

НАРОДНАЯ УКРАИНСКАЯ АКАДЕМИЯ

Е. А. Довгаль

МАКРОЭКОНОМИКА

Учебное пособие
для студентов экономических специальностей

Харьков
Издательство НУА
2010

УДК 330.101.541(075.8)

ББК 65.01р30-2

Д58

*Рекомендовано Министерством образования и науки Украины
как учебное пособие для студентов высших учебных заведений.*

Письмо №1/11-1238 от 26.02.2010

Рецензенты: д-р экон. наук *Е. М. Воробьев*
(Харьковский национальный университет
им. В. Н. Каразина);
д-р наук по гос. упр. *А. О. Дегтярь* (Харьков-
ский региональный институт государственно-
го управления Национальной академии управ-
ления при Президенте Украины);
д-р экон. наук *О. Л. Яременко* (Национальный
банк Украины)

Навчальний посібник містить систематичний виклад основних макроекономічних проблем і моделей. Зміст багатьох категорій розкривається не тільки в теоретичному аспекті, а й з урахуванням здійснення макроекономічних процесів в економіці, яка трансформується.

Довгаль, Елена Андреевна.

Д58

Макроэкономика : учеб. пособие для студентов экон. специальностей / Е. А. Довгаль ; Нар. укр. акад. – Харьков : Изд-во НУА, 2010. – 300 с.

ISBN 978-966-8558-89-4

Учебное пособие содержит систематическое изложение основных макроэкономических проблем и моделей. Содержание многих категорий раскрывается не только в теоретическом аспекте, но и с учетом осуществления макроэкономических процессов в трансформирующейся экономике.

УДК 330.101.541(075.8)

ББК 65.01р30-2

ISBN 978-966-8558-89-4

© Народная украинская академия, 2010

Современная макроэкономическая теория развивается под воздействием факторов, определяющих серьезные качественные изменения в отдельных странах или группах стран. В то же время в ее развитии нельзя не учитывать влияние процессов, происходящих в мировой экономике, прежде всего речь идет о процессе глобализации, его направлениях и последствиях для отдельных стран.

Характерной чертой современной экономики является переход к постиндустриальному обществу или так называемый цивилизационный сдвиг, предполагающий соответствующую гибкую перестройку организационных структур и соответствующих им форм отношений и связей в сложившихся экономических системах. В настоящее время весь мир переживает особый период неустойчивого развития и кризисных явлений в экономике, имеющих глобальное происхождение.

Особое место в этом ряду занимают страны с системной трансформацией экономики, где общие для всех стран мирового сообщества проблемы накладываются на несовершенство рыночных структур, что вызывает особую сложность и противоречия в функционировании национальной экономики в современных условиях.

Подобные сдвиги в реальной экономике предопределяют появление новых подходов к изучению макроэкономической теории, ее методологии. Ее роль фундаментальной науки, определяющей основополагающие принципы развития прикладных экономических наук, значительно возрастает. В настоящее время все в большей степени становятся востребованными научные взгляды, теоретические концепции, методы экономического анализа процессов организации и управления экономикой, предполагающие гибкость подходов и нетрадиционность решений возникающих экономических проблем, касающихся взаимоотношений рыночных и государственных структур управления, направлений и инструментов развития хозяйственного механизма, тенденций и последствий социального развития.

Новизна подхода к изложению материала в предлагаемом издании состоит в разумном сочетании современной экономической и математической логики с использованием таких методов, как моделирование, статистическое обобщение, диалектика (с учетом экономических противоречий и парадоксов), исторический (направленный на учет конкретно-исторических условий экономики Украины), а также методов анализа экономической политики.

Подготовка настоящего учебного пособия, по существу, преследовала три взаимосвязанные цели:

- во-первых, изложить ключевые концепции макроэкономики и связанные с ними понятия, на которых основывается современная фундаментальная макроэкономическая наука;
- во-вторых, попытаться отразить и прокомментировать общие явления и тенденции в национальной экономике начала третьего тысячелетия;
- в-третьих, выявить специфику развития экономики в процессе ее системной трансформации применительно к Украине.

В процессе подготовки настоящего учебного пособия ставилась задача изложить материал достаточно кратко и в максимально доступной для понимания форме.

Логически материал представлен в трех разделах.

В первом разделе пособия рассматриваются основные проблемы макроэкономического анализа, особенности предмета и метода макроэкономики, основные макроэкономические показатели и особенности поведения макроэкономических субъектов.

Центральной проблемой второго раздела пособия является проблема макроэкономического равновесия на отдельных рынках и механизм функционирования и взаимодействия макроэкономических рынков и макроэкономических субъектов в краткосрочном периоде.

Третий раздел посвящен рассмотрению вопросов макроэкономической динамики в долгосрочном периоде. В частности, рассматриваются теоретические основы вмешательства государства в экономические процессы, анализируются инструменты и последствия внутренней экономической политики и внешнеэкономической деятельности государства.

Раздел I.

Введение



ГЛАВА 1.

МАКРОЭКОНОМИКА

КАК НАУКА

1.1. Макроэкономика как раздел экономической науки

В середине XX века в основном направлении развития экономической теории, описывающем процессы общественного производства, распределения и использования материальных благ и услуг в мире ограниченных ресурсов, выделились две части, различающиеся по

предмету и методам исследования – *микроэкономика* и *макроэкономика*.

Микроэкономический анализ посвящен изучению поведения отдельных экономических субъектов (домашних хозяйств, фирм), выявлению условий, обеспечивающих совместимость их хозяйственных планов, и описанию механизма согласования совокупности индивидуальных целей субъектов национальной экономики. В современной экономике это согласование в значительной степени осуществляется посредством рыночного ценообразования благ и факторов производства. Поэтому механизм рыночного ценообразования составляет ядро микроэкономики.

Макроэкономический анализ направлен на выявление результатов функционирования национальной экономики в целом. В макроэкономике исследуют факторы, определяющие национальный доход, уровень безработицы, темп инфляции, состояние государственного бюджета и платежного баланса страны, темпы экономического роста.

Микроэкономика исследует меновое хозяйство, в котором используют «товарные деньги», т. е. функцию денег выполняет одно из производимых фирмами благ (например, золото). Это приводит к тому, что в микроэкономике рассматривают лишь реальный сектор национального хозяйства.

Макроэкономический анализ исходит из существования в стране «кредитных денег». Процессы их возникновения и распределения в национальном хозяйстве образуют монетарный (денежный) сектор. Взаимодействие реального и монетарного секторов национального хозяйства относится к числу основных проблем макроэкономики.

В центре внимания микроэкономики находятся аллокационные и дистрибутивные проблемы национального хозяйства.

Макроэкономика концентрируется на колебаниях народнохозяйственной конъюнктуры и экономического роста. В табл. 1.1 представлены основные вопросы, рассматривающиеся в каждой из двух частей экономической теории, и их разделы.

Несмотря на относительную самостоятельность микро- и макроэкономики, их выводы о сущности экономических явлений и закономерностей часто дополняют друг друга. В последние годы экономисты большое внимание уделяют микроэкономическому исследованию макроэкономических концепций.

Макроэкономика как наука о функционировании национального хозяйства в целом служит теоретической основой экономической политики в отдельных странах и организации мировых хозяйственных связей.

Выделению макроэкономики в особый раздел экономической теории способствовали бурное развитие в XX в. эмпирических исследований функционирования национальных экономик и разработка инструментов для оценки народнохозяйственных результатов.

Развитие макроэкономики происходило в тесной взаимосвязи с развитием статистики, эконометрики и системы национального счетоводства.

В настоящее время макроэкономическими категориями и показателями интересуются самые широкие слои населения. Текущие доходы людей непосредственно зависят от уровня национального дохода и занятости, ценность семейного имущества напрямую связана с темпом инфляции, состояние платежного баланса страны в значительной мере определяет степень свободы передвижения ее жителей через государственные границы. От текущих значений основных макроэкономических индикаторов страны существенно зависят исходы выборов в представительные и исполнительные органы власти.

Макроэкономика, как и микроэкономика, представляет собой раздел экономической теории. В переводе с греческого слово «макро» означает «большой» (соответственно «микро» – «маленький»), а слово «экономика» – «ведение хозяйства».

Таким образом, *макроэкономика* – это наука, которая изучает поведение экономики в целом или ее крупных совокупностей (агрегатов), при этом экономика рассматривается как сложная большая единая, иерархически организованная система, как совокупность экономических процессов и явлений и их показателей.

В отличие от микроэкономики, которая изучает экономическое поведение отдельных (индивидуальных) хозяйствующих субъектов (потребителя или производителя) на индивидуальных рынках, макроэкономика изучает экономику как единое целое, исследует проблемы, общие для всей экономики, и оперирует совокупными величинами, такими как валовой внутренний продукт, национальный доход, совокупный спрос, совокупное предложение, совокупное потребление, инвестиции, общий уровень цен, уровень безработицы, государственный долг и др.

**Содержание и структура
основных направлений экономической теории**

<i>Вопросы экономической теории</i>	<i>Разделы экономической теории</i>
<i>Микроэкономика</i>	
Как потребители определяют объем и структуру спроса на рынке?	Теория потребительского спроса
Как производители устанавливают объемы выпуска благ и способы их производства?	Теория производства и предложения благ
Как образуются рыночные цены?	Теории отраслевого и общего экономического равновесия
Как распределяется национальный доход?	Теория ценообразования факторов производства
Должно ли государство участвовать в межотраслевом распределении факторов производства и распределении национального дохода между индивидами?	Теория общественного благосостояния
<i>Макроэкономика</i>	
Чем определяется величина национального дохода?	Теория статического макроэкономического равновесия
Что такое деньги и какова их роль?	Теория денег
Что такое уровень цен и чем определяется его динамика?	Теория инфляции
Чем определяется уровень занятости?	Теория занятости
Какие факторы определяют колебания экономической конъюнктуры?	Теория экономических циклов
Каковы условия стабильного экономического роста?	Теория экономического роста
Какое воздействие на экономическую конъюнктуру страны оказывает остальной мир?	Теория платежного баланса и валютного курса
Как государство может способствовать стабильному экономическому росту?	Теория стабилизационной политики государства

При этом *нормативная макроэкономика* изучает «идеальные» условия функционирования экономики, а *позитивная макроэкономика* – реальные макроэкономические явления и их взаимосвязи.

Основными проблемами, которые изучает макроэкономика, являются:

- экономический рост и его темпы;
- экономический цикл и его причины;
- уровень занятости и проблема безработицы;
- общий уровень цен и проблема инфляции;
- уровень ставки процента и проблемы денежного обращения;
- состояние государственного бюджета, проблема финансирования бюджетного дефицита и проблема государственного долга;
- состояние платежного баланса и проблемы валютного курса;
- проблемы макроэкономической политики.

Все эти проблемы невозможно решить с позиций микроэкономического анализа, т. е. с уровня отдельного потребителя, отдельной фирмы и даже отдельной отрасли. Именно потому, что существует целый ряд таких обще-, или макроэкономических, проблем, появляется необходимость в возникновении самостоятельного раздела экономической теории, самостоятельной дисциплины – макроэкономики.

Таким образом, *функциями макроэкономики* являются:

- *познавательная* – она не просто описывает макроэкономические явления и процессы, но *выявляет закономерности и зависимости* между ними, исследует *причинно-следственные связи* в экономике;
- *практическая* – знание макроэкономических зависимостей и связей позволяет оценить существующую в экономике ситуацию и показать, что нужно сделать для ее улучшения, и, в первую очередь, что должны предпринять политические деятели, т. е. позволяет *разработать принципы экономической политики*;
- *прогностическая* – знание макроэкономики дает возможность предвидеть, как будут развиваться процессы в будущем, т. е. *составлять прогнозы*, предвидеть будущие экономические проблемы.

1.2. Исторический экскурс

Первым известным в истории опытом макроэкономического анализа называют «экономическую таблицу Кенэ».

В 1758 г. придворный врач французского короля Людовика XV *Франсуа Кенэ* (вставка 1.1) описал процесс воспроизводства общественного продукта как кругооборот денежных потоков, который, по его мнению, аналогичен кровообращению в организме человека.

Тем самым одним из первых он обосновал объективность законов, которые называл естественными регулирующими порядок ведения национального хозяйства и его результативность.

Вставка 1.1



**Франсуа Кенэ
(1694–1774)**

Французский экономист, основоположник школы физиократов.

В 1718 г. сдал экзамен на звание врача, в 1744 г. получил звание доктора медицины. Служил придворным врачом при Людовике XV.

Проблемами экономики начал заниматься в 60 лет. Сформулировал экономическую и политическую программу физиократов.

Мировую известность Ф. Кенэ принесла работа «Экономическая таблица» (1758), в которой он описал построение первой в истории мировой экономической науки модели, объясняющей, как созданный в сельском хозяйстве годовой продукт распределяется между основными классами общества: производительным (крестьяне, фермеры), бесплодным (ремесленники, торговцы) и собственниками земли (землевладельцы и король).

Ф. Кенэ создал теорию «естественного порядка», под которым понимал рынок свободной конкуренции, подчиненный естественным объективным законам; считал, что богатство создается только в сельском хозяйстве («чистый продукт» создается там, где происходит физический прирост материи).

Основные работы Кенэ: «Население» (1756), «Фермеры», «Зерно», «Налоги» (1757), «Экономическая таблица» (1758) и др.

Ф. Кенэ представил функционирование национальной экономики в виде взаимодействия трех классов: крестьян, производящих сельскохозяйственную продукцию; ремесленников, изготавливающих промышленные изделия, и земельных собственников, получающих ренту. Схема Кенэ в простейшей форме определяла условия сбалансированности макроэкономических рынков.

Следующая макроэкономическая модель появилась в экономической науке только более чем через 100 лет. **Карл Маркс** (вставка 1.2) во 2-м томе «Капитала» (1885) на двухсекторной модели народного хозяйства проанализировал условия простого и расширенного воспроизводства совокупного общественного продукта (СОП). При этом он обращал внимание на необходимое соответствие между стоимостной (стоимость потребленных средств производства, стоимость рабочей силы и прибавочная стоимость) и натурально-вещественной структурой (средства производства и предметы потребления) СОП.



Карл Маркс

(1818–1883)

Немецкий экономист, юрист, философ, историк, социолог, основоположник марксизма.

Родился в Тире (Германия) в семье адвоката. Обучался в Боннском и Берлинском университетах. Начал свою карьеру ученого как юрист и философ.

С экономической проблематикой столкнулся в 1842–1843 г., будучи редактором «Рейнской газеты», когда разбирался с вопросами частной собственности на землю. Вначале Маркс высказывался за отмену цензуры, затем перешёл к открытой критике правительства и почти открыто призывал к революционному свержению прусской монархии и замене её демократией. Это переполнило чашу терпения правительства, и газету закрыли. Газетная работа показала Марксу, что он недостаточно знаком с политической экономией, и он усердно принялся за её изучение, а также продолжал работать журналистом.

В 1843 году женится на аристократке Дженни фон Вестфален, племяннице основателя концерна Phillips. Семья переезжает в Париж, где Маркс знакомится с Г. Гейне, а в 1844 начинается его дружба с Ф. Энгельсом, с которым его до конца жизни объединяла совместная работа. Именно Энгельс обратил внимание Маркса на положение рабочего класса.

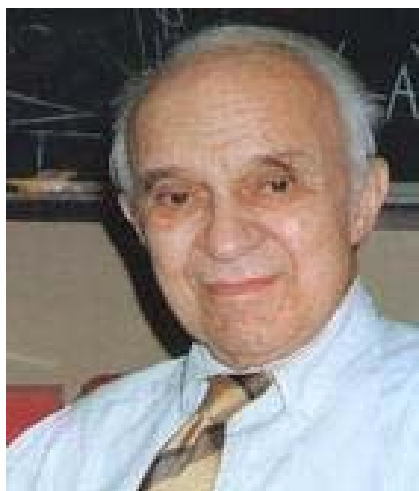
В 1845 г. был изгнан из Парижа и переехал в Брюссель. Там они с Энгельсом написали работу «Немецкая идеология», критикующую идеи Гегеля и младогегельянцев. В 1847 г. Маркс и Энгельс примкнули к тайному пропагандистскому обществу «Союз коммунистов», по поручению которого составили вышедший в 1848 г. знаменитый «Манифест Коммунистической Партии».

В 1864 г. Маркс организовал «Международную рабочую ассоциацию» (Первый Интернационал), который 4 года спустя был распущен. Второй Интернационал, в который сегодня входят правящие партии многих стран Евросоюза, был организован в 1889 г. как преемник Первого Интернационала, через 6 лет после смерти его основателя.

В 1867 г. вышел первый том «Капитала» – основного научного труда Маркса, представляющего собой фундаментальное исследование, в котором изложена целостная экономическая теория, объясняющая закономерности развития капиталистического способа производства. Последние тома «Капитала» были изданы Энгельсом после смерти Маркса.

В 30-х гг. XX в. для анализа структурных условий народнохозяйственного воспроизводства *Василием Леонтьевым* (вставка 1.3) была разработана модель межотраслевого баланса (МОБ).

Вставка 1.3



Василий Леонтьев

(1905–1999)

Выдающийся американский экономист, лауреат Нобелевской премии по экономике за 1973 год.

Родился в Санкт-Петербурге в семье профессора экономики. В 1921 г. завершил изучение философии и социологии в Ленинградском университете. Позже изучал экономические науки в Берлине и за диссертацию «Круговорот экономики» получил докторскую степень.

С 1931 г. – преподаватель Гарвардского и Нью-Йоркского университетов, создатель и руководитель американского Института экономического анализа, консультант ООН.

1954 г. – президент Эконометрического общества, 1970 г. – президент Американской экономической ассоциации.

Доктор honoris causa Брюссельского (1961), Парижского (1972) и Ленинградского (1990) университетов. Кавалер ордена Почётного легиона (Франция, 1968), ордена Восходящего Солнца (Япония, 1984) и Искусств и литературы (Франция, 1985).

Автор модели «затраты–выпуск» (Межотраслевой баланс), за что в 1973 г. получил Нобелевскую премию. В честь Леонтьева назван ряд экономических явлений: модель Леонтьева и парадокс Леонтьева.

Основные труды: «Структура американской экономики» (1941); «Экономика «затраты–выпуск» (1966); «Экономические эссе» (1966).

В настоящее время эту модель широко используют в практических расчетах затрат на производство и цен, при анализе межотраслевых связей и определении структуры СОП. Ее можно также рассматривать в качестве свода таблиц национального счетоводства.

Упрощенная модель МОБ экономики, состоящей лишь из трех отраслей (добывающей, обрабатывающей и услуг), отражает все межотраслевые потоки промежуточных продуктов, общий объем выпуска в экономике в отраслевой структуре и структуру его использования.

Таким образом, МОБ раскрывает как источники образования общественного продукта, так и направления его использования.

В целом, с начала XX в. все сильнее ощущалась потребность в специальных исследованиях макроэкономических проблем, в накоплении, систематизации статистических данных о макроэкономических процессах и их аналитической обработке.

В 1920 г. в США было основано Национальное бюро экономических исследований (*National Bureau of Economic Research* (NBER)), во главе с У. Митчеллом, одним из важнейших направлений работы которого стало исследование конъюнктурных циклов.

В это же время в Советской России при Народном комиссариате финансов был создан Институт по изучению народнохозяйственных конъюнктур, в котором известные экономисты и статистики (Н. Д. Кондратьев, Е. Е. Слуцкий и др.) проводили всесторонние макроэкономические исследования с целью разработки научных прогнозов и методов управления народным хозяйством.

Впервые специальный термин «макроэкономика» употребил в своей статье в 1933 году известный норвежский ученый – экономист-математик, лауреат Нобелевской премии Рагнар Фриш.

Однако содержательно современная макроэкономическая теория ведет свое начало от фундаментального труда выдающегося английского экономиста, представителя Кембриджской школы, лорда *Джона Мейнарда Кейнса* (вставка 1.4).

В 1936 году вышла его книга «Общая теория занятости, процента и денег», в которой Кейнс заложил основы макроэкономического анализа.

Значение работы Кейнса было так велико, что в экономической литературе возник термин «Кейнсианская революция» и появилась *кейнсианская макроэкономическая модель* или кейнсианский подход в противовес традиционному единственно существовавшему до того времени классическому подходу к изучению экономических явлений, т. е. микроэкономическому анализу (*классическая модель*).

Экономисты *неоклассической школы* (А. Менгер, У. Джевонс, Л. Вальрас, В. Парето, А. Маршалл), усовершенствовав методику исследований классиков (Ф. Кенэ, А. Смита, Д. Рикардо, Дж. Ст. Милля, Ж.-Б. Сэя) с помощью инструментов предельного анализа и принципа оптимизации хозяйственной деятельности экономических субъектов, подтвердили их вывод о том, что рыночной экономике естественно присуща тенденция к устойчивому общему экономическому равновесию при полном и эффективном использовании производственных ресурсов. Дж. М. Кейнс и его последователи, опираясь на свои методы исследования, пришли к выводу, что рынок не всегда способен обеспечить стабильное развитие национальной экономики при полной занятости и обосновали целесообразность государственного регулирования рыночного хозяйства.

До 60-х гг. XX в. экономическая концепция Дж. М. Кейнса и макроэкономика воспринимались в качестве тождественных понятий. В последующие годы концепция классической школы приобрела «второе дыхание» благодаря работам «монетаристов» и «новых классиков».

Наряду с «новыми классиками» и неокейнсианцами, совместно представляющими основное течение в развитии экономической мысли (*Mainstream*

Economics), в последние десятилетия все большую популярность приобретает еще одно направление экономических исследований – *институционализм*, сторонники которого критикуют Mainstream Economics за абстрактный характер анализа и универсальность выводов.

Вставка 1.4



Джон Мейнард Кейнс

(1883–1946)

Английский экономист и государственный деятель, основатель кейнсианства.

Родился в семье профессора экономики. Окончил Королевский колледж Кембриджского университета и поступил на государственную службу по делам в Индии.

С 1913 г. – секретарь Королевского экономического общества, а затем член Королевской комиссии по финансам и денежному обращению Индии.

В 1919 г. участвует в Парижской мирной конференции, издает работу «Экономические последствия Версальского мирного договора», которая принесла Дж. М. Кейнсу мировую известность. С 1940 г. Дж. М. Кейнс становится советником британского казначейства, в 1942 г. – членом палаты лордов.

Дж. М. Кейнсом разработаны основы финансовых отношений, которые были приняты Бреттон-Вудской конференцией и привели к созданию Международного валютного фонда (МВФ) и Международного банка реконструкции и развития (МБРР).

Опубликование работы «Общая теория занятости, процента и денег» (1936) ознаменовало появление нового направления в экономической теории, получившего название по имени его создателя – кейнсианство. В центре внимания Дж. М. Кейнса – проблема спроса и проблема безработицы, обоснование необходимости государственного регулирования экономики. Научной заслугой Дж. М. Кейнса считается создание макроэкономической теории: анализ взаимосвязи между национальным доходом, потреблением, сбережениями, инвестициями; проблемы формирования эффективного спроса, факторы, определяющие его изменения.

Основные труды: «Денежное обращение и финансы в Индии» (1913); «Трактат о денежной реформе» (1923); «Трактат о деньгах» (1930); «Общая теория занятости, процента и денег» (1936)

Наличие различных подходов к исследованию макроэкономических явлений и неодинаковое толкование их сути отдельными школами, с одной сторо-

ны, усложняют изучение данного раздела экономической теории, с другой – содействуют разностороннему взгляду на данный предмет.

