент США Дж. Картер в 1979 г. назначил главой ФРС П. Волкера, который в октябре того же года начал проведение антиинфляционной политики, неизбежным следствием которой стал спад производства и уменьшение популярности действующего президента. Монетарная политика ФРС во многом предопределила поражение на выборах Дж. Картера и приход к власти в ноябре 1980 г. Р. Рейгана.

Существует мнение, что значение непоследовательности политики денежных властей также преувеличено. Да, большинство субъектов экономики скептически воспринимают заявления ЦБ, но если слово монетарных властей не расходится с делами, доверие населения может быть восстановлено. В 1990-х гг. ФРС США удается поддерживать низкие темпы инфляции, несмотря на существующий соблазн воспользоваться преимуществом краткосрочного выбора между ростом цен и безработицей. ФРС добилась низких показателей инфляции без установления каких-либо норм.

Любая попытка ограничения свободы некими нормами предполагает решение трудной задачи их определения. Несмотря на то что проблеме издержек и выгод

альтернативных правил было посвящено множество исследований, пока экономисты расходятся во мнениях о целесообразности введения норм монетарной политики и общество вынуждено предоставить ЦБ полную свободу в вопросах ее проведения.

Проверьте себя. Приведите пример одного из возможных правил денежно-кредитной политики. Почему следование определенным нормам предпочтительнее дискреционной политики ЦБ? Насколько целесообразна дискреционная монетарная политика?

Новости

Целевые показатели инфляции

В 1990-х гг. Центральные банки многих стран мира используют в качестве отправной точки разработки денежно-кредитной политики целевые показатели инфляции. Бразилия является примером одной из таких стран.

Бразилия должна использовать данные об инфляции для управления процентными ставками

Питер Фритш

В конце июня ЦБ Бразилии, как сообщил его президент Арминьо Фрага, принял новое правило регулирования процентной ставки, основанное на использовании заранее определяемых показателей инфляции на следующие 30 месяцев.

В своем интервью господин Фрага заявил, что ЦБ разрабатывает последние детали режима применения целевых показателей инфляции, предназначенного для управления процентной ставкой и экономикой в целом. Его суть проста: если цены растут быстрее, чем ожидалось, то процентная ставка повышается в целях «охлаждения» экономики; если же цены снижаются или остаются неизменными, процентная ставка уменьшается.

Новая политика ЦБ Бразилии напоминает политику ЦБ Англии. После инфляционного шока, пережитого страной в 1992 г., в результате резкого ослабления фунта Банк Англии привязывает политику регулирования процентной ставки к хорошо видимому «ценовому якорю». В настоящее время Великобритания устанавливает на предстоящий двухлетний период целевое значение инфляции, равное 2,5%, и корректирует краткосрочные процентные ставки в тех случаях, когда ценовые прогнозы указывают на возможность ее отклонения от целевого значения более чем на один процентный пункт.

В принципе внешним наблюдателям нравится простота такой политики. «Достоинство целевого показателя инфляции состоит в том, что при его использовании ЦБ с меньшей вероятностью предпринимает частые микрокорректировки, чем в случае ориентации на заданный уровень процентной ставки или курса валюты», — считает экономист Эрнест Браун. Негативные последствия установления ясных целевых показателей состоят в том, что такие страны с труднопредсказуемой экономикой, как Бразилия, время от времени не достигают заданных результатов, причем не без помощи государства.

Это порождает обеспокоенность проблемой независимости ЦБ Бразилии, который подчиняется Министерству финансов, а следовательно, и президенту. Что произойдет, если достижение — или недостижение — целевых показателей инфляции войдет в противоречие с другими интересами государства, например сокращением безработицы? «Политика использования целевых показателей инфляции служит решению разумной задачи ограждения ЦБ от влияния политиков, — уверен экономист Марсело Карвальхо. — Однако осуществление такого рода политики в отсутствие гарантий независимости ЦБ напоминает попытки изменить вкус старого вина посредством его розлива по новым бутылкам».

Источник: «The Wall Street Journal», May 22, 1999, p. A8.

Должен ли Центральный банк стремиться к нулевой инфляции?

Один из *Десяти принципов экономики* утверждает: цены растут тогда, когда правительство печатает слишком много денег (главы 1, 16). Другой принцип гласит, что в краткосрочной перспективе общество должно сделать выбор между инфляцией и безработицей (главы 1, 21). В чем должны состоять цели антиинфляционной политики ЦБ?

«За» дефляционную политику Центрального банка

Как известно, постоянный рост цен сопровождается значительными реальными издержками субъектов экономики:

- ◆ Издержками «стоптанных башмаков», то есть растратой ресурсов при сокращении денежных резервов.
- ◆ Издержками «меню», связанными с частым изменением цен.
- ◆ Постоянными изменениями относительных цен.
- ◆ Изменениями налоговых обязательств из-за отсутствия индексации налогов.
- ◆ Путаницей и неудобствами, связанными с изменениями единиц учета.
- ◆ Произвольным перераспределением богатства.

Некоторые экономисты утверждают, что в действительности эти издержки невелики, по крайней мере для умеренной инфляции на уровне 3% (как в США в первой половине 1990-х гг.). Их оппоненты указывают, что издержки могут быть весьма существенными даже при относительно невысоких темпах роста цен. Более того, несомненно, что общество не приемлет инфляцию. Опросы общественного мнения свидетельствуют, что при возрастании темпов роста цен вопросы инфляции превращаются в одну из основных национальных проблем.

Необходимо сопоставить преимущества нулевой инфляции и издержки ее достижения. Уменьшение темпов роста цен подразумевает прохождение экономики через период высокой безработицы и низкого уровня производства (в соответствии с кривой Филлипса в краткосрочном периоде). Однако рецессия имеет временный характер. Как только субъекты экономики поверят, что политики стремятся к нулевым темпам роста цен, инфляционные ожидания уменьшатся, что приведет к более благоприятному выбору между ростом цен и безработицей в краткосрочном периоде. Так как инфляционные ожидания корректируются, выбор между ростом цен и безработицей в долгосрочном периоде отсутствует.

Следовательно, антиинфляционная политика характеризуется временными издержками и постоянными преимуществами. То есть, как только спад завершается, выгоды от нулевой инфляции распространяются на будущее и дальновидные политики с готовностью идут на временные издержки, чтобы получить постоянные преимущества. Образцом подобного рода действий принято считать политику П. Волкера, усилия которого привели к снижению темпов инфляции в США примерно с 10% в 1980 г. до 4% в 1983 г. Хотя в 1982 г. безработица достигла наивысшего уровня со времен Великой депрессии, американская экономика в конечном итоге вышла из кризиса, преодолев трудности поддержания низкой инфляции. Сегодня Пол Волкер считается одним из самых выдающихся руководителей ЦБ.

Более того, издержки уменьшения инфляции не всегда оказываются столь уж значительными, как утверждают некоторые экономисты. Если ЦБ объявляет о стремлении к нулевым темпам роста цен и его заявление встречает положительную реакцию субъектов экономики, инфляционные ожидания могут снизиться, что приведет к улучшению выбора между ростом цен и безработицей в краткосрочном периоде. Соответственно экономика достигает низкого уровня инфляции с незначительными издержками. Решающий фактор успеха данной стратегии — достоверность: экономические агенты должны с доверием отнестись к намерениям ЦБ. Немалую поддержку денежным властям могли бы оказать законодательные органы, закрепив законом его дефляционную политику. Такой закон помог бы достичь нулевой инфляции с меньшими издержками и с сохранением всех ее выгод.

Одно из преимуществ нулевой инфляции заключается в том, что нуль — наиболее предпочтительная политическая цель по сравнению с любыми другими значениями. Предположим, например, что ФРС объявляет о стремлении сдерживать инфляцию на уровне 3% (на уровне темпов роста цен в США в первой половине 1990-х гг.). Будет ли ФРС в действительности стремиться к 3%? Если непредвиденные события приведут к возрастанию инфляции до 4 или 5%, почему бы ЦБ просто не поднять целевой уровень? В конце концов, в числе три нет ничего особенного. Напротив, нуль — единственное число, при котором ФРС может заявить, что она достигла стабильности цен и полностью устранила издержки инфляции.

«Против» ориентации на нулевую инфляцию

С другой стороны, преимущества нулевой инфляции по сравнению с умеренным ростом цен относительно невелики, в то время как издержки достижения стабилизации уровня цен весьма значительны. Оценки коэффициента потерь предполагают, что снижение уровня инфляции на 1% потребует уменьшения объема годового выпуска на 5%. Чтобы уменьшить инфляцию, скажем, с 4% до нуля, придется смириться с сокращением объема ВВП на 20%, а это весьма значительная величина. При уровне ВВП США примерно \$9 трлн издержки выражаются в \$1,8 трлн, или \$6500 в расчете на душу населения. Населению, безусловно, не нравится инфляция, но многие ли согласятся с подобными затратами?

Более того, в США общественные издержки избавления от инфляции существенно превышают рассчитанные нами значения, так как недополученные доходы распределяются неравномерно. Падение совокупного дохода ложится прежде всего на плечи тех, кто потеряет работу, а наиболее уязвимыми обычно являются наименее квалифицированные и не обладающие достаточным опытом работники. Большую часть издержек по уменьшению инфляции несут именно те, кто менее других может позволить себе заплатить.

Экономисты выделяют несколько видов издержек инфляции, однако они расходятся во мнениях относительно их величины. Издержки «стопанных башмаков», издержки «меню» и другие не столь уж велики, по крайней мере в условиях умеренного роста цен. Да, общественности не нравится инфляция, но граждане могут заблуждаться относительно ее последствий, так как они верят рассказам о том, что рост цен ведет к снижению уровня жизни. Экономисты понимают, что

благополучие граждан зависит от производительности труда, а не от денежной политики. Так как рука об руку с инфляцией идет повышение номинальных доходов, снижение темпов роста цен отнюдь не означает увеличения реальных доходов.

Более того, политики имеют возможность уменьшить многие из издержек текущей инфляции. И в частности, устранить проблемы, связанные с неиндексируемой налоговой системой, изменив налоговое законодательство таким образом, чтобы учитывать влияние роста цен или уменьшить произвольное перераспределение богатства между кредиторами и дебиторами, вызванное неожиданной инфляцией, выпустив индексируемые государственные облигации. Такое решение избавляет держателей государственных ценных бумаг от инфляции. Кроме того, правительство может стимулировать частных заемщиков и кредиторов к заключению заемных соглашений, индексированных с учетом роста цен.

Избавление от инфляции желательно, если оно не сопровождается значительными издержками, что некоторые экономисты считают вполне возможным. Однако практическая реализация такого сценария вряд ли осуществима. Снижение уровня инфляции практически всегда сопровождается повышением уровня безработицы и уменьшением объемов производства. Вызывает большие сомнения, что ЦБ сумеет убедить субъектов экономики в жесткости антиинфляционной политики и ему удастся безболезненно «погасить» пожар неконтролируемого роста цен.

Несомненно, экономический спад оказывает глубокое воздействие на экономику. Во всех отраслях существенно сокращаются расходы на строительство новых заводов и закупку оборудования, а инвестиции становятся самым изменчивым компонентом ВВП. А после завершения периода рецессии уменьшение накопленного капитала вызовет снижение производительности труда, доходов и падение уровня жизни. Кроме того, индивиды, потерявшие во время спада работу, утрачивают квалификацию. Даже после восстановления экономики их ценность как работников уменьшается. Некоторые экономисты утверждают, что высокий уровень безработицы во многих европейских странах — плата за отсутствие инфляции в 1980-х гг.

Насколько целесообразно идти дорогой спада и возрастания несправедливости к нулевой инфляции? Экономист Алан Блайндер, вице-президент ФРС, в книге «Крепкие головы» настаивает на пагубности подобной политики:

Издержки, связанные с низким и умеренным темпом инфляции в США и других промышленно развитых странах, представляются достаточно умеренными — скорее «насморком» общества, но отнюдь не «раком»... Мы, как рационально мыслящие индивиды, не собираемся делать лоботомию при головной боли, но, как общество, почему-то легко предписываем экономический ее эквивалент (высокую безработицу) в качестве лекарства от инфляционной простуды.