В предлагаемом учебном пособии не рассматривается подробно каждое из названных течений в современной экономической теории. В нем основное внимание сконцентрировано на проблемах, раскрывающих механизм действия экономической системы и выработки экономической политики. В то же время при изложении отдельных тем курса будут представлены альтернативные взгляды на изучаемую проблему для наиболее полного ее освещения.

1.3. Особенности макроэкономического анализа

В своем анализе макроэкономика использует те же методы и принципы, что и микроэкономика. К таким *общим* методам и принципам экономического анализа относятся: абстрагирование,

(использование моделей для исследования и объяснения экономических процессов и явлений); сочетание методов дедукции и индукции; сочетание нормативного и позитивного анализа; использование принципа «при прочих равных условиях», предположение о рациональности поведения экономических агентов и др.

Особенность макроэкономического анализа состоит в том, что его важнейшим принципом выступает *агрегирование*. Изучение экономических зависимостей и закономерностей на уровне экономики в целом возможно лишь, если рассматривать совокупности или агрегаты. Макроэкономический анализ требует агрегирования.

Агрегирование представляет собой объединение отдельных элементов в одно целое, в агрегат, в совокупность. Агрегирование всегда основывается на *абстрагировании*, т. е. отвлечении от несущественных моментов и выделении наиболее значимых, существенных, типичных черт, закономерностей экономических процессов и явлений.

Агрегирование позволяет выделить: *макроэкономических агентов, макроэкономические рынки, макроэкономические взаимосвязи, макроэкономические показатели*.

Агрегирование рынков производится с целью выявления закономерностей функционирования каждого из них, а именно: исследования особенностей формирования спроса и предложения и условий их равновесия на каждом из рынков; определения равновесной цены и равновесного объема на основе соотношения спроса и предложения; анализа последствий изменения равновесия на каждом из рынков.

Агрегирование рынков дает возможность выделить четыре *макроэкономических рынка*:

- 1) рынок товаров и услуг (реальный рынок);
- 2) финансовый рынок (рынок финансовых активов);
- 3) рынок экономических ресурсов;
- 4) валютный рынок.

Для получения **агрегированного рынка товаров и услуг** (*goods market*) мы должны абстрагироваться (отвлечься) от всего разнообразия производимых экономикой товаров и выделить наиболее важные закономерности функционирования этого рынка, т. е. закономерности формирования спроса и предложения товаров и услуг. Соотношение спроса и предложения позволяет получить величину равновесного уровня цен (*price level*) на товары и услуги и равновесного объема их производства (*output*). Рынок товаров и услуг называют также реальным рынком (*real market*), поскольку там продаются и покупаются реальные активы (реальные ценности – *real assets*).

Финансовый рынок (рынок заемных средств) (*financial assets market*) – это рынок, где продаются и покупаются финансовые активы (деньги, акции и облигации). Этот рынок делится на два сегмента:

а) **денежный рынок** (*money market*) или рынок денежных финансовых активов;

б) **рынок ценных бумаг** (*bonds market*) или рынок неденежных финансовых активов.

На **денежном рынке** не происходят процессы купли и продажи (покупать деньги за деньги бессмысленно), однако исследование закономерностей функционирования денежного рынка, формирования спроса на деньги и предложения денег очень важно для макроэкономического анализа. Изучение денежного рынка, условий его равновесия позволяет получить равновесную **ставку процента** (*interest rate*), выступающую «ценой денег» (ценой кредита), и равновесную величину **денежной массы** (*money stock*), а также рассмотреть последствия изменения равновесия на денежном рынке и его влияния на рынок товаров и услуг. Основными посредниками на денежном рынке являются банки, которые принимают денежные вклады и выдают кредиты.

На **рынке ценных бумаг** продаются и покупаются акции и облигации. Покупателями ценных бумаг, в первую очередь, являются домохозяйства, которые тратят свои сбережения с целью получения дохода (дивиденда по акциям и процента по облигациям). Продавцами (эмитентами) акций выступают фирмы, а облигаций – фирмы и государство. Фирмы выпускают акции и облигации с целью получения средств для финансирования своих инвестиционных расходов и расширения объема производства, а государство выпускает облигации для финансирования дефицита государственного бюджета.

Рынок ресурсов (*resource market*) в макроэкономических моделях представлен рынком труда (*labour market*), поскольку закономерности его функционирования (формирование спроса на труд и предложения труда) позволяют объяснить макроэкономические процессы, особенно в краткосрочном периоде. В долгосрочных макроэкономических моделях исследуется также рынок капитала.

При изучении рынка труда мы должны отвлечься (абстрагироваться) от всех различных видов труда, различий в уровнях квалификации и профессиональной подготовки. Равновесие рынка труда позволяет определить равновесное **количество труда** (*labour force*) в экономике и равновесную

«цену труда» – ставку заработной платы (*wage rate*). Анализ неравновесия на рынке труда позволяет выявить причины и формы безработицы.

Рынок валюты (*foreign exchange market*) – это рынок, на котором обмениваются друг на друга национальные денежные единицы (валюты) разных стран (доллары на иены, марки на франки и т. п.). В результате обмена одной национальной валюты на другую формируется *обменный (валютный) курс* (*exchange rate*).

Агрегирование, основанное на выявлении наиболее типичных черт поведения экономических агентов, обеспечивает возможность выделить четыре **макроэкономических агента**:

- 1) домохозяйства,
- 2) фирмы,
- 3) государство,
- 4) иностранный сектор.

Домохозяйства (*households*) – это самостоятельный, рационально действующий макроэкономический агент, целью экономической деятельности которого выступает максимизация полезности, являющийся в экономике:

а) собственником экономических ресурсов (труда, земли, капитала и предпринимательских способностей). Продавая экономические ресурсы, домохозяйства получают доходы, большую часть которых они тратят на потребление (потребительские расходы) и поэтому выступают

б) основным покупателем товаров и услуг. Оставшуюся часть дохода домохозяйства сберегают и поэтому являются

в) основным сберегателем или кредитором, т. е. обеспечивают предложение кредитных средств в экономике.

Фирмы (*business firms*) – это самостоятельный, рационально действующий макроэкономический агент, целью экономической деятельности которого выступает максимизация прибыли. Фирмы выступают:

а) покупателем экономических ресурсов, с помощью которых обеспечивается процесс производства, и поэтому фирмы являются

б) основным производителем товаров и услуг в экономике. Полученную выручку от продажи произведенных товаров и услуг фирмы выплачивают домохозяйствам в виде факторных доходов. Для расширения процесса производства, обеспечения прироста запаса капитала и возмещения износа капитала фирмам необходимы инвестиционные товары (в первую очередь, оборудование), поэтому фирмы являются

в) инвесторами, т. е. покупателями инвестиционных товаров и услуг. А поскольку, как правило, для финансирования своих инвестиционных расходов фирмы используют заемные средства, то они выступают

г) основным заемщиком в экономике, т. е. предъявляют спрос на кредитные средства.

Домохозяйства и фирмы образуют **частный сектор** экономики.

Государство (*government*) – это совокупность государственных учреждений и организаций, которые обладают политическим и юридическим правом воздействовать на ход экономических процессов, регулировать экономику.

Государство – это самостоятельный, рационально действующий макроэкономический агент, основная задача которого – ликвидация *провалов рынка* (*market failures*) и максимизация общественного благосостояния и выступающий поэтому:

- а) производителем общественных благ;
- б) покупателем товаров и услуг для обеспечения функционирования государственного сектора и выполнения своих многочисленных функций;
- в) перераспределителем национального дохода (через систему налогов и трансфертов);
- г) в зависимости от состояния государственного бюджета – кредитором или заемщиком на финансовом рынке. Кроме того, государство выступает
- д) регулятором и организатором функционирования рыночной экономики.

Оно создает и обеспечивает институциональные основы функционирования экономики (законодательная база, система безопасности, система страхования, налоговая система и др.), т. е. разрабатывает «правила игры»; обеспечивает и контролирует *предложение денег* в стране, поскольку обладает монопольным правом эмиссии денег; проводит *макроэкономическую политику*, которая делится на:

- *структурную*, обеспечивающую экономический рост, и
- *конъюнктурную (стабилизационную)*, направленную на сглаживание циклических колебаний экономики и обеспечение полной занятости ресурсов, стабильного уровня цен и внешнеэкономического равновесия).

Основными видами стабилизационной политики являются:

- а) *фискальная* (или бюджетно-налоговая) политика;
- б) *монетарная* (или денежно-кредитная) политика;
- в) *внешнеэкономическая* политика;
- г) политика *доходов (социальная)*.

Частный и государственный сектора образуют *закрытую* экономику.

Иностранный сектор (foreign sector) – объединяет все остальные страны мира и является самостоятельным рационально действующим макроэкономическим агентом, осуществляющим взаимодействие с данной страной посредством:

- а) международной торговли (экспорт и импорт товаров и услуг);
- б) перемещения капиталов (экспорт и импорт капитала, т. е. финансовых активов).

Добавление в анализ иностранного сектора позволяет получить *открытую* экономику.

Все перечисленные макроэкономические субъекты осуществляют свою текущую деятельность с учетом ожиданий будущих изменений цен и объемов производства, что анализирует *концепция ожиданий*.

Ожидания, т. е. прогнозные оценки экономическими субъектами того или иного варианта своего выбора, вообще играют в экономике важнейшую роль.

Всякая экономическая деятельность связана с будущим, при том, что принятие экономических решений, казалось бы, касается только настоящего времени.

Существует три типа ожиданий:

1. **Статические** – означающие, что в будущем субъекты ожидают повторение прошлого опыта.

Простейшим примером статических ожиданий является известная из микроэкономики «паутинообразная» модель ценообразования. Цветовод, решая накануне, сколько цветов он завтра повезет на рынок, ориентируется на сложившуюся сегодня цену $P_{t+1}^e = P_t$. Это значит, что ожидаемая сегодня продавцом цена следующего периода равна цене текущего периода.

2. **Адаптивные** – когда субъекты корректируют свое поведение с учетом допущенных в прошлом ошибок. Действительно, индивиды учатся на своих ошибках. Если продавец видит, что избранный им способ оценки будущей цены приносит ему все больше убытков, он скорректирует процедуру формирования своих ожиданий.

В концепции адаптивных ожиданий предполагается, что индивид в периоде t при прогнозировании цены на период $(t + 1)$ учитывает свою ошибку при предшествующем прогнозе цены. При отсутствии ошибки он и в будущем станет ориентироваться на правильно определенную им в прошлом цену. Концепцию адаптивных ожиданий можно рассматривать как частный случай *авторегрессивных ожиданий*, в соответствии с чем экономические субъекты прогнозируют направление и величину изменения экономических показателей, основываясь на всей динамике этих показателей в прошлом, хотя при этом предполагается, что недавнее прошлое оказывает на будущее большее влияние, чем события давно прошедших лет.

К числу недостатков концепции авторегрессивных ожиданий относится то, что при прогнозировании индивид использует информацию только о прошлом рассматриваемого явления, не пытаясь предвидеть возможные новые факторы его формирования в будущем.

Поэтому неудовлетворенность концепцией авторегрессивных ожиданий побудила исследователей к разработке новой концепции:

3. **Рациональных ожиданий** – субъекты пытаются моделировать динамику событий в будущем, исходя из анализа всей доступной на данный момент информации о факторах, влияющих на определяемое значение того или иного показателя. В качестве одного из многих факторов формирования рациональных ожиданий могут выступать адаптивные ожидания.

Модель рациональных ожиданий не может быть полностью определенной, так как является прогнозной, но в отличие от адаптивных, рациональные ожидания лишь случайно могут оказаться ошибочными.

В реальной экономике действовать в соответствии с гипотезой рациональных ожиданий непросто. Построение адекватной прогнозной модели, сбор и обработка необходимой для прогноза информации, как правило, связаны со значительными затратами.

После сопоставления последних с пользой от точного прогноза показателей индивид может решить, что рациональней не вспоминать о гипотезе рациональных ожиданий. Поэтому, несмотря на научную «солидность» гипотезы рациональных ожиданий, она не вытесняет другие варианты эндогенных инфляционных ожиданий в экономических моделях.

За разработку гипотезы рациональных ожиданий один из ее авторов – **Роберт Лукас** стал лауреатом Нобелевской премии по экономике в 1995 г. (вставка 1.5).

Вставка 1.5



Роберт Эмерсон Лукас

(1937)

Американский экономист, автор концепции «рациональных ожиданий», глава «новой школы».

Лауреат Нобелевской премии 1995 г. «за развитие и изменение гипотезы рациональных ожиданий, изменение основ микроэкономического анализа и точки зрения на экономический анализ».

Учился в Чикагском и Калифорнийском университетах. Работал в университете Карнеги – Меллона и в Чикагском университете.

Президент Эконометрического общества (1997); президент Американской экономической ассоциации (2002).

Работы Лукаса посвящены теории несовершенной информации, инфляции и занятости, экономическому росту и экономической политике.

Основные труды: «Рациональные ожидания и эконометрическая практика» (1981); «Исследования по теории делового цикла» (1981); «Модели циклов деловой активности» (1985); «Рекурсивные методы в исследовании экономической динамики» (1989) и др.

Основной вывод гипотезы рациональных ожиданий: субъекты предполагают лучшее из того, что они имеют в своем распоряжении, и только скрытая информация об экономической политике может захватить их врасплох. Поведение субъектов реализуется на основе их ожиданий.

Гипотеза рациональных ожиданий является важным элементом концепции современных последователей неоклассического направления развития экономической мысли.

Исключая возможность систематических ошибок при прогнозировании значений экономических параметров, она как будто бы подкрепляет постулат совершенной гибкости цен и вывод о нейтральности денег. Однако гипотеза рациональных ожиданий используется и в неокейнсианских моделях и сама по себе не может служить обоснованием неоклассической экономической идеологии.

1.4. Методология макрэкономического анализа

Различают два вида макроэкономического анализа: анализ *ex post* и анализ *ex ante*.

Макроэкономический анализ ex post или национальное счетоводство, т. е. анализ статистических данных, позволяющий

оценивать результаты экономической деятельности, выявлять проблемы и негативные явления, разрабатывать экономическую политику по их решению и преодолению, проводить сравнительный анализ экономических потенциалов разных стран.

Макроэкономический анализ ex ante, т. е. прогнозное моделирование экономических процессов и явлений на основе определенных теоретических концепций, что позволяет определить закономерности развития экономических процессов и выявить причинно-следственные связи между экономическими явлениями и переменными. Это и есть макроэкономика как наука.

Моделирование и абстрагирование являются основным методом макроэкономического анализа. Все макроэкономические процессы изучаются на основе построения моделей.

Макроэкономические модели представляют собой формализованное (графическое или алгебраическое) описание экономических процессов и явлений с целью выявления основных взаимосвязей между ними. Для построения модели необходимо выделить существенные, наиболее важные характеристики для каждого исследуемого явления и отвлечься (абстрагироваться) от несущественных явлений и факторов. Таким образом, модель представляет собой некоторое упрощенное отражение действительности, позволяющее выявить основные закономерности развития экономических процессов и разработать варианты решения сложных макроэкономических проблем, таких как экономический рост, инфляция, безработица и др.

Макроэкономические модели могут выступать в виде: функций, графиков, схем и таблиц, что позволяет понять взаимозависимости между макроэкономическими величинами, причинно-следственные связи между экономическими явлениями.

В макроэкономике выделяют различные виды функций:

а) поведенческие, характеризующие поведение экономических агентов, например, функция потребления:

$$C = C_0 + MPC \cdot Y_d,$$

где C_0 – автономное потребление, не зависящее от уровня дохода; Y_d – располагаемый доход; MPC – поведенческий коэффициент, который называется предельной

склонностью к потреблению и показывает, как изменится величина потребления при изменении величины располагаемого дохода на единицу;

б) технологические, описывающие технологию производства, например, производственная функция:

$$Y = F(K, L),$$

где Y – величина совокупного выпуска, которая определяется запасом капитала (K) и запасом труда (L), т. е. количеством основных экономических ресурсов;

в) институциональные, показывающие воздействие институциональных факторов (параметров государственного управления) на макроэкономические величины (например, функция налогов):

$$T = T^a + t \cdot Y,$$

где T – величина налоговых поступлений, T^a – автономные (аккордные) налоги, не зависящие от уровня дохода, t – ставка налога, Y – уровень совокупного дохода (выпуска);

г) дефиниционные, отражающие определение той или иной макроэкономической величины, например, функция совокупного спроса, который по определению представляет собой сумму спросов всех макроэкономических агентов:

$$AD = C + I + G + NX,$$

где C – спрос домохозяйств (потребительские расходы), I – спрос фирм (инвестиционные расходы), G – спрос государства (государственные закупки товаров и услуг) и NX – спрос иностранного сектора (чистый экспорт)

Все эти функции можно представить в виде графиков и таблиц.

Модель исследуемого объекта включает в себя две группы элементов:

1. автономные (независимые), известные к моменту ее построения, другими словами, параметры, задающиеся извне и формирующиеся вне модели – **экзогенные величины**, и

2. неизвестные величины, формирующиеся внутри модели, которые надо установить в результате анализа (решения) модели – **эндогенные величины**.

Построить модель функционирования некоторой системы – значит отыскать или постулировать оператор (функцию), связывающий неизвестные (эндогенные) и известные (экзогенные) ее параметры.

Модель позволяет показать, как изменение экзогенных величин (внешний импульс) влияет на изменение эндогенных (рис. 1.1).

Например, если функция потребления имеет вид: $C = C(Yd, W)$, где C – величина совокупных потребительских расходов, Yd – располагаемый доход и W – богатство, Yd и W являются экзогенными величинами, а C – эндогенной. Эта модель позволяет исследовать, как изменение располагаемого дохода и/или богатства меняет величину потребительских расходов. Потребление, таким об-

разом, выступает как зависимая величина (функция), а располагаемый доход и величина богатства – как независимые величины (аргумент функции). В разных моделях одна и та же величина может быть и экзогенной, и эндогенной.



Рис. 1.1. Экзогенные и эндогенные переменные

Так, в модели потребления потребительские расходы (C) выступают в качестве эндогенной (зависимой) величины, а в модели совокупного спроса: $AD = C + I + G + Xn$ потребительские расходы (C) являются экзогенной (независимой) величиной, т. е. переменной, определяющей величину совокупного выпуска и совокупного дохода. Исключение составляют переменные государственного управления, которые, как правило, являются экзогенными, такие как государственные закупки товаров и услуг, аккордные налоги, налоговые ставки, величина трансфертов, учетная ставка процента, норма обязательных резервов, денежная база.

Кроме переменных, модели включают в себя параметры и константы. К ним относятся все поведенческие коэффициенты, такие как предельная склонность к потреблению, предельная склонность к сбережению, норма депонирования, норма избыточных резервов, а также показатели эластичности (чувствительности), такие как чувствительность инвестиций к изменению ставки процента, чувствительность спроса на деньги к изменению дохода, степень мобильности капитала и др.

Важная особенность макроэкономических переменных состоит в том, что они делятся на две группы: показатели потоков и показатели запасов.

Поток (*flow*) – это количество за определенный период времени. В макроэкономике, как правило, единицей времени является год. К показателям потоков относятся: совокупный выпуск, совокупный доход, потребление, инвестиции, дефицит (профицит) государственного бюджета, количество безработных, экспорт, импорт и др., поскольку все они рассчитываются каждый год, т. е. в расчете на один год.

Все показатели, отображенные в схеме кругооборота, являются потоками. (Не случайно эта схема называется моделью круговых потоков – *model of circular flows*).

Запас (*stock*) – это количество на определенный момент времени, т. е. на определенную дату (например, 1 января 2000 года). К показателям запасов относятся национальное богатство, личное богатство, запас капитала, количество безработных, производственный потенциал, государственный долг и др.

Макроэкономические показатели могут быть разделены также на абсолютные и относительные.

Абсолютные показатели измеряются в денежном (стоимостном) выражении (исключение составляют показатели численности занятых и численности безработных, которые измеряются в количестве человек), а **относительные** – в процентах или относительных величинах. К относительным показателям относятся такие, как уровень безработицы, дефлятор (общий уровень цен), темп инфляции, темп экономического роста, ставка процента, ставка налога и т. п.

Важное значение в макроэкономике имеет изучение равновесных состояний. При этом различают три вида равновесия: устойчивое, неустойчивое и нейтральное (рис. 1.2).

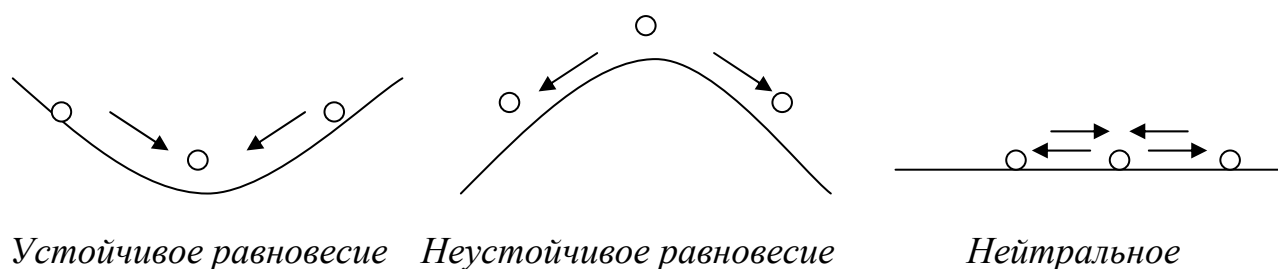


Рис. 1.2. Виды равновесий

Равновесие в системе считается **устойчивым**, если, будучи выведенной из равновесного состояния, система самостоятельно в него возвращается; **неустойчивым**, если не возвращается, и **нейтральным**, если невозможно определенно сказать, вернется ли система в исходное состояние или нет.

В макроэкономических моделях большое значение имеет **фактор времени**. В зависимости от того, как этот фактор учитывается в анализе, различают три вида макроэкономических моделей: **статические**, **сравнительной статики** и **динамические** (при этом исследования могут проводиться как в дискретном, так и в непрерывном времени).

Статические модели описывают экономическую ситуацию на определенный момент времени.

Модели **сравнительной статики** показывают результат перехода экономической системы из одного равновесного состояния в другое, но не исследуют, как происходит этот переход. Механизм этого процесса перехода изучается в **динамических** моделях.

В динамических моделях важную роль играет **принцип дисконтирования**, т. е. приведения стоимости будущих доходов к настоящему периоду (*present value – PV*).

Метод дисконтирования используется при определении эффективности вложений средств в финансирование инвестиционных проектов (финансирование инвестиционного проекта имеет смысл, если сумма будущих доходов, приведенных к настоящему периоду, будет не меньше величины затрат на его финансирование), при покупке ценных бумаг (что целесообразно лишь в том случае, если приведенный суммарный доход от этой ценной бумаги будет не меньше суммы, затраченной на ее покупку), при межвременном выборе потребления (при принятии решения о предпочтении будущего потребления настоящему).

Дисконтированная стоимость рассчитывается по формуле:

$$pv = \frac{x_1}{1+r} + \frac{x_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{x_n}{(1+r)^n},$$

где x_1, x_2, \dots, x_n – доходы, которые экономический агент предполагает получить в каждом из будущих периодов (от первого до n -го), r – норма дисконта, которая в макроэкономических моделях, как правило, полагается равной ставке процента.

Макроэкономический смысл ставки процента состоит в том, что она представляет собой альтернативные издержки использования денег иным образом.

ГЛАВА 2. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ В СИСТЕМЕ НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ _____ ■

2.1. Система национальных счетов и история ее создания

Основные абсолютные
макроэкономические показатели
содержатся в системе национальных счетов
(СНС).