Поэтому А. Блайндер приходит к выводу о необходимости учиться жить в условиях умеренного роста цен.

Проверьте себя. В чем состоят издержки и выгоды движения к нулевой инфляции. Какие из них имеют временный характер?

Должны ли политики, ответственные за осуществление фискальной политики, стремиться к сокращению государственного долга?

Возможно, в последние годы вопрос о дефиците бюджета федерального правительства США — одна из наиболее популярных тем общественных и научных дискуссий. Дефицит бюджета — это превышение расходов правительства над его доходами. Правительство покрывает дефицит бюджета займами, увеличивая государственный долг. Рассматривая финансовые рынки, мы проанализировали влияние дефицита бюджета на сбережения, инвестиции и ставку процента (глава 13).

Однако ситуация в США стала изменяться в конце 1990-х гг., когда сочетание повышения некоторых налогов, сокращения расходов и устойчивого экономического роста позволило ликвидировать дефицит государственного бюджета и даже обеспечить его незначительный профицит. При обсуждении четвертой проблемы мы попытаемся выяснить, должны ли государственные деятели, ответственные за осуществление денежно-кредитной политики, использовать этот профицит для уменьшения государственного долга; при этом альтернативным вариантом является полное устранение профицита за счет сокращения налогов или увеличения расходов.

«Pro» равновесный бюджет

С начала 1980-х гг. общая сумма расходов американского правительства значительно превысила его налоговые поступления. Дефицит бюджета выразился в том, что долг федерального правительства возрос с \$710 млрд в 1980 г. до \$3,7 трлн в 1999 г. Если мы разделим величину государственного долга США на численность населения, получим, что доля каждого американца в нем составляет примерно \$14 тыс.



«А моя доля в государственном долге — \$14 000»

Значение государственного долга заключается в перекладывании тяжести его возвращения на будущие поколения налогоплательщиков. Когда придет час возвращения основной суммы долга и накопленных процентов, граждане столкнутся с трудным выбором: либо они должны платить более высокие налоги, либо согласиться с уменьшением расходов правительства, либо выбрать какое-то сочетание этих мер. Есть еще один вариант — отложить срок платежа и заставить правительство «влезть» в еще большие долги, приняв решение о новых займах. В сущности, дефицит бюджета означает, что правительство позволяет налогоплательщикам переложить оплату некоторых государственных расходов на будущие поколения. Наследование «отеческих» долгов означает неизбежное снижение уровня жизни подрастающих граждан.

Кроме прямого воздействия бюджетный дефицит имеет и другие макроэкономические последствия. Так как он представляет собой *отрицательные* общественные сбережения, национальные сбережения (сумма частных и общественных сбережений) уменьшается. Сокращение национальных сбережений ведет к увеличению реальной ставки процента и снижению уровня инвестиций, что означает неизбежное уменьшение накопленного капитала и соответственно падение производительности труда, реальной заработной платы и объема производства товаров и услуг в экономике. Таким образом, долгосрочный результат возрастания государственного долга состоит в снижении доходов субъектов экономики и одновременном увеличении налогового бремени.

Однако не следует забывать, что в некоторых ситуациях бюджетный дефицит вполне оправдан. Наиболее распространенная причина возрастания государственного долга — участие государства в войне. Военный конфликт временно увеличивает расходы правительства, и финансирование дополнительных расходов с помощью займов представляется вполне разумным, так как его альтернатива — значительное повышение налогов, что искажает стимулы налогоплательщиков и приводит к огромным безвозвратным потерям. Кроме того, высокие ставки налогов несправедливы по отношению к поколениям налогоплательщиков, которым приходится нести бремя ведения войны.

Разумным представляется и увеличение дефицита бюджета в период временного спада экономической активности. Когда экономика входит в период рецессии, налоговые поступления автоматически уменьшаются, так как налоги на доходы и заработную плату начисляются исходя из абсолютных их показателей. Если в период экономического спада правительство попытается уравновесить бюджет, ему придется либо повысить налоги, либо сократить расходы при высоком уровне безработицы. Подобная политика приведет к уменьшению совокупного спроса именно в то время, когда необходимо всемерное его стимулирование; следовательно, она способствует увеличению экономических флуктуаций.

Однако значительный дефицит бюджета США в 1980-х и 1990-х гг. нельзя объяснить ни рецессией, ни войной. В этот период Соединенные Штаты избегали участия в серьезных военных конфликтах, а экономические спады были незначительны. Однако государственный бюджет постоянно сводится с дефицитом, в значительной степени потому, что президент и конгресс «обнаружили», что гораздо проще увеличивать расходы правительства, чем повышать налоги. В результате государственный долг в процентном отношении к годовому ВВП вырос с 26% в 1980 г. до 50% в 1995 г. и лишь незначительно снизился до 44% в 1999 г. В подобного рода политике наращивания государственного долга трудно разглядеть какое-либо рациональное зерно. Если бы американское правительство начиная с 1980 г. постоянно имело сбалансированный бюджет, то сегодняшние выпускники колледжей начинали бы свою трудовую деятельность в условиях, обещающих им гораздо большее экономическое процветание.

Теперь настало время исправить ошибки прежних руководителей. Сочетание осторожной финансово-бюджетной политики и благоприятных внешних условий позволили США добиться в конце 1990-х гг. профицита бюджета, что позволяет надеяться на его сохранение и в будущем. Нам необходимо использовать эти

излишки средств для погашения некоторых накопленных государством долгов. В сравнении с альтернативным вариантом снижения налогов или увеличения расходов погашение долга будет более эффективно способствовать росту национальных сбережений, инвестиций и экономики в целом.

«Contra» сбалансированного бюджета

Проблема дефицита бюджета излишне преувеличивается. Хотя государственный долг означает возрастание налогового бремени для подрастающих поколений, оно несущественно в сравнении со средним размером дохода индивида в течение жизни. Долг федерального правительства США составляет примерно \$14 тыс. на душу населения. Человек, который в течение 40 лет получает \$25 тыс. в год, зарабатывает за свою жизнь \$1 млн. Его часть государственного долга представляет собой менее 2% личных финансовых ресурсов.

Более того, обособленное рассмотрение бюджетного дефицита неправомерно. Дефицит государственного бюджета — часть «большого полотна» решений правительства о поступлениях и расходах государственной казны. Финансово-бюджетная политика государства оказывает различное воздействие на поколения налогоплательщиков. Дефицит бюджета необходимо анализировать в системе других компонентов экономической политики.

Предположим, правительство приняло решение об уменьшении дефицита бюджета и сокращении государственной поддержки образования. Выгодна ли подобная политика подрастающему поколению? Да, когда его представители пополнят ряды рабочей силы, величина государственного долга на душу населения будет меньшей, соответственно облегчится и налоговое бремя. Однако производительность и доходы малообразованных работников весьма незначительны. Оценки прибыльности образования (увеличение заработной платы рабочего в результате дополнительного года обучения) показывают, что его качество и сроки существенно влияют на величину заработной платы в будущем. Сокращение дефицита бюджета с помощью уменьшения расходов на образование приведет к снижению уровня жизни будущих поколений.

Дискуссии о дефиците бюджета отвлекают внимание общества от других проблем перераспределения доходов между поколениями. Например, в 1960–1970-х гг. федеральное правительство США приняло решение о повышении пенсий. Финансирование дополнительных расходов осуществлялось с помощью увеличения налога на заработную плату работающего населения, что означало перераспределение доходов в пользу старших поколений, хотя это и не влияло на размеры бюджетного дефицита. Таким образом, проблема дефицита бюджета — лишь малая часть вопроса о политике правительства в отношении благосостояния различных поколений.

Неблагоприятное воздействие дефицита бюджета в некоторой степени может быть смягчено дальновидными родителями. Предположим, они обеспокоены влиянием государственного долга на будущее благосостояние детей. Родители легко устраняют его негативные последствия посредством увеличения собственных сбережений (а соответственно и наследства), которые получают их дети. Сбережения родителей помогут детям устоять под бременем будущих налогов. Некоторые экономисты утверждают, что именно так и поступают боль-

шинство из нас. Если бы это было правдой, более крупные частные сбережения, сделанные родителями, компенсировали бы сокращение общественных сбережений в результате дефицита бюджета и устранили его отрицательные последствия для экономики. Большинство экономистов сомневаются в том, что родители настолько дальновидны, но некоторые из них действительно оставляют детям неплохое наследство. Бюджетный дефицит позволяет взрослым увеличить потребление займы у будущего детей, но они имеют право отказаться от такого предложения. Если бы государственный долг действительно представлял проблему для будущих поколений, некоторые родители могли бы помочь снять ее остроту.

Критики бюджетного дефицита иногда акцентируют внимание общественности на ограниченности временных рамок государственного долга, однако в действительности они отличаются высокой «растяжимостью». Так же как банк, оценивающий заявление о предоставлении займа, сравнивает долги индивида с его доходом, так и мы судим о бремени государственного долга по его отношению к национальному доходу. Рост населения и технический прогресс приводят к тому, что совокупный доход экономики США со временем увеличивается. В результате способность нации выплачивать проценты по государственному долгу со временем возрастает. Пока государственный долг увеличивается медленнее, чем доход нации, ничто не ограничивает его роста.

Представление о перспективах государственного долга дает нам некоторые статистические данные. Реальный объем производства в экономике США увеличивается в среднем на 3% в год. Если уровень инфляции составляет 2% в год, номинальный доход возрастает на 5%. Следовательно, при возрастании государственного долга на 5% в год соотношение долга и доходов не изменяется. В 1999 г. государственный долг США составлял \$3,7 трлн, а 5% от этой суммы составляют \$165 млрд. Пока федеральный бюджетный дефицит не превышает \$165 млрд, как это и было в последние годы, финансово-бюджетная политика правительства оценивается как приемлемая. Государству ни к чему помнить о дне возвращения долгов, ибо к тому времени либо дефицит бюджета будет ликвидирован, либо наступит экономический крах.

Если умеренный дефицит бюджета имеет приемлемое значение, то нет никакой необходимости в достижении бюджетного профицита. Давайте используем этот избыток доходов на нужные и полезные цели. Например, правительство может направить их на финансирование важных социальных программ, например развития образования. Либо за счет этих средств можно провести снижение налогов. В конце 1990-х гг. процентная доля налоговых поступлений в ВВП достигла рекордного значения в истории американской экономики, так что у нас есть все основания считать, что и безвозвратные потери, обусловленные налогами, также достигли наивысшего значения. Если все эти налоги не так уж и нужны для обеспечения текущих расходов, то государству лучше просто вернуть людям те деньги, которые они заработали.

Проверьте себя. Объясните, почему следствием дефицита бюджета может явиться снижение уровня жизни будущих поколений. Почему к аналогичному результату приводит и сокращение бюджетного дефицита?

Новости

Бюджетный профицит

Когда в государстве возникает профицит бюджета, то избыточные средства могут быть направлены на снижение налогов, увеличение расходов или погашение государственного долга. Выбор правильного варианта действий в таких условиях является непростой задачей.

Законодатели обнаруживают, что профицит может создавать не меньше проблем, чем дефицит

Дэвид Вессел и Грег Хит

США потребовалось 15 лет для того, чтобы избавиться от огромного дефицита бюджета, возникшего в результате Второй мировой войны. Теперь государственные мужи ломают голову над тем, как потратить приблизительно \$3 трлн профицита бюджета, ожидаемого в течение 10 ближайших лет.

Внезапное появление излишков доходов в объеме, который никто не мог предвидеть еще шесть месяцев тому назад, неизбежно порождает многочисленные длительные споры относительно выбора финансово-бюджетной политики и роли правительства.

На первый взгляд законодателям необходимо всего лишь дать ответ на следующий вопрос: должен ли излишек средств быть сохранен, потрачен или использован в целях сокращения налогов? Однако по сути споры идут о более глубоких проблемах, которые в условиях необходимости сокращения бюджетного дефицита долгое время игнорировались.

Какими должны быть финансовые ресурсы правительства? Предпочитают ли американцы платить меньше налогов или отдавать больше денег государству? В чем должны отказывать себе молодые люди для обеспечения поддержки своим родителям в старости и сколько их родители должны откладывать на будущее сами? Насколько государство должно вмешиваться в функционирование рынка для более равномерного распределения благ, обеспеченных сегодняшним экономическим процветанием? Является ли задача ликвидации государственного долга, возникшего в 1980–1990-х гг., более важной, чем повышение расходов на образование и здравоохранение или же сокращение налогов?

Должны ли политики стремиться к тому, чтобы налоговое законодательство стимулировало сбережения и инвестиции?

Уровень жизни нации зависит от ее способности производить товары и услуги (один из *Десяти принципов экономики* (глава 1)), которая, в свою очередь, в значительной степени определяется уровнем сбережений и инвестиций (глава 12). Должны ли политики стремиться к тому, чтобы налоговое законодательство стимулировало сбережения и инвестиции?

«За»: налоговое законодательство должно стимулировать сбережения

Уровень национальных сбережений — ключевая детерминанта экономического процветания в долгосрочном периоде. Высокий уровень сбережений означает увеличение инвестиционных ресурсов, направляемых на строительство новых заводов и закупки оборудования, а в перспективе — рост производительности труда, заработной платы и доходов. Неудивительно, что анализ международной статистики показывает тесную зависимость уровня национальных сбережений и показателей экономического благосостояния.

Один из *Десяти принципов экономики* состоит в том, что человек реагирует на стимулы (глава 1). Если национальное законодательство стимулирует население

Республиканцы практически единодушно выступают за снижение налогов и сокращение государственных расходов. «Наша партия считает делом принципа возвращение избыточных средств, обеспеченных налоговыми поступлениями, тем, от кого они были получены, — заявил во время дебатов по проблеме налогов, состоявшихся на прошлой неделе в Палате представителей, республиканец Бил Арчер. — Мы выступаем за то, чтобы американцы имели право самостоятельно распоряжаться большей долей своих доходов».

Однако там, где республиканцы видят только «чрезмерно обремененное налогами население», конгрессмены-демократы замечают лишь «неудовлетворенные нужды людей».

«Вопрос, — утверждает демократ Барни Франк, — состоит не в том, следует ли израсходовать профицит в соответствии с пожеланиями людей. Разумеется, именно так и должно быть сделано. Вопрос состоит в том, следует ли потратить эти деньги на предоставление частных или же общественных благ».

Мнение общественности по этому поводу разделилось, однако результаты опроса, проведенного по заказу «Wall Street Journal» и NBC News, указывают на то, что республиканцы остаются здесь в меньшинстве. Из 1007 выбранных респондентов 46% высказалось за увеличение расходов на социальные программы, 22% — за погашение государственного долга и только 20% — за сокращение расходов.

«Мы живем не в 1970-е гг., когда люди не уважали свое правительство, — считает республиканец Роберт Титер, руководивший совместно с демократом Питером Хартом проведением опроса. — Электрат видит серьезные проблемы, решением которых должно заниматься государство, и он хочет потратить на эти цели часть имеющихся средств».

Глава ФРС Алан Гринспен не устает повторять о пользе сокращения государственного долга. Если конгресс и президент Б. Клинтон одобряют проект бюджета на этот год и не внесут в него никаких изменений, то профицит будет автоматически сокращать государственный долг.

Источник: «The Wall Street Journal», July 29, 1999, p. A1.



страны к сбережениям, ее граждане будут направлять на накопления значительную часть доходов, что обеспечит им повышенные уровни жизни в будущем.

К сожалению, налоговая система США не стимулирует сбережения населения, так как с процентов, начисленных на вклады граждан, взимается достаточно высокий налог. Рассмотрим двадцатипятилетнюю работницу, которая направляет на сбережения \$1000, рассчитывая обеспечить себе спокойную старость в 70 лет. Если она приобретет облигацию, по которой начисляется 10%, в отсутствие налогов по прошествии 45 лет ее \$1000 превратятся в \$72 900. Но в условиях американской действительности предельная ставка налога на процентный доход составляет 40% (обычный налог, получаемый суммированием подоходного федерального налога и налога штата). После налогообложения процент по приобретенной работницей облигации составляет только 6%, а \$1000 через 45 лет превратятся в \$13 800. То есть накопленная за такой долгий период времени ставка налога на процентный доход уменьшает преимущества сбережения \$1000 с \$72 900 до \$13 800 (примерно на 80%).

Увеличению сбережений населения не способствует и двойное налогообложение некоторых форм дохода от капитала. Предположим, что индивид направляет свои финансовые ресурсы на приобретение корпоративных акций. Прибыль ком-

пании от капитальных инвестиций облагается соответствующим налогом. Если корпорация выплачивает оставшуюся прибыль держателям акций в форме дивидендов, их владельцы обязаны заплатить налог на доход во второй раз в форме подоходного налога. Двойное налогообложение существенно уменьшает прибыль владельца акций и негативно воздействует на его стимулы к накоплениям.

Налоговое законодательство отрицательно воздействует и на желание индивидов передать накопленное богатство своим детям (или кому-то другому), то есть поощряет их к увеличению потребления в течение жизни. В США налогом на наследство не облагаются первые \$600 тыс., а с остальной суммы взимается налог по ставке 55%. Озабоченность общественности национальными сбережениями вызвана желанием гарантировать экономическое процветание будущим поколениям. Поэтому странно, что налоговое законодательство не стимулирует прямую помощь одного поколения следующему.

Негативно воздействует на стимулы населения к сбережениям не только налоговое законодательство, но и некоторые государственные программы, и в частности пособия по социальному и медицинскому страхованию или финансовая помощь колледжей студентам из бедных семей, отнюдь не поощряющие граждан к накоплению значительных денежных средств.

Стимулирование сбережений или по крайней мере уменьшение негативных последствий налогообложения может осуществляться различными способами. В налоговом законодательстве США уже существуют определенные льготы на некоторые виды сбережений пенсионеров. Когда налогоплательщик помещает на индивидуальный пенсионный счет некоторую сумму, этот доход и процент по вкладу не облагаются налогом до тех пор, пока по выходе на пенсию деньги не изымаются. Налоговый кодекс предоставляет аналогичную льготу и по другим пенсионным счетам. Однако существуют ограничения по отношению к тем, кто имеет право воспользоваться такими счетами, и установлены пределы размещаемых на них сумм. Более того, предусмотрены штрафы за изъятие средств до достижения пенсионного возраста.

Насущная проблема экономической политики правительства США — пересмотр объектов налогообложения. Центральное место в налоговой системе принадлежит налогу на доход. Заработанный доллар облагается одинаково, независимо от того, тратится он или откладывается. Многие экономисты предлагают альтернативу — налог на потребление, когда размеры платежей домашнего хозяйства определяются его расходами, а сберегаемый доход исключается из налогооблагаемой базы до тех пор, пока он не используется на потребление. В сущности, налог на потребление автоматически «переводит» все сбережения на льготные сберегательные счета, во многом похожие на индивидуальные пенсионные счета. Переход с налогообложения дохода на налогообложение потребления в значительной степени стимулировал бы сбережения.

«Против»: налоговое законодательство не нуждается в изменениях

Увеличение сбережений может быть желательным, однако это не единственная цель налоговой политики. Общество стремится и к справедливости распределения налогового бремени. Проблема стимулирования сбережений заключается в том, что в этом случае основная налоговая нагрузка перекладывается на плечи тех, кто менее всех способен ее выдержать.

Нельзя игнорировать тот факт, что домашние хозяйства, получающие более высокий доход, направляют на накопления большую его часть. Следовательно, любое изменение налога в пользу людей, которые делают сбережения, означает выигрыш индивидов, получающих высокие доходы. Политика льготных пенсионных счетов может показаться привлекательной, но она негативно отражается на правах членов общества. Уменьшая налоговое бремя обеспеченных граждан, пользующихся преимуществами этих счетов, правительство перекладывает его тяжесть на беднейших членов общества.

Более того, вопрос об эффективности стимулирующей сбережения налоговой политики остается дискуссионным. Результаты исследований показывают, что сбережения относительно неэластичны: их размер нечувствителен к уровню начисляемых на денежный вклад процентов. Если дело обстоит именно таким образом, уменьшение налогообложения доходов с капитала ведет к возрастанию богатства обеспеченных граждан и никак не влияет на размеры их сбережений.

Экономическая теория не дает однозначного ответа на вопрос о влиянии на уровень сбережений доходов, которые они приносят. Результат зависит от взаимодействия двух противоположных эффектов — *эффекта замещения* и *эффекта дохода*. С одной стороны, более высокий уровень прибыли увеличивает преимущества сбережений: каждый сэкономленный сегодня доллар обеспечит увеличение потребления в будущем, то есть эффект замещения способствует росту накоплений. С другой стороны, более высокий уровень прибыли уменьшает потребность в сбережениях: чтобы достичь любого уровня потребления в будущем домашнему хозяйству понадобится меньше денежных средств. Если эффекты замещения и дохода примерно равны, как предполагают результаты некоторых исследований, то сбережения безразличны к снижению налогов на доходы с капитала.

Известны и другие, помимо предоставления налоговых льгот обеспеченным гражданам, способы увеличения национальных сбережений. Последние есть сумма частных и публичных сбережений. Вместо того чтобы изменять налоговый кодекс, политики имеют возможность увеличить объем общественных сбережений, сокращая бюджетный дефицит. Уменьшение дефицита государственного бюджета без изменения налогов на богатых представляет собой прямой способ увеличения национальных сбережений во благо будущих поколений.

Действительно, если мы рассматриваем не только частные, но и публичные сбережения, оказывается, что налоговое законодательство, стимулирующее сбережения, чревато неожиданными результатами. Изменения налогов и уменьшение налогообложения доходов с капитала сокращают бюджетные поступления и, следовательно, приводят к увеличению дефицита бюджета. Для того чтобы национальные сбережения действительно возросли, изменения в налоговом кодексе должны стимулировать частные сбережения так, чтобы бюджетный дефицит по крайней мере не изменился. В противном случае так называемое стимулирование только ухудшит ситуацию.

Проверьте себя. Приведите три примера того, как общество «отбивает охоту» граждан к сбережениям. Каковы отрицательные стороны изменения такой ситуации?

Заключение

В этой главе мы рассмотрели пять основных вопросов макроэкономической политики. Обсуждение каждого из них начиналось с постановки вопроса, а затем предлагались аргументы «за» и «против». Если вам трудно принять одну из сторон, возможно, вас успокоит то, что вы не одиноки в своих сомнениях. Изучение экономики отнюдь не облегчает выбор альтернативы. Более того, понимание проблем, с которыми сталкиваются политики, может только затруднить его.

Трудный выбор не должен казаться легким. Не доверяйте политикам или комментаторам, предлагающим нечто, звучащее слишком хорошо, чтобы быть правдой. Если вы получаете приглашение на «бесплатный обед», попробуйте все-таки найти «ценник». Политики никогда не предлагают выгод, не сопряженных с издержками. Знание экономической теории позволит вам рассмотреть за туманом политических дискуссий линию горизонта.