Система национальных счетов (ее полное
название Система счетов национального

продукта и дохода – *System of National Product and Income Accounts (SNPIA)* была разработана в конце 20-х годов группой американских ученых, сотрудников Национального бюро экономических исследований (National Bureau of Economic Research), под руководством будущего лауреата Нобелевской премии *Саймона Кузнеца* (вставка 2.1).

Попытки разработать систему макроэкономических показателей, позволяющих оценить состояние национальной экономики начали предприниматься в разных странах еще в годы Первой мировой войны с целью оценки военного и экономического потенциала воюющих держав. Дальнейшее развитие они получили в середине 20-х годов с целью прогнозирования дальнейших тенденций экономического развития.

Параллельно работы в этом направлении велись и в СССР во Всероссийском (а впоследствии Всесоюзном) Совете народного хозяйства – ВСНХ.

В октябре 1929 г. разразился крах на Нью-Йоркской фондовой бирже, положивший начало самому глубокому и продолжительному мировому экономическому кризису – Великому краху или Великой депрессии 1929–1933 гг. В начале 1930 года Конгресс США принимает постановление о необходимости разработки системы индикаторов (показателей), которые позволили бы оценить состояние американской экономики. Практически такая система уже была создана.

После Второй мировой войны большинство стран в соответствии с рекомендациями статистической комиссии Организации Объединенных Наций (ООН) стали использовать методику расчета макроэкономических показателей, заложенную в СНС, что позволяет производить макроэкономические сопоставления по разным странам мира.

СССР начал использовать эту методику с 1988 г. Украина перешла на Систему национальных счетов в 1993 г. (вставка 2.2).



Саймон Смит Кузнец

(1901–1985)

Американский экономист русского происхождения.

Лауреат Нобелевской премии по экономике 1971 г. «за эмпирически обоснованное толкование экономического роста, которое привело к новому, более глубокому пониманию экономической и социальной структуры и процесса развития в целом».

Учился в Харьковском университете, работал главой статистической службы Украины. Эмигрировал в США в 1922 г.

В 1926 г. получил степень доктора в Колумбийском университете.

1927–1961 гг. – сотрудник Национального бюро экономических исследований США; в 1954 г. – президент Американской экономической ассоциации; 1960–1971 гг. – профессор в Гарварде.

Вклад Кузнецца в разработку методов подсчета национального дохода основан на единой теоретической концепции взаимозависимости между объемом национального выпуска продукции в каком-либо году и определенным уровнем благосостояния, соответствующим этому объему. Он изучал состояние общественного сектора и стремился к последовательности в обработке данных по движению промежуточных товаров. Он внес ясность в основные общие представления о валовом и чистом продуктах страны, а также разработал методы их подсчета.

В исследовании национального дохода Кузнецц стремился к тому, что он называл аналитическим описанием экономического развития с применением процесса, который представлялся ему как движение «от измерения через оценку, далее через классификацию, через объяснение к построению теории». При помощи безупречной логики, смелых суждений и неустанной тщательной перепроверки он извлек из обширного круга данных основу для построения ясной и последовательной картины производства и дохода. В области исследования национального дохода многих стран он был пионером.

Основные труды: «Перераспределение населения и экономический рост: Соединенные Штаты, 1870–1950» в 3-х т. (1964); «Экономический рост наций: совокупный выпуск и производственная структура» (1971); «Население, капитал и экономический рост» (1973).

Методологические пояснения к разделу «Национальные счета Украины»

Система национальных счетов (СНС) – это совокупность показателей последовательного и взаимосвязанного описания важнейших процессов и явлений в экономике: производства, доходов, потребления, сбережения капитала и финансов. Эта система применяется в условиях рыночных отношений.

Национальные счета разрабатываются Государственным комитетом статистики в соответствии со стандартом СНС, принятым международными организациями в 1993 г. В соответствии с международным стандартом в СНС институциональные единицы группируются в пять секторов:

- нефинансовые корпорации, включающие институциональные единицы, занимающиеся рыночным производством товаров и услуг для продажи по ценам, которые покрывают расходы производства и дают прибыль;
- финансовые корпорации – коммерческие институциональные единицы, специализирующиеся на финансовых услугах или вспомогательной финансовой деятельности;
- сектор общего государственного управления, включающий органы управления центрального и местного уровней, некоммерческие бюджетные организации, фонды социального страхования;
- сектор домашних хозяйств, объединяющий как потребителей, так и в некоторых случаях физических лиц-предпринимателей;
- сектор некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства, в который входят институциональные единицы, созданные отдельными группами домашних хозяйств для обеспечения их политических, религиозных и профессиональных интересов, а также для предоставления социально-культурных услуг безвозмездно или по ценам, не имеющим экономического значения.

В СНС отображается развитие экономики на разных стадиях процесса воспроизводства, движение товаров и услуг, а также состояние производства и использования валового внутреннего продукта.

Стадия производства характеризуется показателями выпуска, промежуточного потребления, валового внутреннего продукта (валовой добавленной стоимости).

Выпуск – это стоимость товаров и услуг, являющихся результатом производственной деятельности единиц-резидентов в отчетном периоде.

Промежуточное потребление включает товары и услуги, использованные институциональными единицами для производственных потребностей.

Валовая добавленная стоимость (ВДС) рассчитывается как разница между выпуском в основных ценах и промежуточным потреблением. Она включает в себя первичные доходы, создающиеся участниками производства и распределяющиеся между ними.

В национальных счетах используются два уровня показателей и два метода оценки. Для экономики в целом результаты измеряются выпуском товаров и услуг и валовым внутренним продуктом в рыночных ценах, для секторов и видов экономической деятельности – выпуском в основных ценах и валовой добавленной стоимостью.

Валовой внутренний продукт (ВВП) на стадии производства определяется как разница между выпуском в рыночных ценах и промежуточным потреблением в потребительских ценах или как сумма валовых добавленных стоимостей видов экономической деятельности и налогов на продукты за исключением субсидий на продукты.

Номинальный ВВП – объем ВВП в текущих (фактических) ценах.

Реальный ВВП – объем ВВП в ценах периода, который принят за базу сравнения.

Индекс-дефлятор ВВП – совокупность индексов цен, представляющих обобщенную характеристику их изменений в отчетном периоде по отношению к ценам периода, принятого для сравнения.

Налоги на продукты включают налоги, величина которых непосредственно зависит от количества или стоимости товаров и услуг, произведенных, реализованных или импортированных производственной единицей-резидентом.

Субсидии на продукты – возмещение из государственного бюджета предприятиям в порядке государственного регулирования цен на сельскохозяйственную и другую продукцию, для покрытия текущих убытков предприятий, улучшения их финансового состояния путем пополнения оборотных средств или компенсации отдельных расходов.

Стадия образования дохода на уровне ВВП характеризуется такими показателями: оплатой труда наемных работников, налогами и субсидиями на производство и импорт (на уровне ВДС – другими налогами и субсидиями, связанными с производством) и валовой (чистой) прибылью.

Оплата труда наемных работников представляет собой вознаграждение в денежной и натуральной форме (оцененной в денежном выражении), которое владелец или уполномоченный им орган выплачивает работнику за работу, выполненную в отчетном периоде резидентным предприятием, независимо от того, являются ли данные работники резидентами или нерезидентами. Оплата труда рассчитывается на основе начисленных сумм и содержит фактические и условные взносы на социальное страхование.

Налоги на производство и импорт включают налоги на продукты и другие налоги, связанные с производством, а субсидии на производство и импорт – субсидии на продукты и другие субсидии, связанные с производством.

Другие налоги, связанные с производством, включают платежи предприятий и организаций в государственные и местные бюджеты, государственные целевые фонды в связи с использованием ресурсов и получением разрешений на специфические виды деятельности.

К другим субсидиям, связанным с производством, относятся те, которые предоставляются для осуществления определенной экономической и социальной политики относительно использования ресурсов.

Валовая (чистая) прибыль – показатель, характеризующий превышение доходов над расходами в результате производства. Чистая прибыль рассчитывается путем исключения из валовой прибыли потребления основного капитала.

На стадии **использования ВВП** рассчитывается как сумма конечного потребления товаров и услуг, валового накопления, сальдо экспорта-импорта товаров и услуг.

Конечное потребление товаров и услуг состоит из расходов домашних хозяйств на собственное конечное потребление, расходов государственных учреждений на удовлетворение индивидуальных и коллективных потребностей общества, а также расходов на индивидуальное конечное потребление некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства.

Валовое накопление рассчитывается как сумма валового накопления основного капитала, изменения запасов материальных оборотных средств и приобретения за исключением выбытия ценностей.

Система национальных счетов представляет собой совокупность статистических макроэкономических показателей, характеризующих величину совокупного продукта (выпуска) и совокупного дохода, позволяющих оценить состояние национальной экономики. СНС содержит два основных показателя **совокупного выпуска** (объема производства):

- *валовой внутренний продукт (ВВП);*
- *чистый внутренний продукт (ЧВП);*

и четыре показателя **совокупного дохода**:

- *валовой национальный доход (ВНД);*
- *чистый национальный доход (ЧНД);*
- *валовой располагаемый доход (ВРД);*
- *чистый располагаемый доход (ЧРД).*

До начала 80-х годов основным показателем, характеризующим совокупный объем производства (выпуска) и дохода в экономике был показатель валового национального продукта (ВНП). Однако в современных условиях в связи с интернационализацией экономических и хозяйственных связей и трудностями подсчета этого показателя, поскольку национальные факторы производства каждой страны используются во многих других странах мира, основным показателем совокупного объема производства (выпуска) и дохода в экономике стал **валовой внутренний продукт (ВВП)**, обозначаемый как *Y*.

2.2. Основные макроэкономические показатели

Своеобразие предмета и методов макроэкономического анализа обуславливает использование в макроэкономике понятий, не встречающихся в микроэкономике. Они будут вводиться постепенно на протяжении всего учебного курса. Здесь раскроем содержание только некоторых исходных макроэкономических категорий.

Содержание только некоторых исходных макроэкономических категорий.

Валовой внутренний продукт (*Gross Domestic Product – GDP*) – это совокупная рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных в экономике (внутри страны) в течение одного года (*вставка 2.3*).

Валовой внутренний продукт						
	В фактических ценах		Индексы физического объема			Индексы-дефляторы
	млн грн	грн/чел	% к предыдущему году		% к 1990 г.	% к предыдущему году
			млн грн	грн/чел		
1996	81519	1595	90,0	90,7	43,0	166,2
1997	93365	1842	97,0	97,8	41,7	118,1
1998	102593	2040	98,1	98,8	40,9	112,1
1999	130442	2614	99,8	100,6	40,8	127,3
2000	170070	3436	105,9	106,7	43,2	123,1
2001	204190	4195	109,2	111,1	47,2	109,9
2002	225810	4685	105,2	106,3	49,7	105,1
2003	267344	5591	109,6	110,5	54,4	108,0
2004	345113	7273	112,1	113,0	61,0	115,1
2005	441452	9372	102,7	103,5	62,7	124,5
2006	544153	11630	107,3	108,1	67,3	114,8

Проанализируем каждое слово этого определения.

- **Совокупная.** ВВП – это агрегированный показатель, характеризующий общий объем производства, совокупный выпуск.

- **Рыночная.** В стоимость ВВП включаются только официальные рыночные сделки, т. е. которые прошли процесс купли-продажи и были официально зарегистрированы.

Поэтому в ВВП не включается:

- а) труд на себя;
- б) труд на безвозмездной основе;
- в) стоимость товаров и услуг, производимых «теневой экономикой».

Хотя продажа продукции, произведенной подпольно, является рыночной сделкой, она официально не регистрируется и не фиксируется налоговыми ор-

ганами. Объем производства этого «сектора» экономики составляет в развитых странах от трети до половины совокупного выпуска.

Под теневой экономикой понимаются те виды производств и деятельности, которые официально не зарегистрированы и не учитываются национальными статистическими и налоговыми службами. К «теневой экономике», таким образом, относятся не только незаконные виды деятельности (наркобизнес, подпольные притоны и игорные дома), но и вполне легальные виды, прибыль от которых укрывается от уплаты налогов.

Для оценки доли теневой экономики не существует прямых методов подсчета, и, как правило, используются косвенные методы, такие как дополнительный расход электроэнергии (сверх расходуемого официально) и дополнительная денежная масса (количество денег в обращении сверх необходимого для обслуживания официальных сделок).

- **Стоимость.** ВВП измеряет совокупный объем производства в денежном выражении, т. е. в стоимостной форме. Деньги служат измерителем стоимости всех товаров, позволяя оценить, соизмерить ценности всех производимых экономикой разнообразных видов товаров и услуг.

- **Конечных.** Вся продукция, производимая экономикой делится на конечную и промежуточную. **Конечная продукция** – это продукция, которая идет в конечное потребление, не предназначена для дальнейшей производственной переработки или перепродажи.

Промежуточная продукция идет в дальнейший процесс производства или перепродажу. Как правило, к промежуточной продукции относятся сырье, материалы, полуфабрикаты и т. п. Однако в зависимости от способа использования один и тот же товар может быть и промежуточным продуктом, и конечным.

Так, например, мясо, купленное домохозяйкой для приготовления пищи, является конечным продуктом, так как пошло в конечное потребление, а мясо, купленное рестораном «МакДональдс» – промежуточным, так как будет подвергнуто переработке и из него будет произведен конечный продукт – чизбургер.

Все перепродажи (продажи подержанных вещей) также не включаются в ВВП, поскольку их стоимость уже была однажды учтена в момент их первой покупки конечным потребителем.

В ВВП включается только стоимость конечной продукции с тем, чтобы избежать повторного (двойного) счета. Дело в том, что, например, в стоимость автомобиля включается стоимость железа, из которого делают сталь; стали, из которой получают прокат; проката, из которого сделан автомобиль. Подсчет стоимости конечной продукции, поэтому ведется по добавленной стоимости.

Рассмотрим это на примере (табл. 2.1).

Таблица 2.1.

Расчет стоимости конечной продукции по добавленной стоимости

Виды промежуточных и конечного продуктов	Общая выручка от продаж всех экономических агентов	Стоимость промежуточной продукции	Сумма добавленных стоимостей
Зерно	5	0	5
Мука	8	5	3
Тесто	17	8	9
Хлеб	25	17	8
Итого:	55	30	25

Предположим, что фермер вырастил зерно, продал его за 5 грн мельнику, который смолот зерно в муку. Муку он продал за 8 грн пекарю, сделавшему из муки тесто и выпекшему хлеб. Выпечку пекарь продал за 17 грн булочнику, который продал хлеб покупателю за 25 грн. Зерно для мельника, мука для пекаря, выпечка для булочника являются промежуточной продукцией, а хлеб, который булочник продал покупателю – конечной продукцией. Таким образом, **добавленная стоимость** представляет собой чистый вклад каждого производителя в совокупный объем производства. Сумма добавленных стоимостей (25 грн) равна стоимости конечной продукции, т. е. той сумме, которую заплатил конечный потребитель (25 грн).

Поэтому, чтобы избежать повторного счета, в ВВП включается только добавленная стоимость, равная стоимости конечной продукции. Добавленная стоимость – это разница между общей выручкой от продаж и стоимостью промежуточной продукции (т. е. стоимостью сырья и материалов, которые каждый производитель (фирма) покупает у других фирм).

В нашем примере: $55 - 30 = 25$ (грн). При этом все внутренние затраты фирмы (на выплату заработной платы, амортизацию, аренду капитала и др.), а также прибыль фирмы *включаются в добавленную стоимость*.

- **Товаров и услуг.** Все, что не является товаром или услугой, не включается в ВВП. Те платежи, которые делаются не в обмен на товары и услуги, не учитываются в стоимости ВВП. К таким платежам относятся *трансфертные выплаты и непроизводительные (финансовые) сделки*.

Трансфертные выплаты могут быть частные и государственные и представляют собой односторонние платежи.

К частным трансфертам относятся, в первую очередь, выплаты, которые родители делают детям; дары, которые друг другу делают родственники и т. п.

Государственные трансферты – это выплаты, которые государство делает домохозяйствам по системе социального обеспечения и фирмам в виде субсидий.

Трансферты не включаются в стоимость ВВП:

а) так как за трансфертами не стоит оплата ни товара, ни услуги, поскольку в результате этой выплаты не происходит изменения величины ВВП, не производится ничего нового, и совокупный доход лишь перераспределяется;

б) чтобы избежать двойного счета, поскольку трансфертные платежи включаются в потребительские расходы домохозяйств (это часть их располагаемого дохода) и в инвестиционные расходы фирм (в качестве субсидий).

К *непроизводительным сделкам* относится купля и продажа ценных бумаг (акций и облигаций) на фондовом рынке. Поскольку за ценной бумагой также не стоит оплата ни товара, ни услуги, эти сделки не изменяют величину ВВП и являются результатом перераспределения средств между экономическими агентами.

(При этом следует иметь в виду, что выплата доходов по ценным бумагам обязательно включается в стоимость ВВП, поскольку является платой за экономический ресурс, т. е. факторным доходом).

▪ **Произведенных в экономике (внутри страны).** Это утверждение важно для того, чтобы понять отличие показателя валового внутреннего продукта (Gross Domestic Product) – ВВП – от валового национального дохода (Gross National Income) – ВНД.

Валовой национальный доход (ВНД) представляет собой совокупную рыночную стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных гражданами страны с помощью принадлежащих им, т. е. национальных, факторов производства на территории данной страны или в других странах.

При определении ВНД критерием выступает фактор национальной принадлежности. А при определении ВВП критерием является территориальный фактор.

В условиях закрытой экономики (отсутствия деятельности иностранного сектора) оба эти показателя равны между собой. В условиях открытой экономики разница между ними определяется величиной чистых факторных доходов (ЧФД):

$$\mathbf{ВНД = ВВП + ЧФД}$$

или

$$\mathbf{ВВП = ВНД - ЧФД.}$$

Чистые факторные доходы (ЧФД) – разница между доходами, полученными гражданами данной страны на принадлежащие им факторы производства в других странах, и доходами, полученными иностранцами на принадлежащие им факторы производства в данной стране.

Эта разница может быть как положительной величиной (если граждане данной страны получили в других странах доходов больше, чем иностранцы в данной стране, и в этом случае $ВНД > ВВП$), так и отрицательной величиной (если иностранные граждане получили в данной стране доходов больше, чем граждане данной страны получили доходов за рубежом, тогда $ВВП > ВНД$).

В большинстве развитых стран отличие ВВП от ВНД не превышает 1%. Различие между этими показателями существенно для стран, получающих высокие доходы от предоставляемых ими услуг гражданам других стран (например, туристических, банковских, образовательных и прочих видов услуг), от большого количества иностранных инвестиций, вложенных в отечественную экономику, или национальных инвестиций, вывезенных за рубеж.

▪ **В течение одного года.** В соответствии с этим условием все товары, произведенные в предыдущие годы, десятилетия, эпохи не учитываются при подсчете ВВП, поскольку они уже были учтены в стоимости ВВП соответствующих лет.

Поэтому, чтобы избежать двойного счета, в ВВП включается только стоимость объема производства данного года.

Таким образом, к **принципам учета ВВП** относятся следующие:

- учитывается только конечная продукция;
- не учитываются трансферты;
- не учитываются непроизводительные сделки.

2.3. Способы (методы) измерения ВВП

Для расчета ВВП может быть использовано *три* метода:

- 1) **по расходам совокупного потребителя** (метод конечного использования);
- 2) **по доходам совокупного производителя** (распределительный метод);
- 3) **по добавленной стоимости** (производственный метод).

Использование этих методов дает одинаковый результат, поскольку в экономике совокупный доход равен величине совокупных расходов, а величина добавленной стоимости равна стоимости конечной продукции, при этом величина стоимости конечной продукции есть не что иное, как сумма расходов конечных потребителей на покупку совокупного продукта.

ВВП, рассчитанный по расходам, представляет собой сумму расходов всех макроэкономических агентов, поскольку в данном случае учитывается, кто выступил конечным потребителем произведенных в экономике товаров и услуг, кто израсходовал средства на их покупку.

При подсчете ВВП по расходам суммируются: расходы домохозяйств (*потребительские расходы – С*), расходы фирм (*инвестиционные расходы – I*), расходы государства (*государственные закупки товаров и услуг – G*) и расходы иностранного сектора (*расходы на чистый экспорт – NX*) (вставка 2.4).

▪ **Потребительские расходы** (*consumption spending – С*) – это расходы домохозяйств на покупку товаров и услуг. Они составляют от 2/3 до 3/4 совокупных расходов, являются основным компонентом совокупных расходов и включают:

а) *расходы на текущее потребление*, т. е. на покупку товаров краткосрочного пользования (товары, служащие менее одного года, включая одежду);

Вставка 2.4

Валовой внутренний продукт по категориям конечного использования

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Процентов к итогу							
Валовой внутренний продукт	100	100	100	100	100	100	100
Конечные потребительские расходы	75,2	76,6	75,4	75,4	71,2	76,5	78,1
домашних хозяйств	54,3	55,0	55,1	54,7	52,3	57,2	58,7
некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства	2,3	2,0	1,9	1,7	1,3	1,1	1,0
сектора государственного управления	18,6	19,6	18,4	19,0	17,6	18,2	18,4
индивидуальные потребительские расходы	11,5	11,6	11,0	11,2	10,7	11,2	11,2
коллективные потребительские расходы	7,1*	8,0	7,4	7,8	6,9	7,0	7,2
Валовое накопление основного капитала	19,7	19,7	19,2	20,6	22,6	22,0	24,6
Изменение запасов материальных оборотных средств	0,0	2,1	1,0	1,4	-1,4	0,6	0,1
Приобретение за вычетом выбытия ценностей	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Экспорт товаров и услуг	62,4	55,4	55,1	57,8	63,6	51,5	46,6
Импорт товаров и услуг	-57,4	-53,8	-50,7	-55,2	-56,0	-50,6	-49,4

- За вычетом операций с военной техникой, находящейся в пользовании.

б) расходы на товары длительного пользования, т. е. товары, служащие более одного года (мебель, бытовая техника, автомобили и др., при этом исключение составляют расходы на покупку жилья, которые считаются не потребительскими, а инвестиционными расходами домохозяйств);

в) расходы на услуги (медицинские, образовательные, коммунальные, транспортные и др.).

Таким образом, **потребительские расходы (С)** = расходы домохозяйств на текущее потребление + расходы на товары длительного пользования (за исключением расходов домохозяйств на покупку жилья) + расходы на услуги.

▪ **Инвестиционные расходы** (*investment spending - I*) – это расходы фирм на покупку инвестиционных товаров. Под инвестиционными товарами понимаются товары, увеличивающие запас капитала.

Инвестиционные расходы – это **валовые внутренние частные инвестиции** (*gross investment – I_{gross}*), которые представляют собой совокупные инвестиции, включающие в себя как **амортизацию** (*depreciation – A*), так и **чистые инвестиции** (*net investment – I_{net}*):

**Валовые инвестиции =
амортизация (стоимость потребленного капитала)
+ чистые инвестиции**

или

$$I_{gross} = A + I_{net}.$$

Такое деление инвестиций связано с особенностями функционирования основного капитала. В процессе своего использования основной капитал изнашивается, «потребляется» и требует замены, «восстановления» износа.

Та часть инвестиций, которая идет на возмещение износа основного капитала носит название **амортизации**. В системе национальных счетов они фигурируют под названием «стоимость потребленного капитала» (*capital consumption allowances*).

Таким образом, деление инвестиций на чистые инвестиции и амортизацию имеет отношение только к основному капиталу.

В инвестиционные расходы в системе национальных счетов включаются только **частные инвестиции** (*private investment*), т. е. инвестиции частных фирм (частного сектора), и не включаются государственные инвестиции, которые являются частью государственных закупок товаров и услуг.