Выводы

- ◆ Сторонники активной монетарной и фискальной политики оценивают уровень стабильности экономики как весьма низкий и полагают, что управление совокупным спросом позволяет минимизировать ее флуктуации. Критики активной экономической политики указывают на неизбежное запаздывание любых ее усилий и на низкую достоверность прогнозов состояния экономики. Они считают, что любые попытки государственного воздействия на экономику приводят к ее дестабилизации.
- ◆ Приверженцы введения жестких правил осуществления монетарной политики утверждают, что дискреционная политика связана с риском некомпетентности, злоупотребления властью и непоследовательности действий. Их оппоненты считают, что дискреционная политика позволяет более гибко реагировать на изменение экономических условий.
- ◆ Сторонники нулевой инфляции подчеркивают, что рост цен сопровождается многими издержками и приносит мало выгод. Кроме того, издержки подавления инфляции — уменьшение объемов производства и рост безработицы — имеют временный характер. Эти издержки можно сократить, если ЦБ объявит о реалистичном плане ограничения роста цен, что положительно повлияет на инфляционные ожидания. Противники стабилизации цен заявляют, что умеренный их рост сопряжен с незначительными издержками, в то время как падение объема производства (в результате антиинфляционной политики) обходится обществу слишком дорого.
- ◆ Сторонники сокращения государственного долга утверждают, что последний ложится тяжелым бременем на будущие поколения (в виде увеличения налогов и сокращения доходов). Противники сокращения государственного долга заявляют, что данная проблема — лишь один из аспектов финансово-бюджетной политики. Кроме того, чрезмерная сосредоточенность на этой проблеме отвлекает внимание общества от других способов перераспределения налогов и доходов между поколениями.

- ◆ Сторонники налогового стимулирования сбережений указывают на негативный эффект налогов на доходы на вложенный капитал и на уменьшение выгод тех, кто накопил значительное богатство. Они призывают к изменению налогового законодательства и стимулированию сбережений за счет отказа от налога на доход и перехода к налогу на потребление. Критики налоговых стимулов сбережений утверждают, что изменения в налоговом законодательстве выгодны прежде всего богатым людям, которым не нужны дополнительные льготы. Они также заявляют, что такие изменения оказывают лишь незначительное влияние на частные сбережения. По их мнению, увеличение публичных сбережений за счет повышения профицита государственного бюджета окажет более прямое и справедливое воздействие на рост национальных сбережений.

Вопросы

1. Что является причиной замедленного воздействия денежно-кредитной и финансово-бюджетной политики на совокупный спрос? Как фактор временного лага используется в дискуссиях об экономической политике?
2. Каковы возможные причины политического цикла деловой активности. Какое отношение имеет политический цикл деловой активности к обсуждению правил экономической политики?
3. Объясните, как доверие к действиям денежных властей может повлиять на издержки снижения инфляции?
4. Почему некоторые экономисты выступают против нулевой инфляции?
5. Каким образом дефицит государственного бюджета оказывает неблагоприятное воздействие на будущих работников?
6. В каких двух ситуациях большинство экономистов считают наличие бюджетного дефицита оправданным?
7. Приведите пример того, как государство может действовать в ущерб молодому поколению, даже стремясь сократить унаследованный им государственный долг?
8. Некоторые экономисты считают, что государство может существовать с бюджетным дефицитом вечно. Как такое возможно?
9. Почему некоторые доходы на капитал облагаются налогом дважды?
10. Приведите пример того, как государство лишает население стимулов к сбережениям (помимо налоговой политики).
11. В чем заключаются неблагоприятные последствия налогового стимулирования сбережений?

Задания для самостоятельной работы

1. Предполагается, что экономика, как и человеческий организм, обладает «естественными восстановительными силами».
 - а. Используя график совокупных спроса и предложения, проиллюстрируйте последствия сокращения совокупного спроса в краткосрочном периоде. Что происходит с совокупным выпуском, доходом и занятостью?

- б. Покажите на графике, что происходит с экономикой со временем в случае бездействия правительства? В течение какого времени происходят изменения?
- в. Восстанавливает ли экономика сама себя? Как быстро запускается механизм восстановления?
2. Политика, направленная на стабилизацию экономики, предполагает принятие решения об изменениях предложения денег, государственных расходов или налогов. Почему политикам трудно рассчитать свои силы?
3. Предположим, что субъекты экономики внезапно решили ограничить свои расходы доходами.
- а. Как данное решение скажется на экономике, если ЦБ следовал правилу увеличения денежного предложения на 3% в год? Покажите ваш ответ на графике рынка денег и графике совокупного спроса и совокупного предложения.
- б. Как данное решение скажется на экономике, если ЦБ следовал правилу увеличения предложения денег на 3% в год плюс 1% из расчета на каждый процент увеличения уровня безработицы по сравнению с естественным уровнем? Проиллюстрируйте ваш ответ.
- в. Какое из рассмотренных вами правил оказывает стабилизирующее влияние на экономику?
4. Некоторые экономисты считают, что ФРС использует для определения процентной ставки по федеральным фондам (r) следующую формулу:

$$r = 2\% + \pi + 1/2(y - y^*)/y^* + 1/2(\pi - \pi^*),$$

- где π — средние темпы инфляции за прошлый год, y — последнее значение реального ВВП, y^* — оценка естественного объема производства, а π^* — планируемый ФРС уровень инфляции.
- а. Объясните логику формулы расчета процентной ставки. Считаете ли вы, что ФРС может применять данную формулу?
- б. Некоторые экономисты согласны с использованием этой формулы при выработке монетарной политики, но полагают, что π и y должны определяться на основе прогнозов инфляции и объема производства. В чем состоят преимущества и недостатки использования прогнозируемых, а не фактических величин?
5. Проблема непоследовательности относится как к фискальной, так и к монетарной политике. Предположим, что правительство объявило о налоговых льготах компаниям, осуществляющим производственные инвестиции.
- а. Как повлияет на уровень капиталовложений доверие инвесторов заявлениям правительства?
- б. Предположим, что инвесторы положительно отреагировали на объявление о снижении налогов. Не появились ли у правительства основания для отступления от объявленной политики? Объясните.
- в. Поверят ли инвесторы обещаниям правительства? Что может сделать правительство, чтобы повысить доверие к своим заявлениям?

6. В главе 2 объясняются различия между позитивным и нормативным анализом. В какой части разногласия при обсуждении вопроса об антиинфляционной политике ЦБ касаются позитивных утверждений, а в какой части — нормативных?
7. Почему выгоды от уменьшения инфляции постоянны, а издержки имеют временный характер? Почему издержки увеличения инфляции постоянны, а выгоды временны? Используйте в вашем ответе кривую Филлипса.
8. Предположим, что правительство сокращает налоги и увеличивает свои расходы, в результате чего дефицит бюджета достигает 12% от ВВП. Если номинальный ВВП растет на 7% в год, сможет ли такой бюджетный дефицит сохраняться и в будущем? Если такой бюджетный дефицит сохранится в течение 20 лет, то что произойдет с налогами, которые придется платить вам и вашим детям в будущем? Что можно сделать сегодня, чтобы компенсировать будущие негативные эффекты?
9. Объясните, как каждое из следующих политических решений влияет на перераспределение доходов между поколениями? Происходит ли при этом перераспределение доходов от молодых людей к пожилым или наоборот?
 - а. Увеличение дефицита бюджета.
 - б. Предоставление дополнительных льгот по кредитам на получение образования.
 - в. Увеличение расходов на строительство дорог и мостов.
 - г. Индексация социальных выплат с учетом инфляции.
10. Исследования показывают, что население выступает против бюджетного дефицита, но те же самые люди выбирают в органы законодательной власти представителей, которые одобряют превышение государственных расходов над доходами. Почему неприятие дефицита бюджета в теории сильнее, чем на практике?
11. В этой главе отмечалось, что бюджетный дефицит означает сокращение доходов будущих поколений, но может способствовать росту производства и доходов в период рецессии. Объясните механизм этих процессов.
12. С каким выбором сталкивается общество, которое желало бы увеличить национальные сбережения?
13. Предположим, что правительство сокращает налог на доходы от сбережений.
 - а. Кто получит самую непосредственную выгоду от этого сокращения налогов?
 - б. Что произойдет со временем с величиной капитала? Что произойдет с показателем капиталовооруженности каждого рабочего? Как изменится производительность труда? Как изменятся зарплаты рабочих?
 - в. С учетом ответов на вопросы п. (б) подумайте о том, кто может выиграть от такого снижения налогов в долгосрочной перспективе.

ГЛОССАРИЙ

А

Абсолютное преимущество (*absolute advantage*) — сопоставление уровней производительности изготовителей некоего товара. Абсолютным преимуществом обладает поставщик, использующий меньший объем вводимых ресурсов на единицу продукции.

Автоматические стабилизаторы (*automatic stabilizers*) — изменения в фискальной (финансово-бюджетной) политике, направленные на стимулирование совокупного спроса во время рецессии и происходящие без каких-либо специальных политических решений.

Активное сальдо торгового баланса (*trade surplus*) — превышение экспорта над импортом.

Акция (*stock*) — ценная бумага, свидетельствующая о доле ее владельца в собственности фирмы.

Альтернативные издержки (издержки упущенных возможностей) (*opportunity cost*) — нечто, от чего приходится отказаться, чтобы получить желаемое.

Б

«Бегство» капитала (*capital flight*) — значительное внезапное уменьшение спроса на предлагаемые страной активы.

Безвозвратная потеря (*deadweight loss*) — сокращение в результате введения налога общего излишка.

Бумажные (декретированные) деньги (*fiat money*) — деньги, не имеющие внутренней ценности и вводимые в обращение в соответствии с распоряжением правительства.

Бюджетный дефицит (пассивное сальдо бюджета) (*budget deficit*) — превышение правительственных расходов над денежными поступлениями.

Бюджетный профицит (бюджетный профицит, активное сальдо бюджета) (*budget surplus*) — превышение денежных поступлений правительства над его расходами.

В

Валовой внутренний продукт (ВВП) (*gross domestic product (GDP)*) — рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных внутри страны за определенный период времени.

Валовой национальный продукт (ВНП) (*gross national product (GNP)*) — рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных гражданами государства за определенный период времени.

Взаимный фонд (паевой фонд) (*mutual fund*) — финансовый институт, предлагающий свои акции населению и использующий полученные средства для портфельного инвестирования в различные ценные бумаги.

Взаимодополняющие товары (комплементарные, комплементы) (*complements*) — два товара, для которых увеличение цены на один приводит к снижению спроса на другой.

Взаимозаменяющие товары (субституты) (*substitutes*) — два товара, для которых увеличение цены одного ведет к возрастанию спроса на другой.

Вклады до востребования (бессрочные депозиты) (*demand deposits*) — средства на банковских счетах, владельцы которых распоряжаются посредством выписывания чеков.

Власть над рынком (*market power*) — способность экономического субъекта или небольшой из группы существенно влиять на рыночные цены.

Внешние эффекты (экстерналии) (*externality*) — влияние действий одного человека на благосостояние другого индивида.

Внешнеторговая политика (торговая политика) (*trade policy*) — государственная политика, непосредственно влияющая на объемы экспортируемых и импортируемых товаров и услуг.

Вытеснение (*crowding out*) — уменьшение объема частных инвестиций как результат роста государственных заимствований.

Г

Гипотеза естественного уровня (*natural-rate hypothesis*) — утверждение, о том, что вне зависимости от темпов инфляции безработица в конечном итоге возвращается к нормальному, или естественному уровню.

Государственные закупки (*government purchases*) — совокупность расходов органов государственной власти всех уровней на оплату приобретаемых товаров и услуг.

Готовность заплатить (*willingness to pay*) — максимальная денежная сумма, с которой покупатель готов расстаться для приобретения товара.

Граница производственных возможностей (*production possibilities frontiers*) — график, на котором представлены различные комбинации результатов функционирования экономики при данных факторах производства и его технологии.

Д

Денежно-кредитная (монетарная) политика (*monetary policy*) — совокупность решений Центрального банка относительно предложения денег.

Денежный мультипликатор (*money multiplier*) — количество денег, создаваемое банковской системой из каждой денежной единицы резервов.

Деньги (*money*) — совокупность активов, которые регулярно используются людьми для приобретения товаров и услуг у других индивидов.

Депрессия (*depression*) — значительный экономический спад.

Дефлятор ВВП (*GDP deflator*) — показатель уровня цен, рассчитанный как отношение номинального ВВП к реальному, умноженное на 100.

Диаграмма кругооборота потоков (*circular-flow diagram*) — модель экономики, демонстрирующая опосредованные рынком потоки товаров, услуг и денег между домашними хозяйствами и фирмами.

Доля рабочей силы в общей численности взрослого населения (*labor-force participation rate*) — отношение численности рабочей силы к численности взрослого населения, выраженное в процентах.

Е

Естественный уровень безработицы (*natural rate of unemployment*) — уровень безработицы, соответствующий устойчивому состоянию экономики, вокруг которого происходят краткосрочные колебания.

З

Забастовка (*strike*) — организованное профсоюзом прекращение работы на предприятии.

Закон предложения (*law of supply*) — утверждение о том, что при прочих равных условиях объем предложения товара возрастает при увеличении его цены.

Закон спроса (*law of demand*) — утверждение о том, что при прочих равных условиях рост цены товара означает уменьшение предъявляемого на него объема спроса.

Закон спроса и предложения (*law of supply and demand*) — утверждение о том, что цена любого товара изменяется, чтобы привести спрос на товар и его предложение в состояние равновесия.

Закрытая экономика (замкнутая экономическая система) (*closed economy*) — экономика, не взаимодействующая с экономикой других стран.

И

Избыточное предложение (*excess supply*) — ситуация, когда объем предложения товара превышает объем спроса на него.

Издержки (*cost*) — стоимость всего, от чего приходится отказаться продавцу ради производства товара.

Издержки «меню» (*menu costs*) — издержки фирм, связанные с изменением цен на продукцию.

Издержки по заключению сделки (транзакционные издержки) (*transaction costs*) — издержки, которые несет стороны в процессе достижения и выполнения соглашения.

Издержки «стоптанных башмаков» (*shoelather costs*) — растроченные впустую ресурсы населения, вынужденного в условиях инфляции сокращать количество имеющихся у него на руках денег.

Излишек производителя (*producer surplus*) — сумма, которую получает продавец за вычетом его издержек.

Импорт (*imports*) — товары и услуги, произведенные за границей и проданные на внутреннем рынке.

Импортная квота (*import quota*) — количественное ограничение на ввоз произведенных за границей товаров, которые продаются на внутреннем рынке.

Инвестиции (капиталовложения) (*investment*) — расходы на приобретение капитального оборудования, машин, недвижимости, включая средства домохозяйств, направленные на покупку нового жилья.

Индексация (*indexation*) — автоматическая корректировка сумм по контрактам и обязательствам с учетом эффекта инфляции.

Индекс потребительских цен (*consumer price index (CPI)*) — показатель общей стоимости товаров и услуг, приобретаемых типичным потребителем.

Индекс цен для производителей (*producer price index*) — показатель, отражающий стоимость набора товаров и услуг, приобретаемых фирмами.

Инфляционный налог (*inflation tax*) — доход, извлекаемый правительством из выпуска в обращение дополнительных денег.

Инфляция (*inflation*) — увеличение общего уровня цен в экономике.

К

Капитал (*capital*) — оборудование, здания и сооружения, используемые для производства товаров и услуг.

Картель (*cartel*) — группа согласованно действующих на рынке фирм.

Классическая дихотомия (*classical dichotomy*) — теоретическое разделение номинальных и реальных величин.

Количественная теория денег (*quantity theory of money*) — теория, утверждающая, что количество денег в экономике определяет уровень цен на товары, а темпы роста денежной массы детерминируют скорость роста общего уровня цен.

Коэффициент потерь (*sacrifice ratio*) — показатель снижения среднегодового объема выпуска (реальный объем ВВП) в процентном выражении при уменьшении темпов инфляции на 1%.

Кривая предложения (*supply curve*) — график, отражающий зависимость между ценой товара и объемом его предложения.

Кривая совокупного предложения (*aggregate-supply curve*) — кривая, отражающая объем товаров и услуг, производимый и реализуемый фирмами при каждом данном уровне цен.

Кривая совокупного спроса (*aggregate-demand curve*) — кривая, показывающая количество товаров и услуг, которое домашние хозяйства, фирмы и правительство желали бы приобрести при каждом данном уровне цен.

Кривая спроса (*demand curve*) — график зависимости между ценой товара и объемом спроса на товар.

Кривая Филлипса (*Phillips curve*) — кривая, демонстрирующая обратную зависимость между инфляцией и безработицей в краткосрочном периоде.

Л

Ликвидность (*liquidity*) — легкость, с которой тот или иной вид активов может быть превращен в принятое в экономике средство обмена.

М

Макроэкономика (макроэкономический анализ) (*macroeconomics*) — изучение экономики в целом, в том числе инфляции, безработицы и экономического роста.

Мера стоимости (расчетная единица) (*unit of account*) — используемая людьми для установления цен на товары и услуги и записи обязательств единица измерения.

Микроэкономика (микроэкономический анализ) (*microeconomics*) — изучение процессов принятия решений домашними хозяйствами и фирмами и их взаимодействий на рынке.

Мировая цена (*world price*) — преобладающая на мировом рынке цена товара.

Модель совокупного спроса и совокупного предложения (*model of aggregate demand and aggregate supply*) — модель, используемая большинством экономистов для объяснения краткосрочных флуктуаций деловой активности в соответствии с долгосрочной тенденцией развития.

Н

Наличные деньги (*currency*) — банкноты и монеты, находящиеся на руках у населения.

Национальные сбережения (сбережения) (*national saving (saving)*) — совокупный доход экономики за вычетом объемов потребления и государственных закупок.

Нейтральность денег (*monetary neutrality*) — свойство денег, выражающееся в том, что изменение их предложения не оказывает влияния на реальные величины.

Неполноценный товар (*inferior good*) — товар, объем спроса на который при прочих равных условиях возрастает при уменьшении доходов потребителей.

Несостоятельность рынка (несовершенство рынка, фиаско рынка) (*market failure*) — ситуация, в которой рынок не может самостоятельно справиться с эффективным распределением ресурсов.

Нетто-баланс (*balanced trade*) — ситуация равенства экспорта и импорта.

Неудовлетворенный спрос (избыточный спрос) (*excess demand*) — ситуация, когда объем спроса превышает объем предложения.

Номинальная процентная ставка (*nominal interest rate*) — ставка банковского процента без поправки на инфляцию.

Номинальные переменные (*nominal variables*) — величины, измеренные в денежных единицах.

Номинальный ВВП (*nominal GDP*) — объем производства товаров и услуг, выраженный в текущих ценах.

Номинальный обменный курс (номинальный валютный курс) (*nominal exchange rate*) — соотношение, в котором обмениваются национальные валюты двух стран.

Нормальный товар (*normal good*) — товар, объем спроса на который при прочих равных условиях возрастает при увеличении дохода.

Норма обязательных резервов (*reserve requirements*) — установление минимального размера резервов, которые банки должны сформировать из полученных вкладов.

Норма резервов (*reserve ratio*) — доля вкладов, которую банк оставляет в резервах.

Нормативные утверждения (*normative statements*) — положения, направленные на изменение существующего устройства мира.

О

Облигация (*bond*) — ценная бумага, определяющая обязательства заемщика перед ее держателем.

Общественные (публичные) сбережения (*public saving*) — разность доходов органов государственного управления различных уровней, полученных в виде собранных налогов, и их расходов.

Объем предложения (*quantity supplied*) — количество любых товаров или услуг, которое продавцы желают и имеют возможность реализовать на рынке.

Объем спроса (*quantity demanded*) — количество товара, которое покупатели желают и могут приобрести на рынке.

Ограниченность (*scarcity*) — ограниченная природа ресурсов общества.

Операции на открытом рынке (*open-market operations*) — покупка и продажа Центральным банком государственных облигаций.

Открытая экономика (открытая экономическая система) (*open economy*) — экономика, свободно взаимодействующая с экономиками других стран.

Отчаявшиеся работники (*discouraged workers*) — индивиды, желающие трудоустроиться, но отказавшиеся от дальнейших поисков работы.

П

Пассивное сальдо торгового баланса (внешнеторговый дефицит, дефицит торгового баланса) (*trade deficit*) — превышение импорта над экспортом.

Переговоры о заключении коллективного трудового договора (*collective bargaining*) — способ достижения соглашения между профсоюзами и работодателями об условиях найма работников.

Повышение курса валюты (*appreciation*) — повышение стоимости валюты по отношению к стоимости денежных единиц других стран, выражающееся в том, что за единицу национальной валюты можно приобрести большее количество иностранной валюты.

Позитивные утверждения (*positive statements*) — положения, направленные на описание мира как такового.

Поиск работы (*job search*) — процесс подбора работы, удовлетворяющей наклонностям и квалификации работника.

«Пол» (нижний предел) цены (*price floor*) — официальный минимум цены, по которой может быть продан товар.

Полезность (*utility*) — показатель счастья или удовлетворенности.

Понижение курса валюты (*depreciation*) — понижение стоимости валюты по отношению к стоимости денежных единиц других стран, выражающееся в том, что за единицу национальной валюты можно приобрести меньшее количество иностранной валюты.

Постоянный доход (*permanent income*) — обычный доход индивида.

«Потолок» (верхний предел) цены (*price ceiling*) — официальный максимум цены, по которой может быть продан товар.

Потребительский излишек (*consumer surplus*) — разность между ценой, которую покупатель готов заплатить за товар, и суммой, полученной за него продавцом.

Потребление (*consumption*) — расходы домашних хозяйств на оплату всех товаров и услуг, за исключением средств, направляемых на приобретение нового жилья.

Предельные (маржинальные) изменения (*marginal changes*) — небольшие изменения, вносимые в план действий.

Предложение денег (денежная масса) (*money supply*) — количество денег в экономике.

Природные ресурсы (*natural resources*) — компоненты окружающей среды — земля, вода, запасы полезных ископаемых, используемые для производства товаров и услуг.

Производительность (*productivity*) — количество товаров и услуг, произведенных за каждый час рабочего времени.

Профсоюз (*union*) — организация трудящихся, ведущая переговоры с работодателями по вопросам заработной платы и условий труда.

Р

Рабочая сила (*labor force*) — общее число работников, включающее как занятых, так и безработных.

Равновесие (*equilibrium*) — ситуация, когда спрос на товар и его предложение сбалансированы.

Равновесная цена (цена равновесия) (*equilibrium price*) — цена, уравнивающая спрос и предложение.

Равновесный объем (*equilibrium quantity*) — объем предложения и объем спроса в условиях, когда цена уравнивает спрос и предложение.

Расписание предложения (*supply schedule*) — таблица, в которой отражена зависимость между ценой на товар и его предлагаемым количеством.

Расписание спроса (*demand schedule*) — таблица, отражающая зависимость между ценой товара и требуемым его количеством.

Распределение налогового бремени (*tax incidence*) — изучение вопроса о том, кто несет основную тяжесть налогов.

Рациональные ожидания (*rational expectations*) — теория, согласно которой в своих прогнозах субъекты экономики оптимально используют всю имеющуюся у них информацию, включая оценку проводимой правительством политики.

Реальная процентная ставка (*real interest rate*) — ставка банковского процента с учетом инфляции.

Реальные переменные (*real variables*) — величины, измеренные в натуральных единицах.

Реальный ВВП (*real GDP*) — объем производства товаров и услуг, выраженный в неизменных ценах.

Реальный обменный курс (*real exchange rate*) — соотношение, в котором обмениваются товары и услуги одной страны на товары и услуги другой страны.

Резервы (*reserves*) — денежные средства, полученные банком в форме вкладов, но не используемые для выдачи ссуд.

Рынок (*market*) — группа покупателей и продавцов определенного товара или услуги.