Следует также иметь в виду, что в этом компоненте совокупных расходов учитываются только **внутренние инвестиции**, т. е. инвестиции фирм-резидентов в экономику данной страны.

Иностранные инвестиции фирм-резидентов (*foreign investment*) и инвестиции иностранных фирм в экономику данной страны включаются в такой компонент совокупных расходов как чистый экспорт. Если величина чистого экспорта отрицательная, то это соответствует тому, что чистые иностранные инвестиции (*net foreign investment*) отрицательны. Если чистый экспорт положителен, то величина чистых иностранных инвестиций положительна.

▪ **Государственные закупки товаров и услуг** (*government spending – G*) включают:

а) **государственное потребление** (расходы на содержание государственных учреждений и организаций, обеспечивающих регулирование экономики, безопасность и правопорядок, политическое управление, социальную и производственную инфраструктуру, а также оплату услуг работников государственного сектора);

б) **государственные инвестиции** (инвестиционные расходы государственных предприятий).

Следует различать понятие «государственные закупки товаров и услуг» и понятие «государственные расходы». Последнее включает в себя также трансфертные платежи и выплаты процентов по государственным облигациям, которые, как уже отмечалось, не учитываются в ВВП, поскольку не являются ни товаром, ни услугой, предоставляются не в обмен на товары и услуги и являются результатом перераспределения совокупного дохода.

▪ **Чистый экспорт** (*net export – NX*). Он представляет собой разницу между доходами от экспорта (*export – Ex*) и расходами по импорту (*import – Im*) страны и соответствует *сальдо торгового баланса*:

$$NX = Ex - Im.$$

Таким образом,

$$\begin{aligned} \text{ВВП по расходам} = & \text{потребительские расходы (C)} \\ & + \text{валовые инвестиционные расходы (I}_{gross}) \\ & + \text{государственные закупки (G)} \\ & + \text{чистый экспорт (NX)} \end{aligned}$$

или

$$Y = C + I + G + NX.$$

Вторым способом расчета ВВП является распределительный метод или *метод расчета по доходам*.

В этом случае ВВП рассматривается как сумма доходов собственников экономических ресурсов (домохозяйств), т. е. как сумма факторных доходов (*вставка 2.5*).

Вставка 2.5							
Структура валового внутреннего продукта по категориям дохода							
<i>(процентов)</i>							
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
ВВП	100	100	100	100	100	100	100
Оплата труда наемных работников	42,3	42,3	45,7	45,7	45,6	49,1	49,4
Налоги за вычетом субсидий на производство и импорт	16,8	13,4	12,2	11,3	10,2	12,7	13,5
на продукты	15,2	11,6	10,9	10,1	9,3	12,0	12,9
другие, связанные с производством	1,6	1,8	1,3	1,2	0,9	0,7	0,6
Валовая прибыль, смешанный доход	40,9	44,3	42,1	43,0	44,2	38,2	37,1

Факторными доходами являются:

- **Заработная плата и жалование служащих (*wages and salaries*)** частных фирм, представляющая собой доход от фактора «труд», т. е. оплату услуг труда и включающая все формы вознаграждения за труд, в том числе основную заработную плату, премии, все виды материального поощрения, оплаты сверхурочных работ и т. п. (жалование государственных служащих не включается в этот показатель, так как оно выплачивается из средств государственного бюджета (доходов бюджета) и является частью государственных закупок, а не факторным доходом).

- **Арендная плата или рента (*rental payments*)** – доход от фактора «земля» и включающая в себя платежи, полученные владельцами недвижимости (земельных участков, жилых и нежилых помещений).

При этом если домовладелец не сдает в аренду принадлежащие ему помещения, то в системе национальных счетов при подсчете по доходам в ВВП учитываются доходы, которые мог бы получать этот домовладелец, если бы он предоставлял эти помещения в аренду. Подобные вмененные доходы носят название «условно начисленной арендной платы» и включаются в общую сумму рентных платежей.

- **Процентные платежи или процент (*percent payments*)**, являющиеся доходом от капитала, платой за пользование капиталом, используемым в процессе производства (поэтому в сумму процентных платежей включаются проценты, выплаченные по облигациям частных фирм, но не включаются проценты, выплаченные по государственным облигациям (так называемое «обслуживание государственного долга»), поскольку государственные облигации выпускаются не с производственными целями, а с целью финансирования дефицита государственного бюджета).

- **Прибыль (*profit*)**, т. е. доход от фактора «предпринимательские способности». В системе национальных счетов прибыль делится на две части в соответствии с организационно-правовой формой предприятий:

- 1) **прибыль некорпоративного сектора** экономики, включающего единичные (индивидуальные) фирмы и партнерства (этот вид прибыли носит название «доходы собственников» (*proprietors' income*));

- 2) **прибыль корпоративного сектора** экономики, основанного на акционерной форме собственности (акционерном капитале), называется «**прибыль корпораций**».

Прибыль корпораций делится на три части:

1. **налог на прибыль** корпораций (выплачиваемый государству);
2. **дивиденды** (распределяемая часть прибыли), которые корпорация выплачивает акционерам;

3. **нераспределенная прибыль** корпораций, остающаяся после расчетов фирмы с государством и владельцами акций и служащая одним из внутренних источников финансирования чистых инвестиций, что является для корпорации основой для расширения производства, а для экономики в целом – основой экономического роста.

Кроме факторных доходов, в ВВП, рассчитанный методом потока доходов, включаются два элемента, не являющиеся доходами собственников экономических ресурсов:

- **Косвенные налоги на бизнес.** Налог – это принудительная выплата домохозяйством или фирмой определенной суммы денег государству. Налоги делятся на прямые и косвенные. К *прямым налогам* относятся налоги на доход, наследство, имущество. Налогоплательщик и налогоноситель при этом является одним и тем же экономическим агентом. *Косвенные налоги* – это часть цены товара или услуги. Особенностью косвенных налогов является то, что их оплачивает покупатель товара или услуги, а выплачивает государству фирма, которая их произвела. Таким образом, налогоплательщик и налогоноситель в этом случае – разные экономические агенты. Поскольку ВВП – это стоимостный показатель, то, как и в цену любого товара, в него включаются косвенные налоги, которые при подсчете ВВП необходимо добавить к сумме факторных доходов. Хотя налоги являются доходом государства, они не включаются в сумму факторных доходов, поскольку государство, являясь макроэкономическим агентом, не является собственником экономических ресурсов.

- **Амортизация**, поскольку она также включается в цену любого товара.

Таким образом,

$$\begin{aligned} \mathbf{ВВП}_{\text{ по доходам }} &= \mathbf{заработная плата} \\ &+ \mathbf{арендная плата (включая условно-начисленную арендную плату)} \\ &+ \mathbf{процентные платежи} \\ &+ \mathbf{доходы собственников} \\ &+ \mathbf{прибыль корпораций} \\ &+ \mathbf{косвенные налоги} \\ &+ \mathbf{амортизация.} \end{aligned}$$

Третьим методом расчета ВВП является суммирование добавленных стоимостей по всем отраслям и видам производств в экономике (метод расчета *по добавленной стоимости*).

Например, любая экономика разделена на крупные секторы, такие как промышленность, сельское хозяйство, строительство, сфера услуг и т. п. По каждому из секторов подсчитывается добавленная стоимость и затем суммируется (*вставка 2.б*).

Очевидно, что величина ВВП, рассчитанная разными методами, должна быть одинаковой (различие может быть лишь на уровне статистических погрешностей). Теоретически такой вывод следует из того, что сумма стоимостей, добавленных каждой фирмой (на каждой стадии производства), равна стоимости конечной продукции. С другой стороны, добавленная стоимость есть разница между выручкой фирмы и расходами на покупку продукции других фирм, следовательно, она равна чистому доходу фирмы.

Вставка 2.6**Производство и распределение валового внутреннего продукта**
(в фактических ценах; млн грн)

	Год	Выпуск	Промежуточное потребление	Валовая добавочная стоимость
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	2003	66119	37060	29059
	2004	85668	48410	37258
	2005	94801	54259	40542
	2006	98410	57404	41006
Добывающая промышленность	2003	26484	15630	10854
	2004	31766	19248	12518
	2005	41149	23210	17939
	2006	46125	24061	22064
Обрабатывающая промышленность	2003	235289	185587	49702
	2004	325820	261696	64124
	2005	399039	312176	86863
	2006	456729	347313	109416
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	2003	30360	18090	12270
	2004	31961	19538	12423
	2005	36739	21570	15169
	2006	47318	28708	18610
Строительство	2003	25811	15543	10268
	2004	37667	23204	14463
	2005	45972	29602	16370
	2006	64152	42984	21168
Торговля; ремонт автомобилей, бытовых товаров и предметов личного потребления	2003	54897	23275	31622
	2004	71490	30433	41057
	2005	99662	43621	56041
	2006	122365	53792	68573
Транспорт и связь	2003	59995	24903	35092
	2004	75233	32539	42694
	2005	91219	43784	47435
	2006	107638	51585	56053
Образование	2003	18640	4859	13781
	2004	22086	5834	16252
	2005	29388	8506	20882
	2006	36161	9918	26243
Охрана здоровья и социальная помощь	2003	14958	5821	9137
	2004	18470	7518	10952
	2005	22855	8890	13965
	2006	28305	10583	17722
Другие виды экономической деятельности	2003	71151	28439	42712
	2004	109827	43247	66580
	2005	134806	54009	80797
	2006	174976	68699	106277

Окончание вставки 2.6

	Год	Выпуск	Промежуточное потребление	Валовая добавочная стоимость
Оплата услуг финансовых посредников	2003	×	4280	-4280
	2004	×	5275	-5275
	2005	×	7402	-7402
	2006		13009	-13009
Всего (в основных ценах)	2003	603704	363487	240217
	2004	809988	496942	313046
	2005	995630	607029	388601
	2006	1182179	708056	474123
Налоги на товары	2003	28205	×	28205
	2004	33122	×	33122
	2005	54183	×	54183
	2006	71618	×	71618
Субсидии на товары	2003	-1078	×	-1078
	2004	-1055	×	-1055
	2005	-1332	×	-1332
	2006	-1588	×	-1588
Валовой внутренний продукт (в рыночных ценах)	2003	630831	363487	267344
	2004	842055	496942	345113
	2005	1048481	607029	441452
	2006	1252209	708056	544153

2.4. Номинальный и реальный ВВП. Индексы цен

Все основные показатели в системе национальных счетов отражают результаты экономической деятельности за год, т. е. выражены в ценах данного года (в текущих ценах) и поэтому являются номинальными.

Номинальные показатели не позволяют проводить как межстрановые сравнения, так и сравнения уровня экономического развития одной и той же страны в различные периоды времени.

Такие сравнения можно делать только с помощью реальных показателей (показателей реального объема производства и реального уровня дохода), которые выражены в неизменных (сопоставимых) ценах.

Поэтому важно различать *номинальные и реальные* (очищенные от влияния изменения уровня цен) показатели.

Номинальный ВВП – это ВВП, рассчитанный в текущих ценах, в ценах данного года.

На величину номинального ВВП оказывают влияние два фактора:

- изменение реального объема производства

- изменение уровня цен.

Чтобы измерить реальный ВВП, необходимо «очистить» номинальный ВВП от воздействия на него изменения уровня цен.

Реальный ВВП – это ВВП, измеренный в сопоставимых (неизменных) ценах, в ценах базового года.

При этом, базовым годом может быть выбран любой год, хронологически как раньше, так и позже текущего. Последнее используется для исторических сравнений (например, для расчета реального ВВП 1990 года в ценах 2005 года. В этом случае 2005 год будет базовым, а 1990 год – текущим).

$$\text{Реальный ВВП} = \text{Номинальный ВВП} / \text{Общий уровень цен.}$$

Общий уровень цен рассчитывается с помощью *индекса цен*. Очевидно, что если в базовом году номинальный ВВП равен реальному ВВП, то индекс цен равен 100% или 1.

Номинальный ВВП любого года, поскольку он рассчитывается в текущих ценах, равен $\sum p_t q_t$, а реальный ВВП, подсчитываемый в ценах базового года, равен $\sum p_0 q_t$.

И номинальный, и реальный ВВП подсчитываются в денежных единицах (в рублях, долларах и т. п.).

Если известны процентные изменения номинального ВВП, реального ВВП и общего уровня цен (а это есть темп инфляции), то соотношение между этими показателями следующее:

$$\text{изменение реального ВВП (в \%)} = \text{изменение номинального ВВП (в \%)} - \text{изменение общего уровня цен (в \%)}.$$

Например, если номинальный ВВП вырос на 15%, а темп инфляции составил 10%, то реальный ВВП вырос на 5%.

(Однако следует иметь в виду, что эта формула применима лишь при низких темпах изменений и, в первую очередь, при очень небольших изменениях общего уровня цен, т. е. при низкой инфляции. При решении задач корректнее использовать формулу соотношения номинального и реального ВВП в общем виде.)

Различают несколько видов индексов цен:

- индекс потребительских цен;
- дефлятор ВВП;
- индекс цен производителей и др.

Индекс потребительских цен (ИПЦ) рассчитывается на основе стоимости рыночной потребительской корзины, которая включает набор товаров и услуг, потребляемых типичной городской семьей в течение года (*вставка 2.7*).

В различных странах потребительская корзина включает 300–400 видов потребительских товаров и услуг. **Потребительский набор товаров (услуг)-представителей для расчета ИПЦ**, действующий с 1.01.2007 в Украине, включает 296 наименований.

Индексы потребительских цен
(процентов)

	Декабрь к декабрю предыдущего года				Год к предыдущему году
	Все товары и услуги	продовольственные товары	непродовольственные товары	услуги	Все товары и услуги
1991	390,0	431,0	348,0	365,0	...
1992	2100,0	1792,0	2113,0	3589,0	1627,0
1993	10256,0	12178,0	11201,0	9206,0	4835,0
1994	501,0	473,2	473,1	881,4	991,2
1995	281,7	250,1	220,0	584,4	477,0
1996	139,7	117,4	118,8	212,7	180,3
1997	110,1	114,1	102,9	107,9	115,9
1998	120,0	122,1	124,1	113,0	110,6
1999	119,2	126,2	110,6	111,9	122,7
2000	125,8	128,4	108,9	131,2	128,2
2001	106,1	107,9	100,2	105,3	112,0
2002	99,4	97,7	101,6	103,4	100,8
2003	108,2	110,9	101,5	105,4	105,2
2004	112,3	115,3	105,4	107,9	109,0
2005	110,3	110,7	104,0	115,8	113,5
2006	111,6	103,5	102,5	149,4	109,1

Индекс цен производителей (ИЦП) рассчитывается как стоимость корзины товаров производственного назначения (промежуточной продукции) и включает, например, в США 3200 наименований.

И ИПЦ, и ИЦП статистически подсчитываются как *индекс Ласпейреса*, т. е. индексы с весами (объемами) базового года:

$$ИПЦ = I_L = (\sum p_t q_0 / \sum p_0 q_0) \times 100\%.$$

Дефлятор ВВП рассчитывается на основе стоимости корзины конечных товаров и услуг, произведенных в экономике в течение года. Статистически дефлятор ВВП выступает как *индекс Пааше*, т. е. индекс с весами (объемами) текущего года:

$$def ВВП = (\sum p_t q_t / \sum p_0 q_t) \times 100\%.$$

Как правило, для определения общего уровня цен и темпа инфляции используются ИПЦ (если набор товаров, включаемых в потребительскую рыночную корзину, достаточно велик) и дефлятор ВВП.

Отличия ИПЦ от дефлятора ВВП, помимо того, что при их подсчете используются разные веса (базового года для ИПЦ и текущего года для дефлятора ВВП), заключаются в следующем:

- ИПЦ рассчитывается на основе только цен товаров, включаемых в потребительскую корзину, а дефлятор ВВП учитывает все товары, произведенные экономикой;
- при подсчете ИПЦ учитываются и импортные потребительские товары, а при определении дефлятора ВВП только товары, произведенные национальной экономикой;
- для определения общего уровня цен и темпа инфляции могут использоваться и дефлятор ВВП, и ИПЦ, но ИПЦ служит также основой для расчета темпа изменения стоимости жизни и «черты бедности» и разработки на их основе программ социального обеспечения.

Темп инфляции (π) равен отношению разницы уровня цен (например, дефлятора ВВП) текущего (t) и предыдущего года ($t - 1$) к уровню цен предыдущего года, выраженному в процентах:

$$\pi = \frac{\text{дефлятор ВВП}_t - \text{дефлятор ВВП}_{(t-1)}}{\text{дефлятор ВВП}_{(t-1)}} \times 100\%.$$

Темп изменения стоимости жизни (ϕ) подсчитывается аналогично, но через ИПЦ и равен:

$$\phi = \frac{\text{ИПЦ}_t - \text{ИПЦ}_{(t-1)}}{\text{ИПЦ}_{(t-1)}} \times 100\%.$$

- в макроэкономических моделях в качестве показателя общего уровня цен обычно используется дефлятор ВВП, который обозначается буквой **P** и измеряется только в относительных величинах (например, 1,2; 2,5; 3,8);

- ИПЦ завышает величину общего уровня цен и уровень инфляции, а дефлятор ВВП занижает эти показатели.

Это происходит по двум причинам:

- 1) ИПЦ недооценивает *структурные сдвиги в потреблении* (эффект замещения дорогих товаров относительно более дешевыми), поскольку рассчитывается на основе структуры потребительской корзины базового года, т. е. приписывает структуру потребления базового года текущему году.

Например, если в данном году подорожали апельсины, то потребители увеличат спрос на мандарины, и структура потребительской корзины изменится – доля (удельный вес) апельсинов в ней сократится, а доля мандаринов увеличится.

Между тем, это изменение не будет учтено при подсчете ИПЦ, и текущему году будут приписаны удельные веса апельсинов

и мандаринов базового года, и стоимость потребительской корзины будет искусственно завышена. Дефлятор же ВВП переоценивает структурные сдвиги в потреблении (эффект замещения), приписывая веса текущего года базовому году;

- 2) ИПЦ игнорирует *изменение цен товаров в связи с изменением их качества* (не учитывается, что более высокая цена на товар может быть связана с повышением его качества).

Очевидно, что цена утюга с вертикальной гладкой выше, чем цена обычного утюга, однако в составе потребительской корзины этот товар фигурирует как просто «утюг». Между тем, дефлятор ВВП переоценивает этот факт и занижает уровень инфляции.

В связи с тем, что оба индекса имеют недостатки и не могут точно отразить изменение общего уровня цен, может использоваться так называемый «идеальный» *индекс Фишера*, который снимает эти недостатки и представляет собой среднее геометрическое из индекса Пааше и индекса Ласпейреса:

$$I_F = \sqrt{I_P \cdot I_L}.$$

Индекс Фишера используется для более точного расчета темпа роста общего уровня цен, т. е. темпа инфляции. В зависимости от того, повысился или понизился *общий уровень цен (price level – P)* (как правило, определяемый с помощью дефлятора) за период времени, прошедший от базового до текущего года, номинальный ВВП может быть как больше, так и меньше реального ВВП.

Если за этот период общий уровень цен повысился, т. е. дефлятор ВВП >1 , то реальный ВВП будет меньше номинального. Если же за период от базового года до текущего уровень цен снизился, т. е. дефлятор ВВП < 1 , то реальный ВВП будет больше номинального.

2.5. Соотношение показателей в системе национальных счетов

Система национальных счетов представляет собой совокупность взаимосвязанных показателей, используемых для описания и анализа макроэкономических процессов.

Данные СНС используют правительства стран при разработке экономической политики и отслеживании ее результатов, международные экономические организации, в том числе ООН, МВФ, Всемирный банк для оценки развития мировой экономики в целом и сопоставления уровней отдельных стран, а также для проведения научных исследований.

Основная цель национального счетоводства – дать количественную информацию о возникновении, распределении и использовании национального дохода.

Как уже отмечалось, основными показателями в СНС выступают два основных показателя **совокупного выпуска** (объема производства): *валовой внутренний продукт (ВВП)* и *чистый внутренний продукт (ЧВП)*, а также четыре показателя **совокупного дохода**: *валовой национальный доход (ВНД)*; *чистый национальный доход (ЧНД)*; *валовой располагаемый доход (ВРД)* и *чистый располагаемый доход (ЧРД)*.

Содержательное отличие ВВП от ВНД уже было рассмотрено ранее. Величина ВНД отличается от величины ВВП на величину чистых факторных доходов (ЧФД).

Что касается **чистого внутреннего продукта** – **ЧВП** (*Net Domestic Product – NDP*), то в отличие от ВВП, который характеризует объем производства в экономике, этот показатель характеризует производственный потенциал экономики, поскольку включает в себя только чистые инвестиции и не включает восстановительные инвестиции (амортизацию).

Поэтому, чтобы получить ЧВП, следует из ВВП вычесть амортизацию:

$$\mathbf{ЧВП = ВВП - Амортизация.}$$

ЧВП также может быть рассчитан и по расходам, и по доходам.

$$\begin{aligned} \mathbf{ЧВП}_{\text{ по расходам }} &= \mathbf{потребительские расходы (C)} \\ &+ \mathbf{чистые инвестиционные расходы (I_{net})} \\ &+ \mathbf{государственные закупки (G)} \\ &+ \mathbf{чистый экспорт (X_n)}. \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \mathbf{ЧВП}_{\text{ по доходам }} &= \mathbf{заработная плата} \\ &+ \mathbf{арендная плата} \\ &+ \mathbf{процентные платежи} \\ &+ \mathbf{доходы собственников} \\ &+ \mathbf{прибыль корпораций} \\ &+ \mathbf{косвенные налоги.} \end{aligned}$$

Чистый национальный доход – **ЧНД** (*Net National Income – NNI*) – это совокупный доход, *заработанный* собственниками экономических ресурсов, т. е. сумма факторных доходов.

Его можно получить:

- либо, если из ВНД вычесть косвенные налоги:

$$\mathbf{ЧНД = ВНД - косвенные налоги,}$$

- либо, если просуммировать все факторные доходы:

$$\begin{aligned} \mathbf{ЧНД} &= \mathbf{заработная плата} \\ &+ \mathbf{арендная плата} \\ &+ \mathbf{процентные платежи} \\ &+ \mathbf{доходы собственников} \\ &+ \mathbf{прибыль корпораций.} \end{aligned}$$

Валовой располагаемый доход – ВРД (*Gross Disposal Income – GDI*), в отличие от чистого национального дохода, является совокупным доходом, полученным собственниками экономических ресурсов.

Чтобы рассчитать ВРД, необходимо из ЧНД вычесть все, что не поступает в распоряжение домохозяйств, т. е. является частью коллективного, а не личного дохода, и добавить все то, что увеличивает их доходы, но не включается в ЧНД:

$$\begin{aligned} \text{ВРД} = \text{ЧНД} & - \text{взносы на соцстрахование} \\ & - \text{налог на прибыль корпораций} \\ & - \text{нераспределенная прибыль корпораций} \\ & + \text{трансферты} \\ & + \text{проценты по государственным облигациям} \end{aligned}$$

ИЛИ

$$\begin{aligned} \text{ВРД} = \text{ЧНД} & - \text{взносы на социальное страхование} \\ & - \text{прибыль корпораций} \\ & + \text{дивиденды} \\ & + \text{трансферты} \\ & + \text{проценты по государственным облигациям.} \end{aligned}$$

Чистый располагаемый доход – ЧРД (*Net Disposal Income – NDI*) – это доход, используемый, т. е. находящийся в распоряжении домохозяйств.

Он меньше ВРД на величину индивидуальных налогов, которые должны заплатить собственники экономических ресурсов в виде прямых (в первую очередь, подоходных) налогов:

$$\text{ЧРД} = \text{ВРД} - \text{индивидуальные налоги.}$$

Домохозяйства тратят свой чистый располагаемый доход на **потребление** (*consumption – C*) и **сбережения** (*saving – S*):

$$\text{ЧРД} = C + S.$$

Различают следующие виды сбережений:

- **личные сбережения** (*personal savings*) или сбережения домохозяйств, которые могут быть подсчитаны как разница между располагаемым личным доходом и расходами на личное потребление:

$$S_{\text{personal}} = \text{ЧРД} - C;$$

- **сбережения бизнеса или корпораций** (*savings of business*), включающие амортизацию и нераспределенную прибыль корпораций, которые слу-

жат внутренними источниками финансирования и основой для расширения производства;

▪ **частные сбережения** (*private savings*), т. е. сбережения частного сектора, состоящие из суммы сбережений домохозяйств и сбережений фирм, т. е. суммы личных сбережений и сбережений бизнеса:

$$S_{private} = S_{personal} + S_{business};$$

▪ **государственные сбережения** (*government savings*), которые имеют место в случае излишка (положительного сальдо) государственного бюджета, когда доходы бюджета превышают расходы.

$$S_{government} = \text{доходы бюджета} - \text{расходы бюджета} (> 0).$$

К доходам государственного бюджета относятся:

Доходы бюджета = индивидуальные налоги
+ налог на прибыль корпораций
+ косвенные налоги на бизнес
+ взносы на социальное страхование
+ прибыль государственных предприятий
+ доходы от приватизации.

Расходы бюджета = государственные закупки товаров и услуг
+ трансферты
+ проценты по государственным облигациям.

Сальдо бюджета = доходы бюджета – расходы бюджета.

▪ **национальные сбережения** (*national savings*), которые представляют собой сумму частных сбережений и государственных сбережений:

$$S_{national} = S_{private} + S_{government}$$

▪ **сбережения иностранного сектора** (*foreign sector savings*) имеют место в случае дефицита (отрицательного сальдо) торгового баланса данной страны, когда импорт превышает экспорт, т. е. чистый экспорт отрицателен:

$$S_{foreign} = Im - Ex (> 0).$$

Это означает, что доходы иностранного сектора от продажи своих товаров и услуг данной стране (для данной страны это расходы по импорту) превышают расходы на покупку товаров и услуг данной страны (для нее – это доходы от экспорта).

Сумма сбережений всех секторов (частного, государственного и иностранного) равна величине *совокупных инвестиций*:

$$I = S_{private} + S_{government} + S_{foreign} = S + (T - G) + (Im - Ex).$$

В целом все доходы в экономике можно разделить на два вида: доходы от труда и доходы от имущества. Доходы от труда входят в рассмотренные выше факторные доходы.

Под *имуществом* понимают любой источник законного нетрудового дохода.

Основными видами имущества являются производительный (реальный) капитал, земля, жилые дома, ценные бумаги, лицензии и патенты и др. Денежная оценка имущества представляет собой дисконтированную сумму ценностей ожидаемых от него доходов.

Совокупность имущества, принадлежащего частным физическим и юридическим лицам, а также государству, т. е. совокупность благ, которыми располагает общество на определенную дату, образует *национальное богатство*.

Оно состоит как из материальных, так и из нематериальных элементов.

К материальным элементам национального богатства относятся:

- основные фонды;
- оборотные фонды;
- товарные запасы;
- государственные резервы;
- природные ресурсы и др.

Нематериальные элементы национального богатства включают:

- научный потенциал;
- образовательный потенциал;
- культурный потенциал;
- потенциал здоровья и т. п.

Показатели СНС дают количественную оценку совокупного продукта и совокупного дохода, но они не отражают качество жизни, уровень благосостояния, растущие медленнее, чем ВВП и другие показатели СНС, которые не учитывают негативных последствий научно-технической революции и экономического роста.

Для характеристики уровня благосостояния, как правило, используются такие показатели как:

- величина ВВП на душу населения, т. е. ВВП / численность населения страны, или
- величина ВНД на душу населения, т. е. ВНД / численность населения страны. Для обеспечения межстрановых сравнений эти показатели рассчитываются в долларах США.

Однако и эти показатели весьма несовершенны и не в состоянии точно отразить качество жизни. Их основные недостатки заключаются в том, что они:

- являются усредненными (если у одного человека два автомобиля, а у другого ни одного, то в среднем каждый имеет по одному автомобилю);
- не учитывают многие качественные характеристики уровня благосостояния (две страны, имеющие одинаковую величину ВНД на душу населения, могут иметь разные: уровень образования, продолжительность жизни, уровень заболеваемости и смертности, уровень преступности и др.);
- игнорируют разный уровень покупательной способности доллара в различных странах (на 1 доллар в США и, например, в Украине можно купить разное количество товаров);
- не учитывают негативных последствий экономического роста (степень загрязнения окружающей среды, загазованности и т. п.).

С целью более точной оценки уровня благосостояния в 1972 г. два американских экономиста – лауреат Нобелевской премии Джеймс Тобин и Уильям Нордхауз (соавтор лауреата Нобелевской премии Поля Самуэльсона в написании всемирно известного учебника «Экономикс») – предложили методику расчета показателя, названного ими «*Чистое Экономическое Благосостояние*» (*Net Economic Welfare*). Этот показатель включает в себя стоимостную оценку всего, что улучшает благосостояние, но не учитывается в ВВП. Например, количество свободного времени для повышения уровня образования, воспитания детей, самосовершенствования; труд на себя; улучшение уровня и качества медицинского обслуживания, снижение уровня загрязнения окружающей среды и т. п. При расчете этого показателя из величины ВВП вычитается стоимость всего того, что ухудшает качество жизни, снижает уровень благосостояния. Например, уровень заболеваемости и смертности, качество образования, продолжительность жизни, уровень преступности, степень загрязнения окружающей среды, негативные последствия урбанизации и т. п.

Раздел II.
Экономика
в краткосрочном периоде_____■

3.1. Кругооборот продукта, расходов и доходов

В результате макроэкономического агрегирования функционирование национальной экономики представляется в виде хозяйственной деятельности четырех субъектов, взаимодействующих друг с другом на четырех агрегированных

рынках. Вследствие отмеченной выше специфики государственного участия в национальном хозяйстве между государством и частным сектором, кроме рыночных, существуют и нерыночные экономические связи.

Наглядно совокупность основных макроэкономических взаимосвязей можно представить с помощью *схемы кругооборота продукта, расходов и доходов* (или модели круговых потоков – *model of circular flows*), в которой процесс функционирования национальной экономики изображается в виде замкнутых денежных потоков, возникающих между макроэкономическими субъектами в ходе производства, распределения и потребления материальных благ

и услуг

Сначала рассмотрим простейшую *двухсекторную модель* экономики, состоящую только из двух макроэкономических агентов: домохозяйств и фирм – и двух рынков: рынка товаров и услуг и рынка экономических ресурсов (рис. 3.1).

Домохозяйства покупают (предъявляют спрос на) товары и услуги, которые производят фирмы (обеспечивают предложение) и поставляют на рынок товаров и услуг. Чтобы производить товары и услуги, фирмы закупают (предъявляют спрос) на экономические ресурсы – труд, землю, капитал и предпринимательские способности, т. е. предъявляют спрос на экономические ресурсы, собственниками которых являются домохозяйства (обеспечивают предложение экономических ресурсов).

Материальные потоки должны быть опосредованы денежными потоками. Покупая товары и услуги, домохозяйства за них платят. Расходы домохозяйств на покупку товаров и услуг носят название *потребительских расходов* (*consumption spending*).

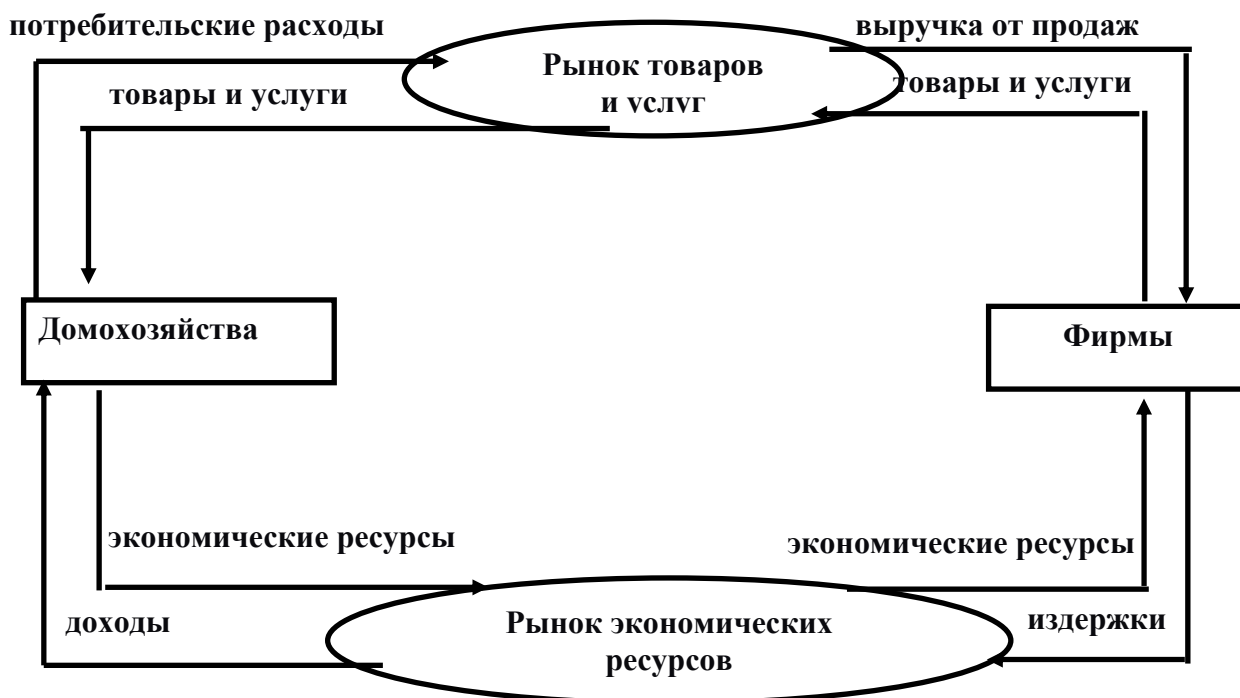


Рис. 3.1. Двухсекторная схема кругооборота продукта, расходов и доходов

Фирмы, продавая свою продукцию домохозяйствам, получают *выручку от продаж (revenue)*, из которой выплачивают домохозяйствам плату за экономические ресурсы, что для фирм представляет собой *издержки (costs)*, а для домохозяйств – *факторные доходы (income)* – заработную плату (за фактор труд), ренту (за фактор землю), процент (за фактор капитал) и прибыль (за фактор предпринимательские способности). Полученные доходы домохозяйства тратят на покупку товаров и услуг (потребительские расходы).

Доходы и расходы движутся по кругу. Доход каждого экономического агента расходуется, создавая доход другому экономическому агенту, что, в свою очередь, служит основой для его расходов. Увеличение расходов ведет к росту дохода, а рост дохода является предпосылкой для дальнейшего увеличения расходов.

Из схемы следует, что:

- стоимость каждого материального потока равна величине денежного потока;
- национальный продукт равен национальному доходу (поэтому в макроэкономике национальный доход и национальный продукт обозначаются одной буквой – Y);
- совокупный спрос равен совокупному предложению ($AD=AS$);
- величина национального продукта в состоянии равновесия равна сумме совокупных расходов (*expenditures – E*): $Y = E$.

Совокупные расходы (национальный продукт) в двухсекторной модели экономики состоят из потребительских расходов домохозяйств (C) и инвестиционных расходов фирм (I):

$$E = C + I,$$

а национальный доход – из потребления (C) и сбережений (S):

$$Y = C + S.$$

Отсюда следует, что

$$C + I = C + S,$$

что означает, что совокупные расходы равны совокупному доходу, а инвестиции равны сбережениям:

$$I = S.$$

При анализе *полной схемы кругооборота продукта, расходов и доходов (4-х секторная модель экономики)* (рис. 3.2) усложняется движение денежных потоков.

Поскольку домохозяйства действуют рационально, то они тратят на потребление не весь свой доход. Часть дохода они сберегают, причем сбережения (*savings*) должны приносить доход.

Фирмы же испытывают потребность в дополнительных средствах для обеспечения и расширения производства (в кредитных средствах – *loanable funds*). Это предопределяет необходимость появления финансового рынка, на котором сбережения домохозяйств превращаются в инвестиционные ресурсы фирм.

Это происходит двумя путями:

1) домохозяйства предоставляют свои сбережения финансовым посредникам (в первую очередь, банкам), у которых фирмы берут кредиты;

2) домохозяйства тратят свои сбережения на покупку ценных бумаг, выпускаемых фирмами, напрямую обеспечивая их инвестиционными ресурсами.

В первом случае связь между домохозяйствами и фирмами устанавливается опосредованно – через денежный рынок, во втором – непосредственно – через рынок ценных бумаг.

Полученные на финансовом рынке средства фирмы тратят на покупку инвестиционных товаров, в первую очередь, оборудования. Потребительские расходы домохозяйств (*consumption spending* – C) дополняются инвестиционными расходами фирм (*investment spending* – I).

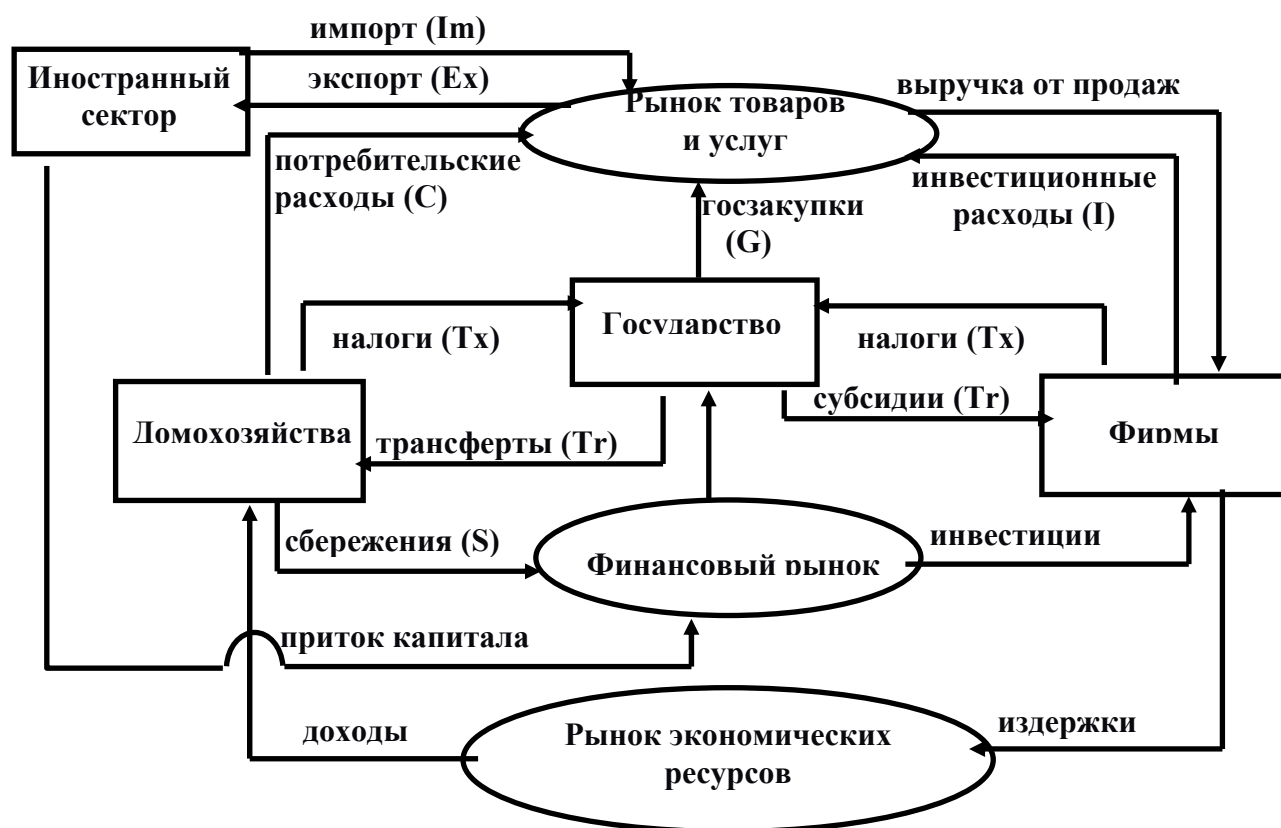


Рис. 3.2. Полная схема кругооборота продукта, расходов и доходов

Появление государства ведет к возникновению новых видов макроэкономических взаимосвязей. Во-первых, государство делает *закупки товаров и услуг* (*government spending – G*), что связано с необходимостью содержания государственного сектора экономики, обеспечения производства общественных благ, выполнения функций по регулированию экономики и управлению страной.

При этом заработная плата государственных служащих рассматривается не как плата за экономический ресурс на ресурсном рынке, а как оплата услуги на рынке товаров и услуг, так как эта оплата производится из средств государственного бюджета и является результатом перераспределения доходов.

Государственные закупки товаров и услуг увеличивают совокупный спрос на национальный продукт, т. е. совокупные расходы.

Во-вторых, государство обязывает всех платить *налоги* (*taxe – T*), являющиеся основным источником доходов государственного бюджета.

Однако, выступая перераспределителем национального дохода, государство не только собирает налоги, но и выплачивает *трансферты* (*transfers – Tr*).

Трансферты – это платежи, которые домохозяйства и фирмы безвозмездно (не в обмен на товары и услуги) получают от государства.

Трансфертные платежи государства домохозяйствам – это разного рода социальные выплаты (*social benefits*), такие как пенсии, стипендии, пособия по безработице, пособия по нетрудоспособности, пособия по бедности и др. Трансфертные платежи государства фирмам носят название *субсидий* (*subsidies*).

В-третьих, в зависимости от состояния государственного бюджета государство может выступать *либо кредитором, либо заемщиком* на финансовом рынке. Если расходы государства (государственные закупки + трансферты) превышают доходы государства (налоги), что соответствует состоянию дефицита государственного бюджета, то государство для оплаты своих расходов должно занять деньги на финансовом рынке, выступая заемщиком. Для этого государство выпускает государственные облигации (делает внутренний займ) и продает их на рынке ценных бумаг домохозяйствам.

Домохозяйства тратят часть своих сбережений на покупку государственных облигаций, обеспечивая государству возможность оплаты части его расходов, превышающих доходы казны, т. е. финансируя дефицит государственного бюджета.

При этом государство выплачивает домохозяйствам процент по своим облигациям, делая их привлекательными для покупки. Выплаты процентов по государственным облигациям увеличивают доходы домохозяйств, но являются расходами государственного бюджета и носят название «расходы по обслуживанию государственного долга».

Если же доходы государства превышают расходы (имеет место профицит государственного бюджета), то государство может выступить на финансовом рынке кредитором, покупая ценные бумаги частных фирм.

Включение в полную схему кругооборота иностранного сектора означает необходимость учета взаимоотношений национальной экономики с экономиками других стран, которые, в первую очередь, проявляются через международную торговлю товарами и услугами – экспорт и импорт товаров и услуг.

Поскольку в схеме кругооборота отражены только денежные потоки, то под экспортом (*export – Ex*) понимается выручка (доходы) от экспорта (стрелка *от* иностранного сектора), а под импортом (*import – Im*) – расходы по импорту (стрелка *к* иностранному сектору).

Соотношение экспорта и импорта отражается в *торговом балансе*. Если расходы по импорту превышают доходы от экспорта ($Im > Ex$), то это соответствует состоянию дефицита торгового баланса.

Финансирование дефицита торгового баланса (разницы между расходами по импорту и доходами от экспорта) может осуществляться:

- *за счет иностранных (внешних) займов* у других стран или у международных финансовых организаций, таких как Международный валютный фонд, Всемирный банк и др., а также
- *за счет продажи* иностранцам *финансовых активов* (частных и государственных ценных бумаг) и поступления в страну денежных средств в счет их оплаты.

И в том, и в другом случае в страну (на финансовый рынок) происходит приток денежных средств из иностранного сектора, что носит название *притока капитала* (*capital inflow*). Это позволяет профинансировать *дефицит торгового баланса*.

Если же доходы от экспорта превышают расходы по импорту ($E_x > I_m$), что означает *профицит торгового баланса*, то из страны происходит *отток капитала* (*capital outflow*), поскольку в этом случае иностранцы продают данной стране свои финансовые активы и получают необходимые для оплаты экспорта денежные средства.

В четырехсекторной модели (модели открытой экономики) принцип равенства доходов и расходов также сохраняется. С учетом расходов иностранного сектора, которые носят название «*чистый экспорт*» (*net export – NX*) и представляют собой разницу между экспортом и импортом:

$$NX = E_x - I_m,$$

можно записать формулу совокупных расходов, которые равны сумме расходов всех макроэкономических агентов: домохозяйств, фирм, государства и иностранного сектора:

$$E = C + I + G + NX.$$

Формула совокупного дохода:

$$Y = C + S + T.$$

Это означает, что доход используется на потребление (C), сбережения (S) и выплату налогов (T). Поскольку в состоянии равновесия $E = Y$, то отсюда следует, что:

$$C + I + G + NX = C + S + T.$$

Это равенство носит название *макроэкономического тождества*. При этом величина совокупных расходов равна стоимости совокупного (валового) внутреннего продукта (ВВП):

$$Y = E = C + I + G + NX.$$

3.2. Совокупный спрос и его структура

Рынок товаров и услуг является центральным звеном макроэкономических моделей, и этим объясняется использование его в качестве «входа» в общую систему взаимосвязанных рынков.

Выделение одного из рынков в качестве самостоятельного объекта исследования неизбежно сопровождается принятием ряда упрощений относительно тех явлений, объяснение которых возможно только на основе анализа взаимодействия всех рынков.

В данной главе таким упрощением будет предположение, что при заданном уровне цен ($P = I$) производители готовы предложить, а потребители купить любой объем благ (совершенная эластичность совокупного предложения и совокупного спроса), поэтому номинальные и реальные значения экономических показателей совпадают.

Равновесие товарного рынка обеспечивается соотношением совокупного спроса на товары и услуги и совокупного предложения товаров и услуг.

Совокупный спрос (*aggregate demand – AD*) – общее количество расходов экономических субъектов на приобретение конечной продукции при каждом из возможных уровней цен

Покупателями на рынке благ являются все четыре макроэкономических субъекта – сектор домашних хозяйств, предпринимательский сектор, государство и иностранный сектор – из которых состоит **совокупный потребитель**.

Рассмотрим, как формируется объем спроса этих субъектов.

Наибольшую часть совокупного спроса составляют расходы домохозяйств на приобретение потребительских товаров и услуг, называемые **потребительскими расходами – C**.

Наиболее динамичным компонентом совокупного спроса, изменения которого вызывают изменения деловой активности, являются **инвестиционные расходы** фирм (на инвестиционные товары для восстановления изношенного и увеличения реального капитала, а также спрос домохозяйств на жилищное строительство) – **I**.

Следующим элементом совокупного спроса является спрос со стороны государственного сектора – **государственные закупки товаров и услуг – G**.

Еще одной составной частью совокупного спроса является спрос со стороны иностранного сектора – **чистый экспорт – NX**, представляющий собой разницу между спросом иностранных агентов на отечественную продукцию и спросом отечественных экономических субъектов на иностранные товары и услуги, т. е. (**Ex – Im**).