Рынок заемных средств (фондов) (*market for loanable funds*) — рынок, на котором предложение определяется потоками финансовых ресурсов, направляемых на сбережения, а спрос формируется потребностями в заемных средствах, необходимых для инвестирования.

Рыночная экономика (*market economy*) — экономика, в которой ресурсы размещаются на основе децентрализованных решений, принимаемых множеством фирм и домашних хозяйств в процессе их взаимодействий на рынке товаров и услуг.

С

Скорость обращения денег (*velocity of money*) — быстрота, с которой деньги переходят из рук в руки.

Совокупная выручка (*total revenue in a market*) — денежная сумма, уплаченная покупателями и полученная продавцами товара, рассчитываемая как произведение цены товара и количества проданного товара.

Сравнительное преимущество (*comparative advantage*) — сопоставление альтернативных издержек производителей товара. Поставщик, обладающий самыми низкими альтернативными издержками производства товара, имеет сравнительное преимущество перед другими изготовителями.

Средство накопления (*store of value*) — средство, используемое людьми для переноса покупательной способности из настоящего в будущее.

Средство обращения (*medium of exchange*) — особый товар, который покупатели вручают продавцам при покупке товаров и услуг.

Стагфляция (*stagflation*) — период снижения объемов производства и одновременного роста цен.

Страхование по безработице (*unemployment insurance*) — правительственная программа, обеспечивающая частичное сохранение дохода лицам, потерявшим работу.

Структурная безработица (*structural unemployment*) безработица, возникающая вследствие того, что количество вакансий на рынке труда превышает число желающих получить работу людей.

Т

Таможенный тариф (*tariff*) — налог на товары, произведенные за границей и продаваемые внутри страны.

Темпы инфляции (*inflation rate*) — процентное изменение индекса потребительских цен (ИПЦ) относительно предшествующего периода.

Теория паритета покупательной способности (*purchasing-power parity*) — концепция валютных курсов, согласно которой единица любой данной валюты должна позволять приобрести одинаковое количество товаров во всех странах.

Теория предпочтения ликвидности (*theory of liquidity preference*) — теория Дж. М. Кейнса, утверждающая, что процентная ставка изменяется таким образом, чтобы уравновесить предложение денег и спрос на них.

Технологические знания (*technological knowledge*) — понимание обществом наилучших способов производства товаров и услуг.

Товарные деньги (*commodity money*) — деньги, обладающие внутренней ценностью.

Торговый баланс (баланс внешней торговли) (*trade balance*) — разность стоимости экспорта и стоимости импорта страны, называемая также чистым экспортом.

У

Убывающая доходность (*diminishing returns*) — свойство капитала, проявляющееся в том, что добавочные равные вложения капитала сопровождаются уменьшением прироста выпуска продукции.

Уравнение количественной теории денег (*quantity equation*) — уравнение $M \times V = P \times Y$, связывающее количество денег и скорость их обращения с номинальной стоимостью произведенных товаров и услуг.

Уровень безработицы (*unemployment rate*) — отношение числа безработных к общему количеству рабочей силы, выраженное в процентах.

Учетная ставка (*discount rate*) — ставка процента, по которой Центральный банк выдает ссуды нуждающимся в них банкам.

Ф

Факторы производства (*factors of production*) — ресурсы, используемые для производства товаров и услуг.

Федеральная резервная система (Федеральный резерв) (ФРС) (*federal reserve (Fed)*) — Центральный банк США.

Физический (вещественный) капитал (*physical capital*) — оборудование, здания и сооружения, используемые для производства товаров и услуг.

Финансовая система (*financial system*) — совокупность экономических институтов, помогающих направить ресурсы лиц, желающих сделать сбережения к тем, кто нуждается в заемных средствах для инвестиций.

Финансовые посредники (*financial intermediaries*) — финансовые институты, при посредничестве которых средства, направленные на сбережения, попадают к конкретным заемщикам.

Финансовые рынки (*financial markets*) — совокупность финансовых учреждений, позволяющих лицу, желающему сделать сбережения, предоставить свои ресурсы непосредственному заемщику.

Фрикционная безработица (*frictional unemployment*) — временная незанятость, связанная с поиском работы, наилучшим образом соответствующей интересам и навыкам безработного.

Ц

Цена равновесия (равновесная цена) (*equilibrium price*) — цена, уравнивающая спрос на товар и его предложение.

Центральный банк (*central bank*) — институт, контролирующий работу банковской системы страны и регулирующий количество денег в обращении.

Циклическая безработица (*cyclical unemployment*) — отклонения фактического уровня безработицы от естественного.

Ч

Частичное банковское резервирование (частичное резервное покрытие) (*fractional-reserve banking*) — система, при которой банки держат в резервах только часть общей суммы вкладов.

Частные сбережения (*private saving*) — доход домашних хозяйств за вычетом налогов и расходов на потребление.

Человеческий капитал (*human capital*) — накопленные инвестиции в образование и обучение людей в процессе работы.

Чистые иностранные инвестиции (*net foreign investment*) — разность между стоимостью иностранных активов, приобретенных резидентами, и стоимостью отечественных активов, приобретенных иностранцами.

Чистый экспорт (*net exports*) — разница между суммами выручки от продажи отечественной продукции на внешнем рынке (экспорт) и расходов на приобретение иностранной продукции резидентами (импорт).

Ш

Шоковый избыток предложения (*supply shock*) представляет собой феномен, напрямую влияющий на производственные издержки фирм и на устанавливаемые им цены; он приводит также к смещению кривой совокупного предложения и как следствие к сдвигу кривой Филлипса.

Э

Экономика благосостояния (*welfare economics*) — изучение воздействия распределения ресурсов на экономическое процветание.

Экономикс (экономическая теория, экономика) (*economics*) — наука, изучающая механизм управления ограниченными ресурсами общества.

Экономический спад (рецессия) (*recession*) — период снижения реальных доходов и возрастания уровня безработицы.

Экономия, обусловленная масштабом (эффект масштаба) (*economies of scale*) — сокращение средних совокупных издержек в долгосрочном периоде при возрастании объема производства.

Экспорт (*exports*) — товары и услуги, произведенные в данной стране и продаваемые за границей.

Эластичность (*elasticity*) — показатель, отражающий изменение в объемах спроса или предложения товара при изменении одной из их детерминант.

Эластичность предложения по цене (*price elasticity of supply*) — показатель, отражающий изменение объема предложения товара при изменении его цены. Рассчитывается как отношение объема предложения, выраженного в процентах, к изменению цены, выраженному в процентах.

Эластичность спроса по доходу (*income elasticity of demand*) — показатель, отражающий изменение объема спроса на товар при изменении доходов потребителей; исчисляется как отношение изменения объема спроса, выраженного в процентах, к изменению дохода, выраженному в процентах.

Эластичность спроса по цене (*price elasticity of demand*) — показатель, измеряющий изменение объема спроса при различных ценах на товар. Рассчитывается как отношение изменения объема спроса, выраженного в процентах, к изменению цены, выраженному в процентах.

Эффект «быстрого старта» (*catch-up effect*) — при одинаковых инвестициях в экономику двух стран темпы промышленного роста будут выше там, где начальный потенциал был ниже.

Эффект вытеснения (*crowding-out effect*) — сдвиг кривой совокупного спроса вследствие повышения процентной ставки при проведении экспансионистской фискальной политики, что выражается в снижении инвестиционных расходов.

Эффект мультипликатора (*multiplier effect*) — добавочный сдвиг кривой совокупного спроса, возникающий в случаях, когда экспансионистская фискальная политика приводит к увеличению доходов субъектов экономики, а следовательно, и возрастанию потребительских расходов.

Эффект Фишера (*Fisher effect*) — изменение номинальной ставки процента в зависимости от темпов инфляции в соотношении «один к одному».

Эффективная заработная плата (*efficiency wages*) — превышающая равновесный уровень заработная плата, стимулирующая работников к более производительному труду.

Эффективность (*efficiency*) — использование обществом ограниченных ресурсов с максимальным результатом, то есть качество аллокации ресурсов, направленного на максимизацию общего излишка, получаемого всеми членами общества.

С

Ceteris paribus — выражение, которое в переводе с латинского означает «при прочих равных условиях» и используется для напоминания о том, что все переменные, за исключением тех, которые в данный момент анализируются, принимаются за константы.

Именной указатель

- Андерсон, Т. 147
Арчер, Б. 310, 547
Барро, Р. 522, 526
Баттс, У. 518
Баукус, М. 85
Баумоль, У. 183
Баффет, У. 302
Бейкер, Д. 258
Блиндер, А. 394
Блюстоун, Б. 339
Брайан, У. 392
Браун, Э. 538
Бруно, Дж. 152
Буш, Дж. 188, 222, 260, 317, 494, 498
Бхагвати, Я. 226
Вайнс, М. 382
Веккионе, Дж. 202
Вессел, Д. 244, 546
Волкер, П. 521–523, 525, 537, 539
Вудун, Ш. 495
Вьятт, Э. 406
Гайдар, Е. 246
Герши, Р. 511
Гесслер, Х. 333
Гингрич, Н. 439
Глассман, Дж. 302
Гордон, М. 222, 246
Гриппен, А. 244, 357, 365, 394, 488, 525, 547
Гроган, П. 153
Гувер, Г. 251, 260
Дафф, К. 257
Джевонс, У. 394
Джексон, П. 258
Джонстон, Д. 338
Джордж, Г. 196
Дир, Д. 339
Доул, Р. 201
Дэвис, Р. 19
Ельшин, Б. 246, 382
Ирвин, Д. 84
Йеллен, Дж. 518
Каплан, Ф. 152
Карвальхо, М. 538
Картер, Дж. 521, 537
Касталеда, Л. 258
Кейнс, Дж. 57, 60, 473, 480, 496–500
Кеннеди, Дж. 498
Кеннеди, Р. 242
Кертин, Р. 518
Клинтон, У. 84, 188, 201, 214, 226–227, 317, 395, 439, 467, 498, 547
Коль, Г. 332
Крагман, П. 408
Кэлфи, Дж. 127
Кэмпбелл, Дж. 394
Ланге, Д. 227
Лаффер, А. 200
Лендри, К. 147
Лоу, Дж. 394
Лукас, Р. 269, 522, 526
Мак-Кинли, У. 392
Мальтус, Т. 284
Маркс, К. 340
Мартин, У. 497
Маршалл, А. 24
Мебиус, М. 406
Мессерлеп, П. 227
Нойфер, Э. 332
Ньютон, И. 46
Нэйдер, Р. 31
Пайн, А. 354
Пельцман, С. 32
Перлштейн, С. 127
Перро, Р. 409
Пэрдам, Т. 112
Рейган, Р. 57, 200, 316, 434, 521, 537
Рикардо, Д. 83
Рокони, Ф. 153
Рокофф, Х. 393
Рузвельт, Т. 196
Сакс, Дж. 290
Саммерс, Л. 382, 518
Самуэльсон, П. 507, 510, 513, 515–516
Сангер, Д. 214
Сарбанес, П. 501
Сарджент, Т. 522, 526
Сигел, Дж. 303
Смит, А. 34–35, 83, 113, 181, 227, 291
Смит, К. 441
Солоу, Р. 287, 498, 507, 510, 513, 515–516
Стивенсон, Р. 467
Стокмэн, Д. 200
Талер, Р. 183
Тирней, Дж. 182

- Титер, Р. 547
 Титмайер, Г. 487
 Тобин, Дж. 394, 498
 Трой, Л. 339
 Трумэн, Г. 56, 85
 Туроу, Р. 387
 Уинстон, К. 127
 Фелдстайн, К. 501
 Фелпс, Э. 510, 513, 515, 516, 523
 Филлипс, А. 507, 513, 515–516
 Фишер, И. 383, 394
 Форд, Г. 263, 344
 Форд, Дж. 39, 372
 Фрага, А. 538
 Франк, Б. 547
 Франклин, Б. 270
 Фридмен, М. 197, 372, 376, 394, 510–516, 523, 526
 Фримэн, Р. 338
 Фритш, П. 538
 Харт, П. 547
 Хассет, К. 302
 Хит, Г. 546
 Холмс, О. 199
 Хундт, Д. 333
 Цзы, Э. 440
 Шиллер, Р. 394
 Шлезингер, Дж. 518
 Шоу, Б. 57
 Эйпштейн, А. 46, 270
 Эндрюс, Э. 487
 Юм, Д. 372, 376–378