Таким образом, совокупный спрос в целом может быть представлен суммой вышеназванных элементов расходов и равен стоимости ВВП, рассчитанного методом расходов:

$$AD = Y = C + I + G + NX.$$

Из определения совокупного спроса видно, что существует определенная зависимость между объемом произведенной конечной продукции и общим уровнем цен.

Эта зависимость отражает действие **закона совокупного спроса** – совокупный потребитель при прочих равных условиях приобретет тем больший объем произведенной продукции, чем ниже общий уровень цен, и наоборот. Таким образом, между реальным объемом ВВП и общим уровнем цен существует обратная зависимость, которую можно отразить графически в виде **кривой совокупного спроса AD** (рис. 3.3).

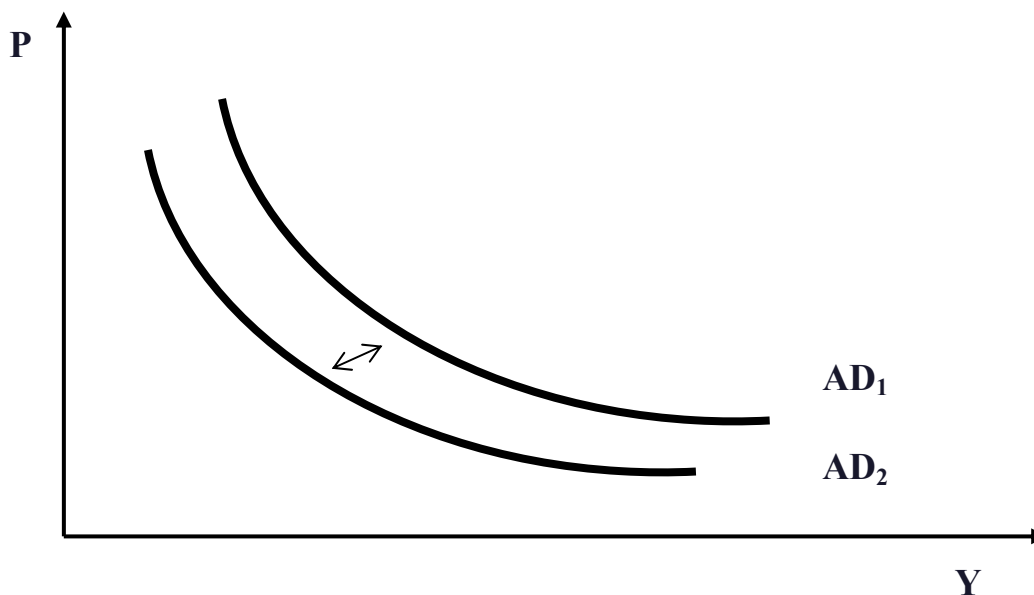


Рис. 3.3. Кривая совокупного спроса

Модель совокупного спроса опирается на уравнение количественной теории денег: $M \cdot V = P \cdot Q$. Исходя из данного уравнения: $Q = AD = M \cdot V / P$. Следовательно, AD находится в прямой зависимости от денежной массы (M) и скорости обращения денег (V) и в обратной зависимости от уровня цен (P). При неизменной денежной массе объем производства сокращается по мере роста уровня цен. Поэтому кривая совокупного спроса имеет вид нисходящей кривой.

Кроме того, отрицательный наклон кривой AD объясняется действием различных факторов: как ценовых, так и неценовых.

К ценовым факторам совокупного спроса, вызывающим движение вдоль кривой AD , относятся:

- **Эффект процентной ставки (Кейнса).** Рост уровня цен увеличивает спрос на деньги. Это, в свою очередь, приводит к повышению платы за использование заемных денег – процентной ставки. Поэтому фирмы сокращают инвестиции.

В результате при более высоком уровне цен совокупный спрос на товары и услуги сокращается:

$$\uparrow P \Rightarrow \uparrow M^d \Rightarrow \uparrow i \Rightarrow \downarrow I \Rightarrow \downarrow AD$$

- **Эффект богатства, или эффект кассовых остатков (Пигу).** Рост уровня цен сокращает реальную покупательную способность денег, что делает домохозяйства относительно беднее и заставляет их сокращать потребительские расходы.

В результате при более высоком уровне цен совокупный спрос на товары и услуги сокращается:

$$\uparrow P \Rightarrow \downarrow M/P \Rightarrow \downarrow C \Rightarrow \downarrow AD$$

▪ **Эффект импортных закупок.** Рост общего уровня цен внутри страны приводит к уменьшению величины экспорта и увеличению импорта, что приводит к сокращению чистого экспорта и, вследствие этого, к снижению совокупного спроса:

$$\uparrow P \Rightarrow \downarrow Ex \Rightarrow \downarrow Xn \Rightarrow \downarrow AD$$

Действие **неценовых факторов совокупного спроса** приводит к изменению денежной массы и других показателей, что графически отражается в смещении кривой **AD** вправо, если совокупный спрос увеличивается, и влево, если совокупный спрос уменьшается (см. рис. 3.3).

К ним относятся:

- изменения в потребительских расходах (**C**);
- изменения в инвестиционных расходах (**I**);
- изменения в государственных расходах (**G**);
- изменения в чистом экспорте (**NX**);
- изменения в предложении денег (**M**);
- изменения в скорости денежного обращения (**V**).

Таким образом, существует множество факторов, влияющих на тот объем реального ВВП, который макроэкономические субъекты желают и могут приобрести при заданном уровне цен.

3.3. Совокупное предложение и его структура

Совокупное предложение (*aggregate supply – AS*) – общий объем производства в экономике, который фирмы желают и могут предложить на рынке в определенный период времени при каждом из возможных уровней цен.

Совокупное предложение равно величине ВВП, рассчитанного методом доходов.

Из определения следует, что существует зависимость между объемом производства и уровнем цен. Более высокие уровни цен создают стимулы для производства дополнительного количества товаров и предложения их для продажи. Более низкие уровни цен вызывают сокращение производства товаров, т. е. существует прямая зависимость между этими величинами.

Ее можно отразить графически в виде *кривой совокупного предложения AS* (рис. 3.4).

Влияние изменения цен на объем ВВП зависит от продолжительности анализируемого периода: кратко- или долгосрочного. Основным критерием выделения кратко- или долгосрочного периодов является гибкость цен.

В макроэкономическом краткосрочном периоде цены являются неизменными, а в **макроэкономическом долгосрочном периоде** – гибкие, свободные, меняющиеся в одной и той же пропорции.

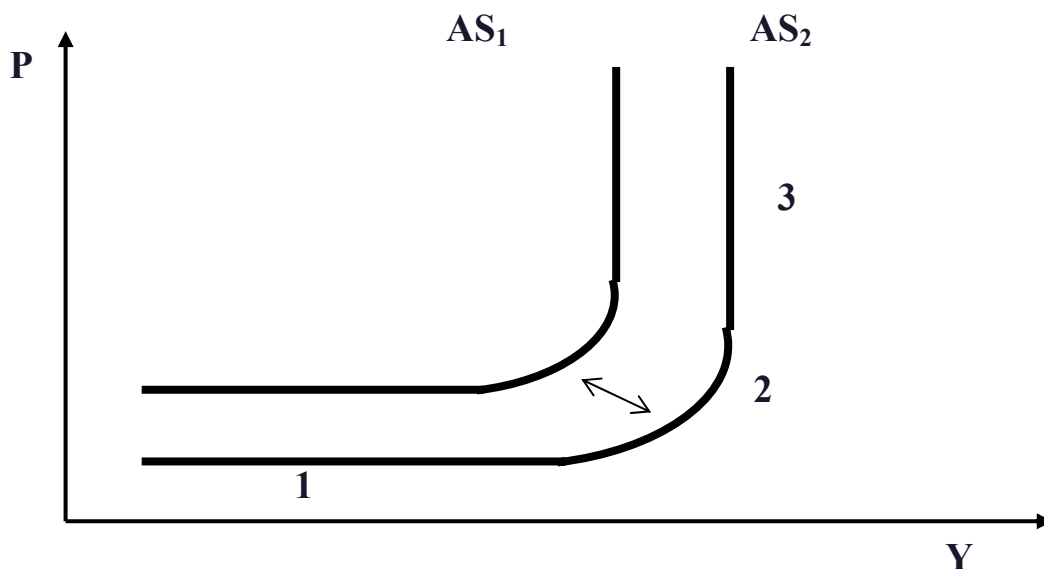


Рис. 3.4. Кривая совокупного предложения в краткосрочном периоде

Что касается формы **кривой совокупного предложения в краткосрочном периоде**, то у представителей различных экономических школ на этот счет существуют разногласия. Определяют три отрезка кривой совокупного предложения:

- 1) кейнсианский (горизонтальный);
- 2) промежуточный (восходящий);
- 3) классический (вертикальный).

Кейнсианский (горизонтальный) отрезок кривой совокупного предложения показывает различные уровни реального объема национального производства при одном и том же уровне цен. Следовательно, горизонтальный отрезок свидетельствует о том, что в экономике ресурсы используются не полностью. Эти неиспользуемые ресурсы как трудовые, так и материальные, можно привести в действие и при этом не оказать никакого давления на уровень цен.

Когда на этом отрезке объем национального продукта начинает увеличиваться, то ни дефицит, ни узкие места в производстве, могущие способствовать повышению цен, не возникают. Так как производители могут приобрести трудовые и другие ресурсы по твердым ценам, производственные издержки при расширении производства не возрастут, а, следовательно, не будет оснований для повышения цен на товары. И наоборот, этот отрезок также предполагает, что если реальный объем производства сократится, то цены на товары и ресурсы останутся на том же уровне. Это значит, что реальный объем производства уменьшится, но цены на товары и заработная плата останутся неизменными.

Таким образом, кейнсианская модель описывает экономику, которая характеризуется неполной занятостью и фиксированными ценами. **Вывод:** экономика готова предложить любое количество благ при заданном уровне цен – абсолютно эластичная экономика.

Промежуточный (восходящий) отрезок кривой совокупного предложения демонстрирует, что увеличение реального объема национального произ-

водства сопровождается ростом уровня цен. Это происходит потому, что вся экономика практически состоит из бесчисленного количества рынков товаров и ресурсов и полная занятость возникает неравномерно и не одновременно. Поэтому, когда реальный объем национального производства сокращается, в некоторых отраслях может возникнуть дефицит.

Расширение производства также означает, что, когда оно станет работать на полную мощность, некоторым фирмам придется использовать более старое и менее эффективное оборудование. При увеличении объема производства на работу принимают менее квалифицированных рабочих. Издержки на единицу продукции увеличиваются, и фирмы должны назначить более высокие цены на товары, чтобы производство было рентабельным. Поэтому на промежуточном отрезке увеличение реального объема национального продукта сопровождается ростом цен.

Классический (вертикальный) отрезок кривой совокупного предложения описывает ситуацию, когда экономика достигла полного, или естественно-го, уровня безработицы и при данном объеме производства находится в такой точке кривой своих производственных возможностей, когда за короткий срок невозможно достичь дальнейшего увеличения объема выпуска.

Это означает, что любое дальнейшее повышение цен не приведет к увеличению его реального объема, поскольку экономика уже работает на полную мощность. При полной занятости отдельные фирмы могут попытаться расширить производство, предложив более высокую цену за ресурсы, чем другие фирмы. Но дополнительный объем продукции, который получит одна фирма, будет равен потерям другой. В результате этого цены увеличатся, но реальный объем производства останется неизменным.

Таким образом, классическая модель описывает экономику, которая характеризуется полным использованием ресурсов и занятостью; гибкими ценами. *Вывод:* экономика не может изменить объем выпуска даже при изменении уровня цен – абсолютно неэластичная экономика.

Анализ кривой совокупного предложения в краткосрочном периоде показал, что реальный объем национального производства увеличивается, когда экономика движется слева направо, проходя кейнсианский и промежуточный отрезки совокупного предложения. Эти изменения в объеме национального производства являются результатом движения по кривой совокупного предложения. Но когда одно или несколько из этих «прочих условий» (неценовые факторы совокупного предложения) изменяются, смещается сама кривая совокупного предложения.

Смещение кривой от AS_1 к AS_2 на рис. 3.4 указывает на увеличение совокупного предложения. На промежуточном и классическом отрезках кривой совокупного предложения она сдвигается вправо, указывая на то, что все вместе взятые предприятия будут производить больший реальный объем национального продукта, чем прежде, при данном уровне цен. На кейнсианском отрезке кривой совокупного предложения увеличение совокупного предложения означает снижение уровня цен при различных уровнях объема национального производства.

Как уже упоминалось, в макроэкономическом долгосрочном периоде все цены, как на товары, так и на ресурсы, являются пропорционально гибкими. Так как фирмы ожидают пропорционального изменения цен на товары и ресурсы, они не имеют стимулов к увеличению объемов производства при увеличении уровня цен, поскольку предполагают, что их издержки вырастут в той же пропорции, что и цены. Да к тому же долгосрочная кривая совокупного предложения зависит от наличия экономических ресурсов.

Поэтому кривая совокупного предложения в долгосрочном периоде имеет вид вертикальной прямой (рис. 3.5).

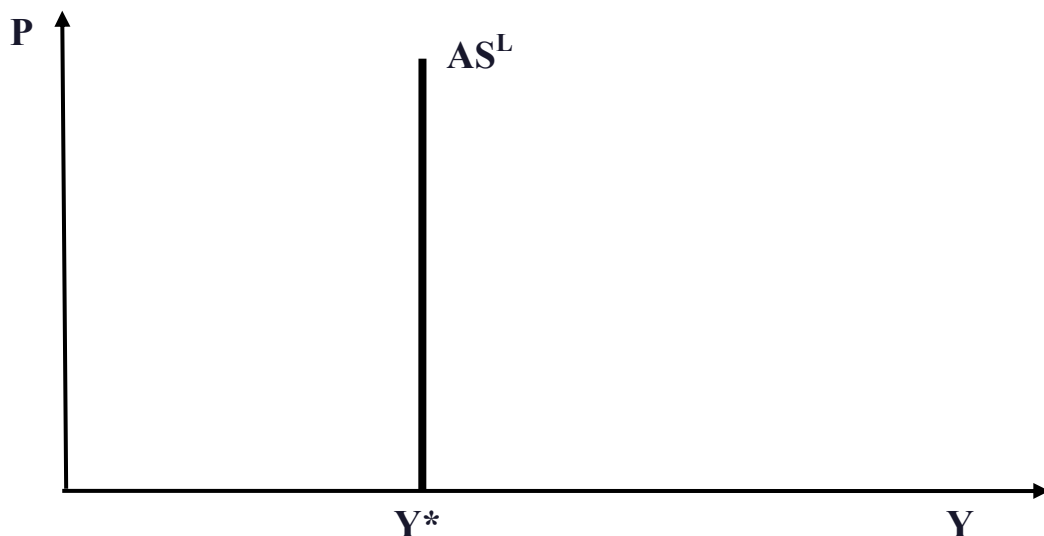


Рис. 3.5. Долгосрочная кривая совокупного предложения

Реальный объем выпуска (Y^*), определяющий положение данной кривой, — это потенциальный объем национального производства (максимально возможный выпуск при полной занятости).

Как и в случае с совокупным спросом, существуют ценовые и неценовые факторы, влияющие на совокупное предложение.

Изменение уровня цен означает движение вдоль кривой AS .

Неценовые же факторы изменяют положение кривой AS , сдвигая ее вправо, что означает увеличение совокупного предложения, или влево, указывая на уменьшение совокупного предложения (см. рис. 3.4).

К **неценовым факторам совокупного предложения** относятся:

- *Изменение цен на ресурсы:*
 - а) наличие внутренних ресурсов (земля, трудовые ресурсы, капитал, предпринимательские способности);
 - б) цены на импортные ресурсы;
 - в) господство на рынке (характеристика рыночной структуры).
- *Изменения в производительности.*
- *Изменения правовых норм:*
 - а) налоги с предприятий и субсидии;
 - б) государственное регулирование.
- *Ожидания изменения уровня цен.*

3.4. Взаимодействие совокупного спроса и совокупного предложения

Рассматривая одновременно и совокупный и спрос, и совокупное предложение, можно определить механизм формирования равновесного объема национального производства и равновесного уровня цен.

Установление равновесного уровня цен и равновесного объема национального производства или достижение *макроэкономического равновесия* означает такое состояние экономики, при котором совокупные расходы равны совокупным доходам, или величина совокупного спроса равна величине совокупного предложения.

Графически равновесное состояние экономики характеризуется точкой пересечения кривых *AD* и *AS* (рис. 3.6).

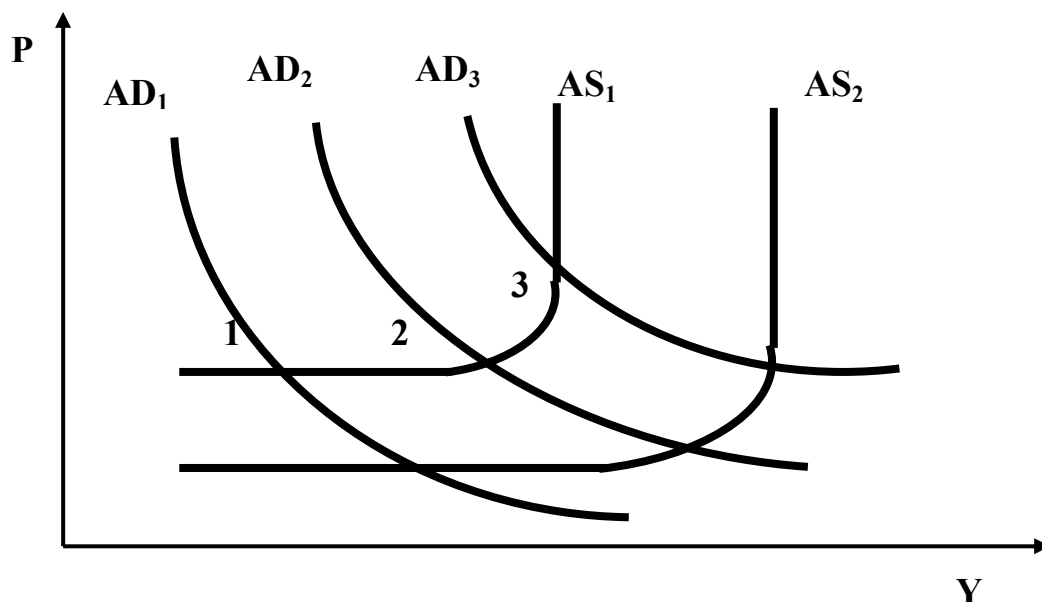


Рис. 3.6. Равновесие в модели *AD-AS*

Механизм формирования равновесного объема производства зависит от того, на каком из отрезков совокупного предложения произойдет пересечение с кривой совокупного спроса. На рисунке изображены три возможные ситуации макроэкономического равновесия.

Точка 1 отражает ситуацию, когда кривая совокупного спроса пересекает кривую совокупного предложения на кейнсианском отрезке, т. е. при высоком уровне безработицы и небольшом (по сравнению с потенциальными возможностями) объеме национального производства.

Точка 2 характеризует макроэкономическое равновесие, когда кривая совокупного спроса пересекает кривую совокупного предложения на восходящем отрезке, т. е. в условиях неполной занятости, наличия свободных ресурсов, но уже при изменении уровня цен.

Точка *З* дает возможность судить о макроэкономическом равновесии, когда кривая совокупного спроса пересекает кривую совокупного предложения на классическом отрезке, т. е. в условиях полной занятости.

В кейнсианской модели макроэкономического равновесия доминирует совокупный спрос.

В классической теории главенство принадлежит совокупному предложению, факторам его обуславливающим, и, прежде всего, объемам наличных ресурсов, а совокупный спрос влияет лишь на уровень цен.

Современные теории считают, что в краткосрочном периоде на формирование равновесного объема национального производства оказывают влияние как совокупный спрос, так и совокупное предложение. Это подтверждает восходящая краткосрочная кривая совокупного предложения.

Изменение совокупного спроса и совокупного предложения, а, следовательно, и изменение макроэкономического равновесия происходит в результате *шоков*, которые представляют собой внезапное изменение тех или иных показателей, оказывающее значительное и неожиданное воздействие на анализируемые параметры – совокупный спрос и совокупное предложение.

Например, к *шокам совокупного спроса* можно отнести:

- резкие колебания инвестиционного и потребительского спроса;
- изменение денежной массы;
- инфляционные ожидания и др.

К *шокам совокупного предложения*:

- резкое изменение цен на сырье и энергоресурсы;
- стихийные бедствия;
- налоговую реформу;
- политическую нестабильность и др.

Шоки в совокупном спросе, как и в совокупном предложении, приводят к нарушению макроэкономического равновесия за счет перемещения этих кривых вправо, что свидетельствует об увеличении объемов национального производства, снижении уровня безработицы, т. е. об улучшении экономической конъюнктуры, или влево, что говорит об ухудшении экономической ситуации на рынке (см. рис. 3.6).

В целом, модель совокупного спроса и совокупного предложения (*AD-AS*) представляет собой базовую модель макроэкономического равновесия. В реальной экономике между совокупным спросом и совокупным предложением постоянно существуют несовпадения. Достижение же рыночного равновесия сопровождается как экономическими, так и социальными потерями, для уменьшения которых необходимо государственное регулирование экономики на макроэкономическом уровне.

ГЛАВА 4.

РЫНОК ТРУДА

4.1. Рынок труда и его составляющие

Рынок труда – рынок, на котором в результате взаимодействия спроса и предложения устанавливается цена на трудовые ресурсы – заработная плата, – является одним из важнейших в рыночной

экономике. Он отражает основные тенденции в отраслевой, профессиональной, квалификационной и демографической структурах занятости в рамках общественного разделения труда, а кроме того мобильность рабочей силы, масштабы и динамику безработицы.

Функциями рынка труда являются:

- *экономическая* – обеспечение нормального процесса производства в масштабах национальной экономики;
- *социальная* – обеспечение оптимального уровня жизни работников и их семей.

Данные функции определяют следующие *особенности рынка труда*:

- спрос на рынке труда является производным от спроса на товары и услуги производственного и личного потребления;
- заработная плата и уровень занятости как параметры равновесия на рынке труда имеют ярко выраженный социальный характер;
- на нем не реализуется в полной мере характерный для рыночной экономики принцип приоритета потребителя, проявляющийся в гарантированном предложении высококачественных товаров и услуг. На рынке труда общество требует не отмены, а расширения предложения для таких слабо защищенных групп работников, как молодежь, женщины, инвалиды, пенсионеры, что уменьшает выгоды потребителей на этом специфическом рынке.

Спрос на рынке труда предъявляют фирмы, а предлагают свои трудовые ресурсы домохозяйства.

Спрос на труд зависит от следующих *факторов*:

- уровень заработной платы;
- спрос на товары, созданные при помощи трудовых ресурсов;
- цены и объемы предлагаемых заменителей ресурсов труда;
- уровень технологии и др.

Факторами предложения труда в экономике являются:

- количество работников, готовых продавать свои трудовые услуги;

- естественный прирост и миграция трудоспособного населения;
- альтернативная стоимость трудовых услуг;
- затраты труда работником определенного качества и определенного уровня квалификации;
- интенсивность и производительность труда;
- наличие других источников дохода, кроме заработной платы и др.

Представители неоклассической и кейнсианской школ неодинаково интерпретируют процесс функционирования рынка труда и приходят к различным выводам относительно причин, порождающих безработицу.

Анализ формирования спроса на труд и предложения труда начнем с *неоклассической концепции*, которая основывается на предположении, что на всех рынках, в том числе и на рынке труда, господствует совершенная конкуренция. В этом случае условием максимизации прибыли фирм является равенство предельного дохода предельным издержкам:

$$MR = MC.$$

Предельным доходом фирмы от найма дополнительного (предельного) рабочего будет выручка от продажи продукции, произведенной этим рабочим, которая равна:

$$P \cdot MPL = W,$$

где P – цена произведенного товара; MPL – предельный продукт труда, т. е. дополнительное количество продукции, произведенное каждой дополнительной единицей труда; W – номинальная (денежная) заработная плата рабочего.

Итак, фирма нанимает рабочих, т. е. предъявляет спрос на труд, с тем, чтобы рабочие, участвуя в процессе производства, создавали продукцию. Поэтому спрос фирмы на труд определяется предельным продуктом труда или предельной производительностью труда. График спроса фирмы на труд есть график предельного продукта (предельной производительности) труда. Поскольку действует закон уменьшающейся предельной производительности труда, то кривая имеет отрицательный наклон.

Таким образом, спрос на труд является функцией предельного продукта труда:

$$L^D = L^D (MPL).$$

Из условия максимизации прибыли: $P \cdot MPL = W$ следует, что

$$MPL = W/P,$$

а поскольку

$$L^D = L^D (MPL),$$

то отсюда получаем, что

$$L^D = L^D (W/P).$$

Это означает, что спрос на труд является функцией от реальной заработной платы. Причем зависимость эта отрицательная. При снижении ставки реальной заработной платы для получения максимума прибыли потребуется использовать больше труда, и наоборот.

Изменение реальной заработной платы ведет к движению вдоль кривой спроса на труд и к изменению величины спроса на труд (рис. 4.1).

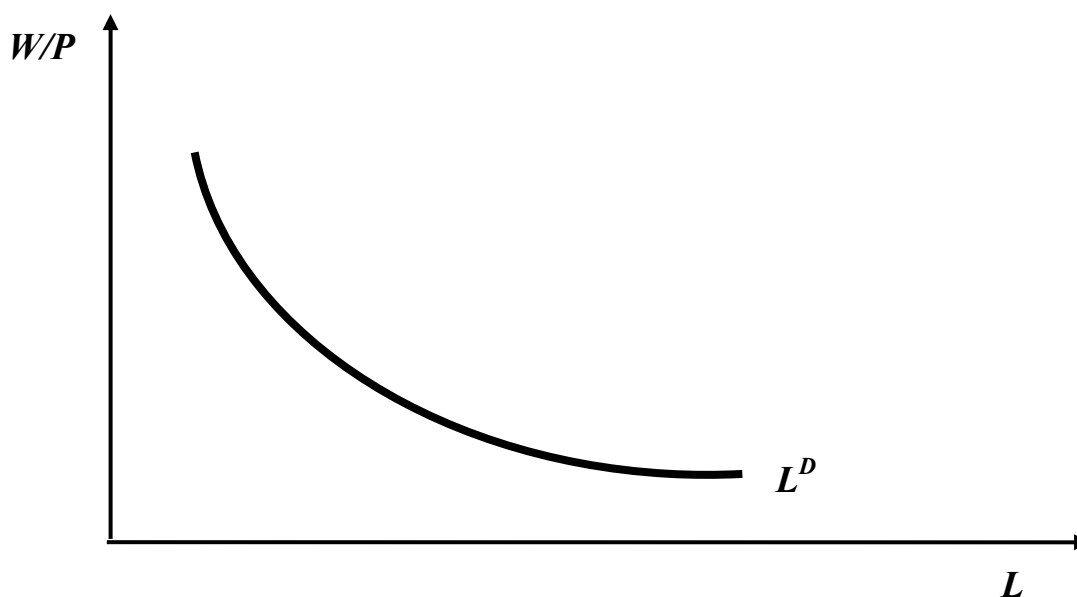


Рис. 4.1. Кривая спроса на труд в неоклассической концепции

Предложение труда осуществляют домохозяйства. Принимая решение о том, работать или нет, домохозяйство делает выбор между трудом (трудовыми усилиями) и досугом (свободным временем). Для того чтобы человек отказался от отдыха и вышел на работу, он должен получить достаточную, на его взгляд, компенсацию за это: доход, полученный за предоставленный труд, т. е. заработную плату.

Таким образом, человек сопоставляет полезность свободного времени с полезностью набора благ, который при существующих ценах можно купить на заработную плату.

Предпосылкой классической модели предложения труда является то, что у рабочих отсутствуют «денежные иллюзии». Повышение ставки заработной платы влияет на выбор работника между трудом и свободным временем для досуга двояко.

Оно может создавать:

- **«эффект замещения»**, когда работник стремится заместить свободные часы сверхурочной работой, заменяя тем самым свой отдых дополнительными товарами и услугами, покупаемыми на свою возросшую зарплату;

▪ **«эффект дохода»**, при котором стимулируется потребление товаров с нормальной потребительской ценностью, в том числе и такое, как отдых, тем более, что высокая зарплата позволяет разнообразить и обогатить досуг.

Это означает, что рабочие никогда не путают **номинальную (денежную) заработную плату (W)** и **реальную заработную плату (w)**, т. е. покупательную способность номинальной заработной платы, измеряемую отношением номинальной заработной платы к уровню цен:

$$w = W/P.$$

Поэтому предложение труда в классической модели есть функция от реальной ставки заработной платы:

$$L^S = L^S(W/P),$$

причем зависимость величины предложения труда от реальной заработной платы прямая (движение вдоль кривой L^S1).

Изменение номинальной заработной платы ведет к сдвигу кривой предложения труда (при росте номинальной заработной платы кривая сдвигается вправо L^S2 , а при ее сокращении – влево L^S3) (рис. 4.2).

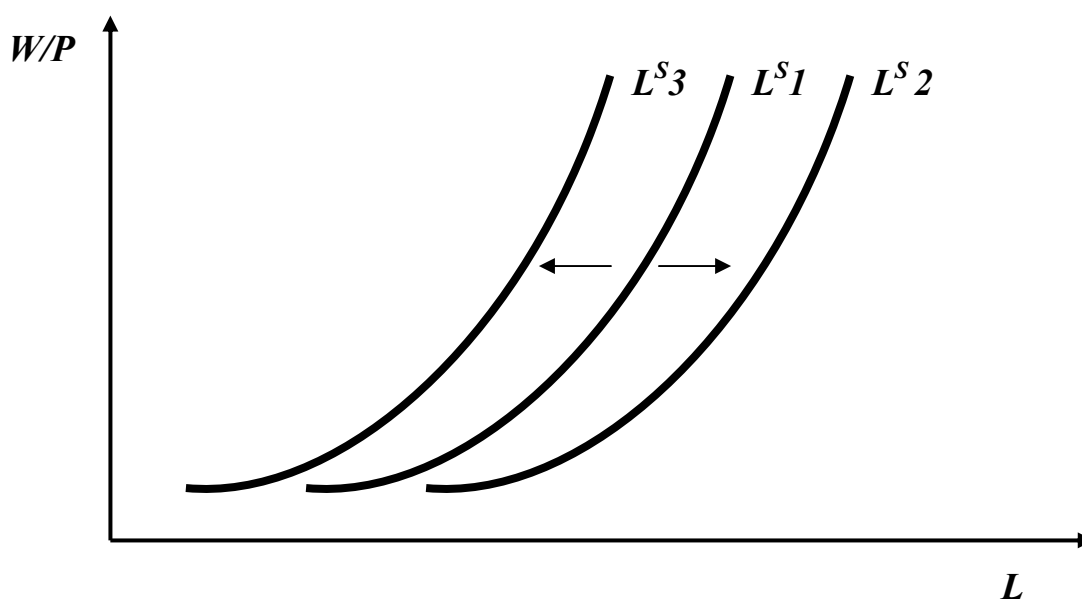


Рис. 4.2. Кривая предложения труда в неоклассической концепции

Соотношение спроса и предложения характеризует конъюнктуру рынка труда. В точке пересечения кривых спроса и предложения на рынке труда будет достигнуто равновесие (рис. 4.3).

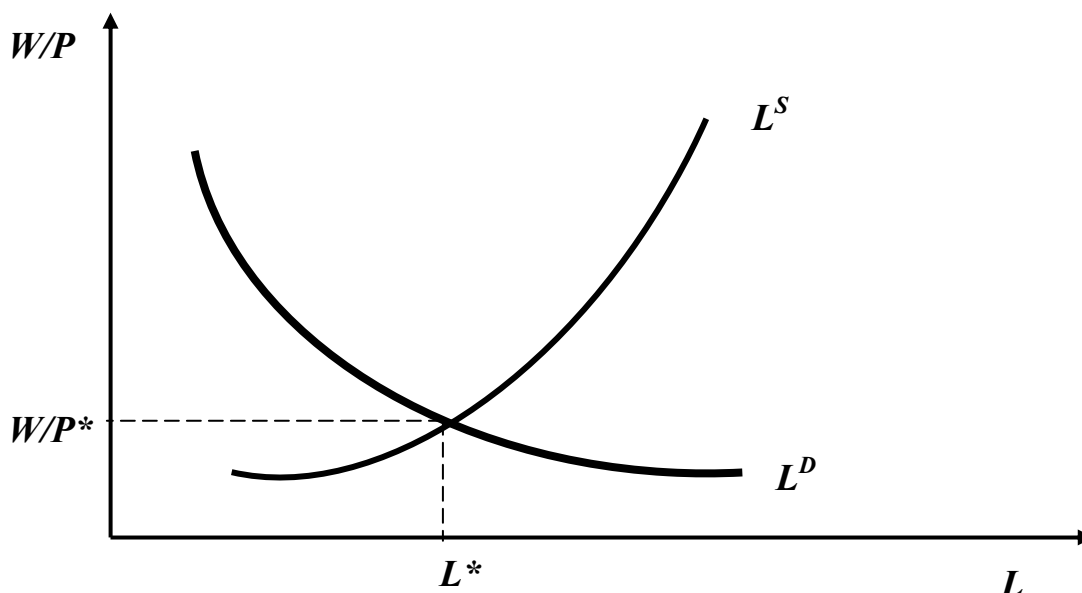


Рис. 4.3. Равновесие на рынке труда: неоклассический подход

Это означает, что все фирмы, согласные платить реальную зарплату, равную W/P^* , находят на рынке необходимое количество труда L^* , полностью удовлетворяя свой спрос. Одновременно, все работники, которых устраивает реальная зарплата в размере W/P^* , полностью трудоустроены.

Таким образом, равновесие на рынке труда определяет состояние полной занятости. При любых других значениях реальной заработной платы равновесие на рынке труда нарушается.

Если реальная зарплата выше равновесной, то величина предложения на рынке труда превышает величину спроса. Формируется *трудоизбыточная конъюнктура рынка труда*, при которой рабочих мест недостаточно для всех, кто желает предоставить свой труд при данном уровне зарплаты.

В случае снижения реальной зарплаты ниже равновесной, величина спроса превышает величину предложения, т. е. образуются свободные рабочие места вследствие нехватки работников, формируется *трудодефицитная конъюнктура рынка труда*.

Основное положение неоклассической концепции сводится к тому, что и трудоизбыточная, и трудодефицитная конъюнктура рынка труда в условиях совершенной конкуренции не могут быть устойчивыми. Рыночный механизм действует в направлении восстановления положения полной занятости.

Согласно *кейнсианской концепции* на рынке труда присутствуют объективные факторы, приводящие к устойчивому отклонению зарплаты от равновесного уровня в сторону ее увеличения. При этом часть работников оказывается в положении безработных.

К таким факторам относятся:

- установление государством минимального гарантированного уровня зарплаты;
- индексация доходов;
- монопольные действия работников посредством объединения их в профсоюзы и т. п.

Согласно данной концепции вследствие неэластичности цен и зарплаты кривая совокупного предложения благ (AS) принимает горизонтальное положение, при котором достигается потенциальный объем производства и уровень полной занятости. Уровень занятости можно регулировать посредством изменения совокупного спроса (AD), а не за счет колебаний зарплаты. Стимулируя совокупный спрос (кривая AD сдвигается вправо), государство обеспечивает рост производства и занятости (рис. 4.4).

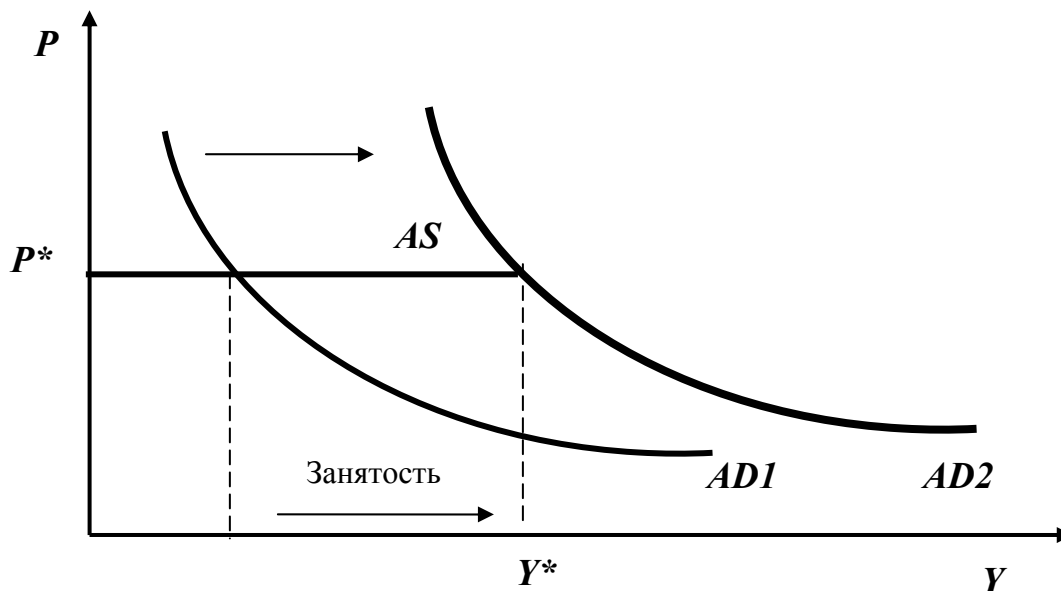


Рис. 4.4. Кейнсианский подход к теории занятости

Таким образом, если в неоклассической концепции объем выпуска определяется фирмами, стремящимися к максимизации прибыли, то в кейнсианской концепции он задан величиной эффективного спроса. В результате при заданной технологии спрос на труд является функцией от величины эффективного спроса:

$$L^D = L^D(Y^*).$$

Мнения неоклассической и кейнсианской школ совпадают в том, что по мере повышения ставки заработной платы до определенного уровня предложение труда растет. Расхождения их взглядов возникают при выведении функции предложения труда по вопросу: на какую ставку зарплаты ориентируются домашние хозяйства при предложении труда – реальную или номинальную.

В кейнсианской концепции предложение труда зависит от ставки номинальной зарплаты. Причем до достижения полной занятости предложение труда совершенно эластично относительно ставки денежной зарплаты, так как безработные предлагают труд по установившейся цене.

Положение о том, что при принятии решений о предложении труда домашние хозяйства ориентируются не на реальную, а на номинальную заработную плату, представители кейнсианской школы обосновывают боязнью людей потерять работу при наличии безработицы и долгосрочным характером догово-

ров об оплате труда. В таких условиях при росте уровня цен люди предлагают то же количество труда, что и до повышения цен, соглашаясь трудиться за меньшую реальную зарплату. В настоящее время в развитых странах уровень зарплаты существенно превышает прожиточный минимум. Поэтому «физиологической» необходимости строго пропорционального изменения уровня цен и ставки денежной зарплаты нет.

С другой стороны, в современной экономике цена труда, как правило, устанавливается не на рынке совершенной конкуренции, а в ходе переговоров профсоюза и работодателя при заключении коллективного договора на ряд лет. В этих условиях при росте уровня цен возможны разные варианты: от полного отсутствия реакции со стороны продавцов труда (рабочие подвержены «денежным иллюзиям») до опережающего роста номинальной цены труда при долгосрочном экономическом подъеме.

Равновесие на рынке труда существует тогда, когда количество запрашиваемого труда равняется количеству предлагаемого. Согласно кейнсианской концепции рынок труда может стабилизироваться при наличии безработицы. Спрос фирм на труд определяется в соответствии с величиной эффективного спроса. Если предприниматели установят ставку номинальной зарплаты на максимально допустимом для них уровне, то на рынке труда образуется избыток. Несмотря на то, что ищущие работу согласны на более низкую оплату труда, уменьшение ставки зарплаты не увеличит спрос на труд.

4.2. Основные показатели рынка труда: занятость и безработица

Следует отметить, что не все население страны участвует в функционировании рынка труда. *Население страны (population – POP)* с макроэкономической точки зрения состоит из двух групп:

1. Включаемые в численность рабочей силы.
2. Не включаемые в численность рабочей силы.

$$POP = L + NL.$$

К категории *не включаемых в численность рабочей силы (non-labour force – NL)* относят людей, не занятых в общественном производстве и не стремящихся получить работу.

В эту категорию *автоматически* включаются следующие группы населения:

- дети до 16 лет;
- лица, отбывающие срок заключения;
- люди, находящиеся в психиатрических лечебницах;
- инвалиды.

Кроме того, к категории не включаемых в численность рабочей силы относятся люди, которые в принципе могли бы трудиться, но не делают этого в силу разных причин, т. е. которые *не хотят или не могут работать и работу не ищут*:

- студенты дневного отделения (поскольку должны учиться);
- вышедшие на пенсию (поскольку уже отработали свое);
- домохозяйки (поскольку трудятся не в общественном производстве и не получают плату за свой труд);
- бродяги (поскольку просто не хотят работать);
- люди, прекратившие поиск работы (отчаявшиеся ее найти и поэтому выбывшие из состава рабочей силы).

К категории *включаемых в численность рабочей силы (labour force – L)* или *экономически активного населения* относят людей, которые уже работают или не работают, но работать хотят и работу активно ищут (*вставка 4.1*).

Другими словами, это люди, либо уже занятые в общественном производстве, либо не имеющие места работы, но предпринимающие специальные усилия по ее поиску.

Таким образом, *общая численность рабочей силы* делится на две части:

- *занятые (employed – E)* – т. е. имеющие работу, причем неважно, занят человек полный рабочий день или неполный, полную рабочую неделю или неполную.

Человек также считается занятым, если он не работает по следующим причинам: а) находится в отпуске; б) болеет; в) бастует и г) из-за плохой погоды;

- *безработные (unemployed – U)* – т. е. не имеющие работу, но активно ее ищущие. Поиск работы является главным критерием, отличающим безработных от людей, не включаемых в рабочую силу.

Следует отметить, что существует целый ряд условий, которым должен удовлетворять человек, добивающийся статуса безработного в той или иной стране.

Таким образом, общая численность рабочей силы равна:

$$L = E + U.$$

При этом военнослужащие, находящиеся на действительной воинской службе, хотя формально и относятся к занятым, как правило, при подсчете показателя уровня безработицы не учитываются в общей численности рабочей силы. Этот показатель обычно (если это не оговаривается специально) рассчитывается только для гражданского сектора экономики.

Методологические пояснения к разделу «Рынок труда»

Экономически активное население согласно концепции рабочей силы – население обоего пола в возрасте 15–70 лет, которое на протяжении определенного периода обеспечивает предложение рабочей силы для производства товаров и услуг. Экономически активными считаются лица, занятые экономической деятельностью, приносящей доход (занятые), и безработные.

Занятыми считаются: лица, которые работали на протяжении обследуемой недели хотя бы один час по найму, индивидуально (самостоятельно) с целью реализации продукции, произведенной в результате этой деятельности; лица, которые временно отсутствовали на работе, то есть формально имели рабочее место.

Безработные (по методологии Международной Организации Труда (МОТ)) – лица (зарегистрированные и незарегистрированные в государственной службе занятости), которые одновременно удовлетворяют трем условиям: не имеют работы (прибыльного занятия); на протяжении последних четырех недель активно искали работу или пытались организовать собственное дело; на протяжении ближайших двух недель были готовы приступить к работе, то есть начать работать по найму или на собственном предприятии с целью получения оплаты или дохода.

Зарегистрированные безработные в соответствии с Законом Украины «О занятости населения» (ст. 2) – работоспособные граждане работоспособного возраста, которые из-за отсутствия работы не имеют заработка или других предусмотренных законодательством доходов и зарегистрированные в государственной службе занятости как ищущие работу, готовые и способные приступить к подходящей работе.

Уровень безработицы (по методологии МОТ) определяется как отношение (в %) количества безработных в возрасте 15-70 лет к экономически активному населению (рабочей силе) означенного возраста или соответствующего социально-демографического признака.

Уровень зарегистрированной безработицы определяется как отношение (в %) количества безработных, зарегистрированных в государственной службе занятости, к среднегодовому количеству населения работоспособного возраста.

Экономически неактивное население (вне рабочей силы) – лица, которые не могут быть классифицированы как «занятые» или «безработные»: ученики и студенты; пенсионеры по возрасту, по инвалидности и на льготных условиях; лица, занятые в домашнем хозяйстве; лица работоспособного возраста, которые отчаялись найти работу; лица, имеющие работу сезонного характера; другие лица, которые не имели необходимости в трудоустройстве, и также ищущие работу, но не готовые приступить к ней в ближайшее время из-за болезни, учебы и т. п.

Основным показателем безработицы является показатель уровня безработицы.

Уровень безработицы (*rate of unemployment – u*) представляет собой отношение численности безработных к общей численности рабочей силы (сумме количества занятых и безработных), выраженное в процентах:

$$u = \frac{U}{L} \cdot 100\% = \frac{U}{E+U} \cdot 100\%,$$

где u – уровень безработицы, U – безработные, L – рабочая сила.

Поскольку рабочая сила (L) представляет собой сумму количества занятых (E) и безработных (U), то уровень безработицы определяет долю безработных в численности рабочей силы, выраженную в процентах (*вставка 4.2*).

Вставка 4.2

Основные показатели рынка труда (годовые данные, %)

	Экономически активное население		в том числе			
			занятое население		безработное население (по методологии МОТ)	
	в возрасте 15-70 лет	трудоспособного возраста	в возрасте 15-70 лет	трудоспособного возраста	в возрасте 15-70 лет	трудоспособного возраста
2000	63,2	73,7	55,8	64,5	11,6	12,4
2001	62,3	72,6	55,4	64,1	10,9	11,7
2002	61,9	71,7	56,0	64,4	9,6	10,3
2003	61,8	71,4	56,2	64,5	9,1	9,7
2004	62,0	71,1	56,7	64,6	8,6	9,2
2005	62,2	70,9	57,7	65,4	7,2	7,8
2006	62,2	71,2	57,9	65,9	6,8	7,4

Важной характеристикой безработицы является также ее **продолжительность**. Долгосрочная безработица, принимающая застойные формы, несет крайне негативные последствия для населения и экономики в целом и государственная политика в этой сфере должна быть направлена, в первую очередь, на сокращение долгосрочной безработицы.

Следует отметить, что официальные показатели уровня безработицы зачастую искажаются тем, что в официальной статистике не фиксируются те, кто вынужденно занят неполный рабочий день, трудятся в теневом секторе экономики или, не найдя работу внутри страны, выехали на работу за границу.

С другой стороны, зарегистрированные безработные могут иметь работу в теневом секторе или в рамках самозанятости (оказание услуг, временная работа и т. п.).

4.3. Причины и типы безработицы

Выделяют три основные причины безработицы:

1. потерю работы (увольнение);
2. добровольный уход с работы;
3. первое появление на рынке труда.

Различают три типа безработицы:

фрикционную, структурную и циклическую.