Предметный указатель

А

- Автоматический стабилизатор 499
 Акселератор инвестиционный 490
 Актив денежный 355
 Акция 297
 Аллокация
 ресурсов 92, 177
 эффективность 178, 180
 Аллокация, см. Размещение 180
 Амортизация 237
 Анализ
 нормативный 54, 168
 позитивный 54, 168
 Арбитражирование 415
 Аутсайдер 335

Б

- Базисный период 240
 Баланс внешнеторговый 426, 436
 Банк 298
 платежеспособный 366
 резерв 360–361
 Бартер 350
 Бегство капитала 437
 Безвозвратные потери 192, 195
 детерминанты 193
 Безработица 40, 232, 449, 457, 463, 466, 473, 508

- в долгосрочном периоде 512, 517
 в краткосрочном периоде 506
 гипотеза естественного уровня 516
 естественный уровень
 321, 324, 457, 512–516
 причина 327
 структурная 328, 334
 уровень 322
 фактический уровень 515
 факторы 506
 фрикционная 328–329, 334
 циклическая 321, 324
 Благо 286
 Благополучие 173, 176, 245, 437
 общества 242
 Богатство 351–352
 Бюджет равновесный 542

В

- Валовой внутренний продукт 232–238, 272, 301, 407, 450
 измерение 269
 номинальный 239
 среднелюдовой 285
 среднелюдовой реальный 269
 Валюта 420
 Вклад до востребования 355, 360
 Вкус 95

Всемирная торговая организация 226
Выручка совокупная 122
Вытеснение 313, 492

Г

Генеральное соглашение о тарифах и торговле 405
Гиперинфляция 372, 381, 418
Государственные закупки 238, 407, 452, 487
Государственный долг 313, 316, 542, 545
Готовность заплатить 169
Граница производственных возможностей 51, 77
График
временного ряда 64
двух переменных 64
одной переменной 64
построение 64

Д

Двойное совпадение желаний 351
Дендустриализация 408
Денежная масса 354
Деньги
бумажные 353
виды 353
внутренняя ценность 353
декретированные 353
как мера стоимости 352
как средство накопления 352
как средство обращения 352
количественная теория 372, 376, 378, 380, 418
наличные 354
нейтральность 378, 396, 450, 512–513
предложение 360
роль в экономике 351
скорость обращения 378
товарные 353
функции 352
Депозит бессрочный 355
Депрессия 446
Дефицит 107
бюджета 304, 313, 433, 542–543
внешнеторговый 402, 426, 434
государственного бюджета 434
двойной 435
товара 107
торгового баланса 232

Дефлятор ВВП 241, 252, 256, 371, 450
Дефляция 371
Дефолт 439
Диаграмма
круговая 64
кругооборота потоков 49
столбиковая 64
Дивиденд 299
Дихотомия классическая 377, 450
Домашнее хозяйство 26
Допущение 48
Доход 95
государства 246
личный 237
располагаемый личный 237
среднедушевой 268

Е

Естественный уровень выпуска 457

З

Забастовка 335
Зависимость
каузальная 72
обратная 66, 72–73
прямая 66
Загрязнение окружающей среды 181
Закон
Вагнера 335
единой цены 415
о занятости 495
о минимальной зарплате 331
о праве на труд 335
предложения 102
спроса 95
спроса и предложения 107
Законодательство налоговое 546
Зарплата
и здоровье 339
и качество персонала 340
и текучесть кадров 339
и усердие работника 340
предельно допустимая 341
эффективная 337
Знания как общественное благо 286
Золотой стандарт 353

И

Избыток бюджетный 304
Издержки 41, 174

- альтернативные 29, 52, 80, 174
антиинфляционной политики 521
инфляции 385, 394, 539–540
маржинальные 31
меню 386, 462
налогообложения 202
средние 31
стоптанных башмаков 385
упущенных возможностей 29, 80, 87
- Излишек**
общий 178
потребительский 170
потребителя 189
производителя 174, 189
товара 106
- Импорт** 85, 401
Импортер 211
Импортная квота 60, 215, 435
- Инвестиции**
238, 277, 295, 301, 304, 407, 452
в человеческий капитал 281
внутренние 420, 426, 434
и налоги 312
иностранные 280, 420
национальные 304
портфельные 280
портфельные иностранные 402
прямые иностранные 280, 402
чистые иностранные 402–403, 426–433
- Инвестиционный акселератор** 490
Инвестиционный налоговый кредит 312
- Индекс**
SP 500 298
бедствия 506
биржевой 298
Доу-Джонса 297
потребительских цен 251, 371, 373, 450
цен для производителей 255
- Индексация** 262
налогов 390
- Инсайдер** 335
- Инфляция**
39, 40, 232, 252, 371, 470, 508
в долгосрочном периоде 517
в краткосрочном периоде 506
и безработица 539
издержки 384
коэффициент потерь 522
неожиданная 391
нулевая 539–540
ожидаемая 515
реальная 515
темпы 379
факторы 506
- Инъекция денежная** 375–376
- История**
экономики США 507
экономической мысли 507
- К**
- Казначейский вексель правительства США** 303
- Капитал**
бегство 437
доходность 289
изменение 458
убывающая доходность 279
физический 273
человеческий 273
- Карточка дебетовая** 358
Классическая дихотомия 377
Количественная теория денег 380
Коллективный трудовой договор 334
- Конкуренция** 220
недобросовестная 221
совершенная 93
- Контроль денежный** 363
- Корреляция** 66
- Коэффициент потерь** 522, 523
- Кредитор в последней инстанции** 358
- Кривая**
движение по кривой 67
Лаффера 200
наклон 69
потребительских возможностей 78
предложения 102, 130
производственных возможностей 78
сдвиг 67
смещение 67
совокупного предложения
451, 455, 459, 463, 465, 512, 514
совокупного спроса 450–455, 459,
465, 479, 482–483, 487
спроса 66, 96
Филлиппса 40, 507, 512, 520
- Л**
- Ликвидность** 352, 481
- М**
- Макроэкономика** 20, 53, 232, 269

Маржинальное изменение 30
Массовое изъятие вкладов 366
Международная торговля 220
 и благосостояние 212, 218
Микроэкономика 53, 232
Модель открытой экономики 425
Монополист 94
Монополистическая конкуренция 94
Монополия 37
Мультипликатор 490
 денежный 363

Н

Наблюдение 47
Надбавка за дороговизну 260
Наклон линии 69
Налог 152
 FICA 159
 и благосостояние 188
 инфляционный 380, 385, 388
 на доход 548
 на заработную плату 159
 на землю 196
 на импорт 212
 на потребление 310
 на предметы роскоши 161
 на продажу товара 215
 на труд 195
 распределение налогового бремени 156
 с оборота 310
 с продаж 310
Налоговое бремя 189
 распределение 156
Налоговый кредит 151
Налогообложение двойное 547
Население рост 285
Научный метод 46
Национальная безопасность 220
Невидимая рука 37
 рынка 35, 113, 181
Норма
 обязательных резервов 363
 процента по федеральным фондам 485
 резервов 361

О

Облигация 296
 бросовая 296
 индексированная 395
 кредитный риск 296

 основная сумма долга 296
 порядок налогообложения процентов 296
 риск неплатежа 296
 срок обращения 296
Обменный курс 420, 426
 номинальный 412, 418
 реальный 413, 432, 436
Образование 281
Объем выпуска 484
 при полной занятости 457
Объем производства потенциальный 457
Ожидания 95, 102, 463
 инфляционные 514
 рациональные 522
Олигополия 94
Операции на открытом рынке 359, 363, 480, 486
Оплата труда минимальная 154

П

Паритет покупательной способности 415
Пассивный выбор 342
Патент 288
Переменная
 номинальная 377
 опущенная 72
 реальная 377
Показатель макроэкономический 232
Покупатель
 маржинальный 171
 предельный 171
 принимающий цену 94
Политика
 laissez faire 181
 антиинфляционная 521
 внешнеторговая 435–436
 временной лаг 499, 534
 государства 142
 денежно-кредитная 358, 395, 486
 закрытых дверей 283
 макроэкономическая 550
 монетарная 358, 486, 535, 537
 непоследовательная во времени 536
 открытых дверей 283
 стабилизационная 494, 497, 499
 финансово-бюджетная 487
 фискальная 487
Политическая стабильность 282, 437
Портфель 300

Посредник финансовый 295, 298
Потребительская корзина 252
 стоимость 255
Потребительский излишек 173
Потребление 238, 407, 452
Пошлина 435
Правило 70-ти 270
Правительство 36
Право собственности 282
Предельная склонность к потреблению 490
Предельное изменение 30
Предложение 92
 денег 358–361, 365, 373, 480, 483, 486
 заемных средств 307
 избыточное 106
 изменение 109
 индивидуальное 103
 неэластичное 129
 объем 99, 109
 рыночное 103
 сдвиг кривой 104
 факторы 99
 шоковый избыток 519
 эластичное 129
Преимущество
 абсолютное 80, 87
 сравнительное 81, 87, 208
Прибыль 299
 нераспределенная 237
Приведенная стоимость 309
Принцип сравнительных преимуществ 80, 82
Причина 71
Продавец
 маржинальный 176
 предельный 176
 принимающий цену 94
Производительность 38, 41, 269
 и уровень жизни 272
 факторы 271
Профицит бюджета 315, 542
Профсоюз 334, 336
Процент сложный 308
Процентная ставка 307, 486, 500
 в долгосрочном периоде 484
 в краткосрочном периоде 484
 номинальная 262, 307, 383, 480
 равновесная 428, 481–483
 реальная 262, 307, 383, 431–434, 480

Р

Работник отчаявшийся 325
Рабочая сила 323
Равенство 28
Равновесие 106
 в открытой экономике 426
 оценка 179
Равновесный уровень цен 379
Размещение ресурсов 92, 388
Размещение, см. Аллокация 180
Распределение
 ресурсов 192
 справедливость 179
Рационирование 144
Резерв избыточный 365
Резервная армия труда 340
Резервное требование 480
Рента 59, 148
Ресурсы
 возобновляемые 273
 изменение 458
 невозобновляемые 273
 ограниченность 27
 природные 273
Рецессия 242, 446, 449, 533, 539
Риск моральный 343
Розничная торговля 232
Рынок 93
 валюты 426, 428, 431, 434
 власть над рынком 37, 181
 жилья 148
 заемных средств 306, 426, 430
 конкурентный 93
 несовершенство 182
 несостоятельность 36
 облигаций 296
 сдерживающее ограничение 144
 труда 154, 457
 труда США 324
 фiasco 36, 182
 финансовый 295
 эффективность 181

С

Сбережения 277, 295, 301, 304, 310–311, 426
 и налоги 312, 546
 национальные 304, 408, 543
 норма сбережений 278
 общественные 304

- отрицательные общественные 433
 - публичные 304
 - стимулирование 548
 - частные 304
 - эффект дохода 549
 - эффект замещения 549
 - Свобода торговли 87
 - Сдвиг
 - кривой предложения 104
 - кривой спроса 99
 - Система
 - координат 64
 - национальных счетов 301
 - Следствие 71
 - Совокупная выручка 138
 - Совокупное предложение 455
 - шоковые изменения 519
 - Совокупный спрос 453
 - Спад 446, 449
 - Специализация 79
 - Справедливость 28
 - Спрос 92
 - график 96
 - детерминанты 119
 - единичная эластичность 122
 - изменение 109
 - изменение объема 109
 - индивидуальный 97
 - на деньги 373, 480, 492
 - на заемные средства 307
 - неэластичный 122
 - объем 109
 - рыночный 97
 - сдвиг кривой 99
 - факторы 94
 - эластичный 122
 - Сравнительное преимущество 208
 - Средство
 - накопления денег 298
 - обмена 298
 - Стагнация 470
 - Стагфляция 470
 - Стадное чувство 497
 - Стимул 31
 - Стоимость
 - денег 374
 - потребительской корзины 255
 - приведенная 308–309
 - Страхование по безработице 330
 - Структурный сдвиг 329
 - Субсидия
 - на заработную плату 151
 - рентная 151
- ## Т
- Таможенный тариф 213, 225
 - Темп
 - инфляции 253
 - инфляции в США 258
 - экономического роста 270
 - Теория
 - благополучия 189
 - денег количественная 376
 - жестких цен 462
 - жесткости заработной платы 461
 - заемных фондов 484
 - классическая макроэкономическая 450, 456, 510
 - классическая экономическая 484
 - неверных представлений 461
 - определения процентной ставки 480
 - паритета покупательной способности 415, 418–420, 430
 - предложения 200
 - предпочтения ликвидности 480, 484
 - рациональных ожиданий 522
 - экономики благополучия 169
 - Технологические знания 274
 - Технология 102
 - изменение 458
 - Товар
 - взаимодополняющий 95
 - взаимозаменяющий 95
 - комплемент 95
 - комплементарный 95, 128
 - низший 95, 128
 - нормальный 95, 128
 - первой необходимости 119, 128
 - субститут 95, 128
 - Торговля 33, 41, 79, 82, 87
 - международная 207
 - Торговый баланс 401
 - активное сальдо 401
 - нетто-баланс 401
 - пассивное сальдо 401
 - Трансферт 238
 - Тред-юнион 334
- ## У
- Уравнение количественной теории денег 379

Уровень
 жизни 37
 налогообложения 493
 цен 373, 484
 Утечка мозгов 281
 Учетная ставка 363, 480

Ф

Фактор производства 50, 273
 Финансовая система 294
 институты 295
 Флуктуация ВВП 242
 Фонд
 взаимный 298
 индексный 300
 паевой 298
 Функция
 производственная 275
 с постоянной отдачей от масштаба 275

Ц

Цена 34, 94, 102
 верхний предел 143
 внутренняя 208
 контроль над ценой 142–143
 мировая 208
 на ресурсы 102
 несвязанная 143
 нижний предел 143, 150
 относительная 377, 457, 461
 пол 143
 потолок 143
 равновесия 106
 сдерживающее ограничение рынка 144
 чистого рынка 106
 Цикл
 деловой 447, 536
 экономический 447

Ч

Частичное банковское резервирование
 361, 365
 Чистый национальный продукт 237

Э

Экономика
 благосостояния 168

закрытая 301, 401, 409, 433
 классическая модель 500
 краткосрочные колебания 447
 краткосрочные флуктуации 447
 открытая 209, 302, 401, 425, 433
 предложения 496
 рыночная 34
 стабилизация 533
 теневая 196

Экономикс
 десять принципов
 19, 27, 41, 47, 52, 56, 62, 76–77,
 112, 148, 151, 169, 192, 199, 212,
 272, 277, 285, 289, 310, 315, 330,
 359, 372, 381, 400, 496, 506, 539, 546

Экономическая политика 58, 142
 Экономический рост 269, 277, 295
 Экономия от масштаба 220
 Эксперимент 47
 Экспорт 85, 401
 чистый 238, 401, 403, 407, 428–429,
 452

Экспортер
 выгоды 210
 потери 210

Экстерналии 36, 181, 281

Эластичность 71
 и налогообложение 160
 и совокупная выручка 122
 предложения 194
 предложения по цене 129, 138
 спроса 194
 спроса по доходу 126, 138
 спроса по цене 119
 спроса по цене перекрестная 128

Эффект
 богатства 452, 456, 479
 быстрого старта 279
 внешний 181
 вытеснения 489–493
 мультипликатора 489, 491, 493
 обменного курса 452, 456, 479
 процентной ставки 452, 456, 479, 483
 Фишера 383, 391

Эффективность 28, 51, 179

Ю

Юнион 334

Указатель фирм и торговых марок

- American Economic Review 16
American Enterprise Institute 127
Boston Globe 16
Brookings Institution 127
Ford Motor Corporation 344
Journal of Political Economy 16
Mercosur 226
NASA 287
OPEC 519
Quarterly Journal of Economics 16
Standard & Poor 298
The New York Times 16
The Wall Street Journal 16
Американская фондовая биржа 297
Биржа автоматических котировок
Национальной ассоциации фондовых
дилеров 297
- Бюро статистики труда 322
Комитет по операциям на открытом рынке
ФРС 358, 535
Международный валютный фонд 281,
290
Мировой банк 281, 290
Национальное управление по вопросам
трудовых отношений 335
Нью-Йоркская фондовая биржа 297
Организация стран — экспортеров нефти
519
Федеральная резервная система 356,
480
Федеральное резервное управление 357
Федеральный резервный банк 357
Центральный банк 356

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА ИЗДАТЕЛЬСКОГО ДОМА «ПИТЕР»
предлагают эксклюзивный ассортимент компьютерной, медицинской,
психологической, экономической и популярной литературы

РОССИЯ

Москва м. «Калужская», ул. Бутлерова, д. 17б, офис 207, 240; тел./факс (095) 777-54-67;
e-mail: sales@piter.msk.ru

Санкт-Петербург м. «Выборгская», Б. Сампсониевский пр., д. 29а;
тел. (812) 103-73-73, факс (812) 103-73-82; e-mail: sales@piter.com

Воронеж ул. Ленинградская, д. 138; тел. (0732) 49 68 86; e-mail: piter-vrn@vmail.ru

Екатеринбург ул. 8 Марта, д. 267б; тел./факс (3432) 25-39-94; e-mail: piter-urail@r66.ru

Нижний Новгород ул. Премудрова, д. 31а; тел. (8312) 58-50-15, 58-50-25;
e-mail: piter@infonet.nnov.ru

Ростов-на-Дону ул. Калитвинская, д. 17в; тел. (8632) 95-36-31, (8632) 95-36-32;
e-mail: jupiter@rost.ru

Самара ул. Новосадовая, д. 4; тел. (8462)37-06-07; e-mail: piter-volga@sama.ru

УКРАИНА

Харьков ул. Энгельса, д. 29а, офис 610; тел. (0572) 23-75-63, (0572) 28-20-04, (0572) 28-20-05,
факс (0572) 14-96-09; e-mail: piter@tender.kharkov.ua

Киев пр. Красных Казаков, д. 6, корп. 1; тел./факс (044) 490-35-68, 490-35-69;
e-mail: office@piter-press.kiev.ua

БЕЛАРУСЬ

Минск ул. Бобруйская д., 21, офис 3; тел./факс (37517) 226-19-53; e-mail: piter@mail.by

МОЛДОВА

Кишинев «Ауратип-Питер»; ул. Митрополит Варлаам, 65, офис 345; тел. (3732) 22-69-52,
факс (3732) 27-24-82; e-mail: lili@auratip.mldnet.com



Ищем зарубежных партнеров или посредников, имеющих выход на зарубежный рынок.
Телефон для связи: **(812) 103-73-73.**

E-mail: grigorjan@piter.com



Издательский дом «Питер» приглашает к сотрудничеству авторов.
Обращайтесь по телефонам: **Санкт-Петербург — (812) 103-73-72,**
Москва — (095) 777-54-67.



Заказ книг для вузов и библиотек: (812) 103-73-73.
Специальное предложение — e-mail: kozin@piter.com

Башкортостан

Уфа, «Азия», ул. Зенцова, д. 70 (оптовая продажа),
маг. «Оазис», ул. Чернышевского, д. 88,
тел./факс (3472) 50-39-00.
E-mail: asiaufa@ufanet.ru

Дальний Восток

Владивосток, «Приморский торговый дом книги»,
тел./факс (4232) 23-82-12.
E-mail: bookbase@mail.primorye.ru

Хабаровск, «Мирс»,
тел. (4212) 30-54-47, факс 22-73-30.
E-mail: sale_book@bookmirs.khv.ru

Хабаровск, «Книжный мир»,
тел. (4212) 32-85-51, факс 32-82-50.
E-mail: postmaster@worldbooks.kht.ru

Европейские регионы России

Архангельск, «Дом книги»,
тел. (8182) 65-41-34, факс 65-41-34.
E-mail: book@atnet.ru

Калининград, «Вестер»,
тел./факс (0112) 21-56-28, 21-62-07.
E-mail: nshibkova@vester.ru
<http://www.vester.ru>

Ростов-на-Дону, ПБОЮЛ Остроменский,
пр. Соколова, д. 73,
тел./факс (8632) 32-18-20.
E-mail: ostrom@don.sitek.net

Северный Кавказ

Ессентуки, «Россы», ул. Октябрьская, 424,
тел./факс (87934) 6-93-09.
E-mail: rossy@kmmv.ru

Сибирь

Иркутск, «ПродаЛитъ»,
тел. (3952) 59-13-70, факс 51-30-70.
E-mail: prodalit@irk.ru
<http://www.prodalit.irk.ru>

Иркутск, «Антей-книга»,
тел./факс (3952) 33-42-47.
E-mail: antey@irk.ru

Красноярск, «Книжный мир»,
тел./факс (3912) 27-39-71.
E-mail: book-world@public.krasnet.ru

Нижневартовск, «Дом книги»,
тел. (3466) 23-27-14, факс 23-59-50.
E-mail: book@nvartovsk.wsnet.ru

Новосибирск, «Топ-книга»,
тел. (3832) 36-10-26, факс 36-10-27.
E-mail: office@top-kniga.ru
<http://www.top-kniga.ru>

Тюмень, «Друг»,
тел./факс (3452) 21-34-82.
E-mail: drug@tyumen.ru

Тюмень, «Фолиант»,
тел. (3452) 27-36-06, факс 27-36-11.
E-mail: foliant@tyumen.ru

Челябинск, ТД «Эврика», ул. Барбюса, д. 61,
тел./факс (3512) 52-49-23.
E-mail: evrika@chel.surnet.ru

Татарстан

Казань, «Таис»,
тел. (8432) 72-34-55, факс 72-27-82.
E-mail: tais@bancorp.ru

Урал

Екатеринбург, магазин № 14,
ул. Челюскинцев, д. 23,
тел./факс (3432) 53-24-90.
E-mail: gvardia@mail.ur.ru

Екатеринбург, «Валео-книга»,
ул. Ключевская, д. 5,
тел./факс (3432) 42-56-00.
E-mail: valeo@etef.ru

Мэнкью Н. Грегори

Принципы макроэкономики

2-е издание

Перевод с английского С. Жильцова, В. Кузина

Главный редактор	<i>Е. Строганова</i>
Заведующий редакцией	<i>И. Андреева</i>
Руководитель проекта	<i>Е. Базанов</i>
Выпускающий редактор	<i>Е. Маслова</i>
Научный редактор	<i>Ю. Каптуревский</i>
Художественный редактор	<i>В. Земских</i>
Верстка	<i>Е. Маслова</i>
Корректоры	<i>М. Одинокова, Н. Сулейманова</i>

Лицензия ИД № 05784 от 07.09.01.

Подписано в печать 07.03.03. Формат 70×100/16. Усл. п. л. 46,44.

Тираж 4500 экз. Заказ № 2553.

ООО «Питер Принт». 196105, Санкт-Петербург, ул. Благодатная, д. 67в.

Налоговая льгота – общероссийский классификатор продукции ОК 005-93,
том 2; 953005 – литература учебная.

Отпечатано с готовых диапозитивов в ФГУП «Печатный двор» им. А. М. Горького
Министерства РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций.
197110, Санкт-Петербург, Чкаловский пр., 15.