Фрикционная безработица (от слова «фрикция» – трение) связана с поиском работы. Очевидно, что поиск работы требует времени и усилий, поэтому человек, ожидающий или ищущий работу, некоторое время находится в безработном состоянии.

Особенностью фрикционной безработицы является то, что работу ищут уже готовые специалисты с определенным уровнем профессиональной подготовки и квалификации.

Поэтому основной причиной этого типа безработицы является несовершенство информации (сведений о наличии свободных рабочих мест). Человек, потерявший работу сегодня, обычно не может найти другую работу уже завтра.

К фрикционным безработным относятся:

- уволенные с работы по приказу администрации;
- уволившиеся по собственному желанию;
- ожидающие восстановления на прежней работе;
- нашедшие работу, но еще не приступившие к ней;
- сезонные рабочие (не в сезон);

люди, впервые появившиеся на рынке труда и имеющие требующийся в экономике уровень профессиональной подготовки и квалификации.

Фрикционная безработица представляет собой явление не только неизбежное, поскольку связана с естественными тенденциями в движении рабочей силы (люди всегда будут менять место работы, стремясь найти работу, в наибольшей степени соответствующую их предпочтениям и квалификации), но и желательное, так как способствует более рациональному размещению рабочей силы и более высокой производительности (любимая работа всегда более производительная и творческая, чем та, которую человек заставляет себя выполнять).

Уровень фрикционной безработицы равен выраженному в процентах отношению количества фрикционных безработных к общей численности рабочей силы:

$$u_{\text{фрикц}} = \frac{U_{\text{фрикц}}}{L} \cdot 100\% .$$

Структурная безработица обусловлена структурными изменениями в экономике, которые связаны:

- с изменением структуры спроса на продукцию разных отраслей и
- с изменением отраслевой структуры экономики, причиной которого является научно-технический прогресс.

Структура спроса постоянно меняется. Спрос на продукцию одних отраслей увеличивается, что ведет к росту спроса на рабочую силу, в то время как спрос на продукцию других отраслей падает, что ведет к сокращению занятости, увольнениям рабочих и росту безработицы.

Со временем меняется и отраслевая структура производства: одни отрасли устаревают и исчезают, такие как производство паровозов, карет, керосиновых ламп и черно-белых телевизоров, а появляются другие как, например, производство персональных компьютеров, видеомагнитофонов, пейджеров и мобильных телефонов. Меняется набор профессий, требующихся в экономике. Исчезли профессии трубочиста, стеклодува, фонарщика, ямщика, коммивояжера, но появились профессии программиста, имиджмейкера, диск-жокея, дизайнера.

Причина структурной безработицы – несоответствие структуры рабочей силы структуре рабочих мест. Это означает, что люди, имеющие профессии и уровень квалификации, не соответствующие современным требованиям и современной отраслевой структуре, будучи уволенными, не могут найти себе работу.

Кроме того, к структурным безработным относятся люди, впервые появившиеся на рынке труда, в том числе выпускники высших и средних специальных учебных заведений, чья профессия уже не требуется в экономике.

К структурным безработным относятся также люди, потерявшие работу в связи с изменением структуры спроса на продукцию разных отраслей.

В разные периоды времени спрос на продукцию одних отраслей растет, поэтому производство расширяется и требуются дополнительные рабочие, а спрос на продукцию других отраслей падает, производство сокращается, и рабочих увольняют.

Уровень структурной безработицы рассчитывается как отношение количества структурных безработных к общей численности рабочей силы, выраженное в процентах:

$$u_{\text{структ}} = \frac{U_{\text{структ}}}{L} \cdot 100\%.$$

Структурная безработица более продолжительная и дорогостоящая, чем фрикционная безработица, поскольку найти работу в новых отраслях без специальной *переподготовки и переквалификации* практически невозможно.

Однако, как и фрикционная, структурная безработица представляет собой явление неизбежное и *естественное* (т. е. связанное с естественными процессами в развитии и движении рабочей силы) даже в высокоразвитых экономиках, поскольку постоянно меняется структура спроса на продукцию разных от-

раслей и постоянно меняется отраслевая структура экономики в связи с научно-техническим прогрессом, а поэтому в экономике постоянно происходят и будут всегда происходить структурные сдвиги, провоцируя структурную безработицу.

Циклическая безработица возникает в условиях циклического спада, когда в экономике имеет место неполная занятость ресурсов, т. е. *фактический уровень безработицы выше, чем естественный*. Она связана как с недостаточностью совокупных расходов в экономике, т. е. сокращением совокупного спроса (*AD*), так и с сокращением совокупного предложения (*AS*). Это самая тяжелая и серьезная форма безработицы.

4.4. Естественный уровень безработицы

Как уже отмечалось, понятие полной занятости не подразумевает, что все люди трудоспособного возраста заняты в общественном производстве. И дело не только в том, что часть людей не желает работать при установившейся ставке заработной платы (*добровольная безработица*).

Кроме этой части трудоспособного населения, в состоянии полной занятости всегда есть определенное число людей, находящихся на стадии выбора наилучшего места работы и подготовки к трудоустройству. Эти люди образуют естественную безработицу, которая является неизбежным следствием свободного выбора места и времени работы.

Таким образом, уровень безработицы не может быть равен нулю, то есть, существует такой уровень безработицы, которой признается неизбежным – *естественный уровень безработицы* (*natural rate of unemployment – u^**) – такой уровень, при котором обеспечена *полная занятость* (*full-employment*) рабочей силы, т. е. наиболее эффективное и рациональное ее использование.

Это означает, что все люди, которые хотят работать, работу находят. Естественный уровень безработицы поэтому называют *уровнем безработицы при полной занятости* (*full-employment rate of unemployment*), а объем выпуска, соответствующий естественному уровню безработицы, называют *естественным объемом выпуска* (*natural output*).

Так как полная занятость рабочей силы означает, что в экономике существует только фрикционная и структурная безработица, то естественный уровень безработицы может быть рассчитан как сумма уровней фрикционной и структурной безработицы:

$$u^* = u_{\text{фрикц}} + u_{\text{структ}} = \frac{(U_{\text{фрикц}} + U_{\text{структ}})}{L} \cdot 100\%.$$

Полная занятость (и, соответственно, наличие естественного уровня безработицы) достигается при условии наличия сбалансированного рынка рабочей силы, т. е. в ситуации, когда численность безработных совпадает с количеством свободных рабочих мест.

Статистически точное определение уровня полной занятости (естественной безработицы) является важной макроэкономической задачей, от правильности решения которой во многом зависит успех экономической политики. Современное название этого показателя – *не ускоряющий инфляцию уровень безработицы* (*non-accelerating inflation rate of unemployment – NAIRU*).

Для расчета естественного уровня безработицы может быть использована динамическая модель устойчивого уровня безработицы («модель динамики рабочей силы»), предложенная М. Фридманом, который исходил из того, что основной причиной безработицы является несовершенство информации. Часть занятых теряет работу, становясь безработными, а часть безработных трудоустраиваются и становятся занятыми.

Эти перемещения (потоки) изображены на рис. 4.5.

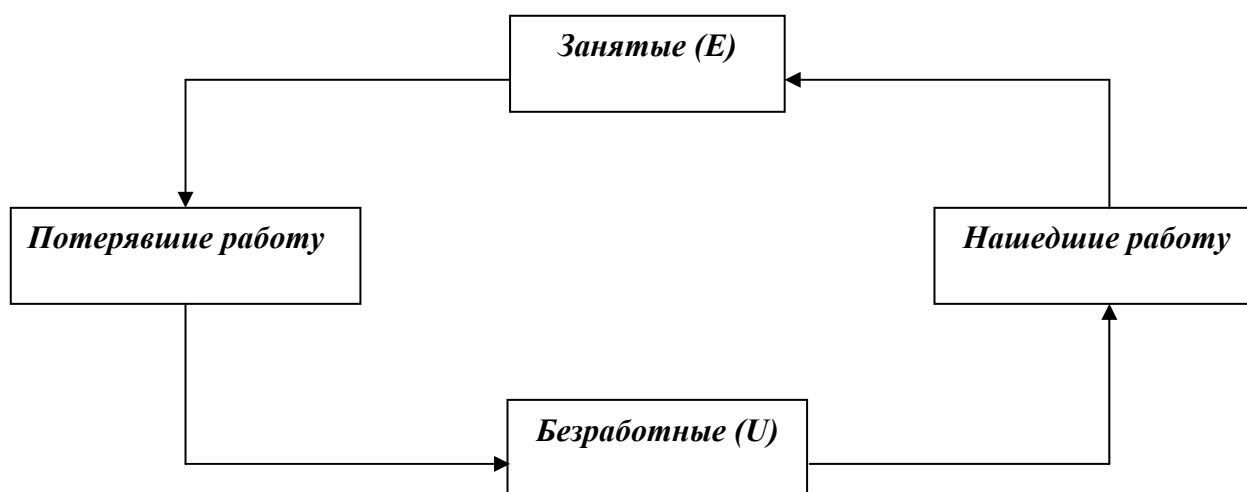


Рис. 4.5. Модель динамики рабочей силы

Коэффициент увольнения (*sack – s*) показывает долю уволившихся из числа занятых.

Коэффициент трудоустройства (*find – f*) – доля трудоустроившихся из числа безработных.

В устойчивом состоянии рынка труда количество потерявших работу совпадает с числом нашедших работу:

$$\begin{aligned}
 f \cdot U &= s \cdot E \Rightarrow \\
 f \cdot U &= s (L - U) \Rightarrow \\
 f \cdot U &= s \cdot L - s \cdot U \Rightarrow \\
 U (f + s) &= s \cdot L
 \end{aligned}$$

Разделив обе части на L , получим:

$$U / L (f + s) = s.$$

Поскольку $U/L = u$, то:

$$u = u^* = s / (f + s),$$

где u^* – *естественный уровень безработицы*.

Величина естественного уровня безработицы меняется с течением времени. Так, в начале 60-х годов она составляла 4%, а в настоящее время экономисты считают, что естественный уровень безработицы равен примерно 5–6%.

Причиной роста естественного уровня безработицы является увеличение продолжительности времени поиска работы, т. е. продолжительности времени, когда люди находятся в безработном состоянии, что может быть обусловлено:

- увеличением размеров пособий по безработице;
- увеличением продолжительности времени выплаты пособий по безработице;
- ростом доли женщин в составе рабочей силы;
- увеличением доли молодежи на рынке труда и др.

Первые два фактора обеспечивают возможность поиска работы в течение более продолжительного периода времени.

Последние два фактора, означающие изменение половозрастной структуры рабочей силы, увеличивают количество людей, впервые появившихся на рынке труда и ищущих работу, усиливают конкуренцию на рынке труда и удлиняют срок поиска работы. К числу факторов, определяющих значение естественного уровня безработицы, относятся уровень социально-экономической защищенности граждан страны (минимальная ставка заработной платы, величина пособий по безработице и бедности и пр.), авторитет профсоюзов, склонность людей к трудовой деятельности и др. Рост естественного уровня безработицы связан еще и с тем, что, помимо названных факторов, на ее уровень влияет динамика фактической безработицы.

Фактический уровень безработицы рассчитывается как процентное отношение общего количества безработных к общей численности рабочей силы или как сумма уровней безработицы всех типов (фрикционной, структурной и циклической):

$$u_{\text{факт}} = \frac{U}{L} \cdot 100\%.$$

Поскольку сумма уровней фрикционной, структурной и вынужденной безработицы равна естественному уровню безработицы, то фактический уровень безработицы равен сумме естественного уровня безработицы и уровня циклической безработицы:

$$u_{\text{факт.}} = u^* + u_{\text{цикл.}}$$

Увеличение фактической безработицы в периоды продолжительных спадов производства завершается возвращением ее не к исходному, а к более высокому естественному уровню.

Это объясняется, во-первых, частичной утратой квалификации в период высокой безработицы («ржавлением» человеческого капитала) и, во-вторых, разной рыночной властью работающих и безработных.

В интересах безработных – сохранить действующие цены труда неизменными, поскольку в этом случае в фазе подъема спрос на труд возрастет. Но безработные не участвуют в переговорах о ставке заработной платы.

Работающие заинтересованы в том, чтобы увеличение спроса на труд трансформировалось в повышение ставки заработной платы, а не в росте числа занятых, и они могут добиться своего в ходе переговоров профсоюзов с предпринимателями.

4.5. Теоретические концепции рынка труда

Характер безработицы по-разному интерпретируется различными макроэкономическими концепциями.

Так, представители *классической школы* полагали, что *причиной* существования безработицы является нежелание (отказ)

рабочих работать за предлагаемую им ставку заработной платы. А поскольку рабочие сами обрекают себя на безработное состояние, то в классической модели безработица имеет *добровольный характер*.

В современных условиях их последователи – сторонники неоклассического направления – полагают, что добровольная безработица существует, причем по той же самой причине, и включают ее в фрикционную безработицу, а значит, и в естественный уровень безработицы, понимая под *естественным уровнем безработицы* такой уровень, *при котором обеспечивается равновесие на рынке труда* (спрос на труд равен предложению труда), т. е. люди, которые хотят работать за равновесную реальную ставку заработной платы, рано или поздно работу находят, и это процесс естественный для функционирования любой экономики.

Однако, в отличие от своих предшественников, представители неоклассической школы признают, что некоторая часть безработицы имеет *вынужденный характер*, называя ее *безработицей ожидания* (*wait unemployment*).

Причиной безработицы ожидания является неравновесие на рынке труда, вызванное установлением реальной ставки заработной платы на уровне, выше равновесного рыночного уровня (при котором спрос на труд равен предложению труда).

Причинами безработицы ожидания и установления ставки заработной платы выше равновесного уровня (жесткости заработной платы) являются:

- *Деятельность профсоюзов* и подписание коллективных договоров, в которых оговаривается ставка заработной платы, ниже которой предприниматели не имеют права нанимать рабочих. Если профсоюз и фирма не могут

прийти к соглашению, профсоюз может объявить забастовку и перестать предоставлять фирме услуги труда. Из-за угрозы забастовки рабочие в профсоюзах зарабатывают на 10-20% больше рабочих, не объединенных в профсоюз.

Профсоюз обеспечивает выгоды *инсайдерам* (членам) за счет *аутсайдеров* (не членов). Когда профсоюз добивается повышения заработной платы, и она становится выше равновесной заработной платы, то результатом является безработица как среди инсайдеров, так и особенно среди аутсайдеров.

- Законодательное *установление государством минимальной ставки заработной платы*, которая служит нижним пределом ставки при приеме на работу. Поскольку равновесная заработная плата для большинства рабочих превышает минимальную ставку, то это обстоятельство оказывает влияние на уровень безработицы только либо среди низкоквалифицированных рабочих, либо среди не имеющих опыта и трудовых навыков подростков.

- Широкое распространение *теории стимулирующей (или эффективной) заработной платы*. Дело в том, что предприниматели сами не заинтересованы в снижении ставки заработной платы и могут специально держать заработную плату выше равновесной с тем, чтобы удержать своих лучших и наиболее производительных рабочих.

Эффективная заработная плата аналогична закону о минимуме заработной платы и деятельности профсоюзов, поскольку во всех трех случаях безработица является результатом того, что ставка заработной платы устанавливается выше равновесной рыночной. Однако отличие эффективной заработной платы состоит в том, что она *добровольно выплачивается фирмами*.

Существует 4 причины, почему фирмы могут считать для себя эффективным выплачивать заработную плату более высокую, чем равновесная:

- 1) *Увольнение рабочих* может быть уменьшено, если выплачивать им более высокую зарплату. Фирмам выгодно сократить увольнения рабочих, потому что существуют издержки, связанные с наймом и обучением новых рабочих и потому что новые рабочие не имеют необходимого опыта, знаний и навыков и трудятся гораздо менее производительно, чем опытные работники.

- 2) *Производительность рабочих* может быть увеличена при более высокой заработной плате. Рабочие могут уклоняться от добросовестного выполнения своих обязанностей. Это явление называется *моральным риском (moral hazard)* или *риском недобросовестного (оппортунистического) поведения* и демонстрирует проблему *несимметричной информации (asymmetric information)*.

Рабочие знают свое собственное усердие и качество, а фирмы – не знают. Выплата рабочим низкой заработной платы может привести к тому, что рабочие будут относиться к своей работе недобросовестно. Будучи пойманными на этом и уволенными, рабочие, получающие равновесную ставку заработной платы, могут легко найти другую работу по этой же ставке. Более высокая заработная плата может заставить рабочих держаться своего места работы и работать с большим усердием.

3) *Качество рабочей силы* может быть улучшено при выплате работникам более высокой заработной платы. Фирмы не могут точно измерить качество рабочих, обратившихся с просьбой о найме. Каждый рабочий представляет себе минимальную сумму, за которую он согласен работать (эта величина носит название *reservation rate*). Чем выше квалификация рабочих, тем выше эта сумма. Если фирма установит низкую ставку зарплаты, то это приведет к тому, что квалифицированные рабочие не будут обращаться в такую фирму, чтобы их наняли, поскольку их *reservation rate*, по их собственной оценке, выше ставки зарплаты, которую им предлагает фирма. С просьбой о найме в такую фирму будут обращаться рабочие с низкой квалификацией, имеющие низкую самооценку (низкую *reservation rate*).

Это явление также служит формой проявления *асимметрии информации* и называется *отрицательным (или неблагоприятным) отбором (adverse selection)*. Выплачивая заработную плату выше равновесной, фирмы имеют большую вероятность привлечь более квалифицированных рабочих.

4) *Здоровье рабочих* будет лучше и, следовательно, работоспособность и производительность будет выше, если платить им более высокую заработную плату. Более высоко оплачиваемые рабочие лучше питаются и являются более производительными. Этот довод в наибольшей степени относится к фирмам в развивающихся странах.

Таким образом, представители неоклассического направления выделяют:

- **безработицу, связанную с поисками работы**, при которой рынок труда находится в равновесии (составляющую естественный уровень безработицы), и которая включает:

- а) *добровольную безработицу*, связанную с отказом рабочих работать за предлагаемую им низкую ставку зарплаты и обуславливающую поиск работы по более высокой ставке;

- б) *фрикционную и структурную безработицу*, связанную с потерей работы или с первым появлением на рынке труда;

- **вынужденную безработицу** (безработицу ожидания), связанную с неравновесием рынка труда, вызванным установлением реальной ставки заработной платы на уровне, более высоком, чем равновесный рыночный уровень.

Представители кейнсианского направления отрицают возможность добровольной безработицы и полагают, что безработица имеет **вынужденный характер**, обусловленный недостаточностью совокупных расходов, т. е. совокупного спроса, что ведет к спаду в экономике, к рецессии. Таким образом, в качестве вынужденной в кейнсианской модели рассматривается только *циклическая безработица*.

4.6. Последствия безработицы. Закон Оукена

Наличие циклической безработицы представляет собой серьезную макроэкономическую проблему, служит проявлением макроэкономической нестабильности, свидетельством неполной занятости ресурсов.

Выделяют экономические и неэкономические последствия безработицы, которые проявляются как на индивидуальном, так и на общенациональном уровне.

Неэкономические последствия безработицы – это психологические, социальные и политические последствия потери работы.

На индивидуальном уровне неэкономические последствия безработицы состоят в том, что если человек в течение продолжительного времени не может найти работу, то это часто приводит к психологическим стрессам, отчаянию, нервным и сердечно-сосудистым заболеваниям, развалу семьи. Потеря стабильного источника дохода может толкнуть человека на преступление, асоциальное поведение.

На общенациональном уровне это, в первую очередь, означает рост социальной напряженности, вплоть до политических переворотов и революций. Кроме того, социальными последствиями безработицы являются рост уровня заболеваемости и смертности в стране, а также рост уровня преступности.

К издержкам безработицы следует отнести и те потери, которое несет общество в связи с расходами на образование, профессиональную подготовку и обеспечение определенного уровня квалификации людям, которые в результате оказываются не в состоянии их применить, а, следовательно, окупить.

Экономические последствия безработицы на индивидуальном уровне заключаются в потере дохода или части дохода (т. е. в снижении текущего дохода), а также в потере квалификации, и поэтому уменьшении шансов найти высокооплачиваемую, престижную работу в будущем (т. е. возможном снижении уровня будущих доходов).

Экономические последствия безработицы на общенациональном уровне состоят в недопроизводстве валового внутреннего продукта, отставании фактического ВВП от *потенциального уровня ВВП (производственного потенциала экономики)*. Наличие циклической безработицы (когда фактический уровень безработицы превышает ее естественный уровень) означает, что ресурсы используются не полностью. Если экономика не в состоянии обеспечить достаточное количество рабочих мест, часть ее производственного потенциала теряется безвозвратно.

Разница между потенциальным и фактическим уровнем ВВП называется *отставанием ВВП (или разрывом в выпуске – GDP gap)* и рассчитывается как процентное отношение разницы между фактическим и потенциальным ВВП к величине потенциального ВВП:

$$GDP\ gap = (Y^* - Y) / Y^*,$$

где Y – фактический ВВП, а Y^* – потенциальный ВВП.

Зависимость между отставанием объема выпуска и уровнем циклической безработицы эмпирически, на основе изучения статистических данных США за ряд десятилетий, вывел американский экономист *Артур Оукен* (вставка 4.3).



Вставка 4.3

Артур Оукен (1928–1980)

Американский экономист, представитель неокейнсианства.

В 1952 г. Оукен начал преподавать в Йельском университете, а в 1963 г. получил там пост профессора экономики.

В 1961–1962 гг. Оукен работал в Вашингтоне в качестве штатного экономиста Совета экономических консультантов президента Дж. Ф. Кеннеди. При Л. Джонсоне Оукен вернулся на государственную службу сначала в качестве члена Совета, а затем его председателя.

В 1969 г. Оукен пришел в Brookings Institute в качестве старшего научного сотрудника и выполнял обязанности соредатора периодического научного журнала «Brookings Papers on Economic Activity», который быстро занял лидирующее положение среди изданий, публикующих статьи по вопросам макроэкономики. В 1979 г. работы Оукена по политической экономии были удостоены почетной премии Фрэнка Сейдмана.

Разрабатывал проблемы теории имплицитных контрактов, в частности объяснял жесткость заработной платы на основе оптимизирующего поведения индивидов. Считал, что предприниматели и рабочие вступают в долгосрочные договорные отношения даже тогда, когда не заключают между собой договора. Автор «закона Оукена».

Основные труды Оукена: «Политическая экономия процветания» (1970), «Равенство и эффективность: большая дилемма» (1975), «Цены и количества: макроэкономический анализ» (1981).

В начале 60-х годов он предложил формулу, которая показывала связь между отставанием фактического объема выпуска от потенциального и уровнем циклической безработицы. Эта зависимость получила название *закона Оукена*:

$$-(Y^* - Y) / Y^* = \gamma \cdot (u - u^*),$$

где u – это уровень фактической безработицы, u^* – уровень естественной безработицы, $(u - u^*)$ – уровень циклической безработицы, γ – коэффициент Оукена ($\gamma \cong$ от 2 до 2,5%).

Коэффициент Оукена показывает на сколько процентов сокращается фактический объем выпуска по сравнению с потенциальным (т. е. на сколько процентов увеличивается отставание), если фактический уровень безработицы увеличивается на 1 процентный пункт, т. е. это *коэффициент чувствительности* отставания ВВП к изменению уровня циклической безработицы.

Коэффициент Оукена отражает тот факт, что выпуск определяется не только технологией производства, но и изменением экономической активности людей в различных фазах функционирования национального хозяйства. Оукен связывал это с тем, что при появлении циклической безработицы происходит следующее:

- не все уволенные регистрируются в качестве безработных;
- часть оставшихся на работе переводится на сокращенный рабочий день;
- снижается средняя производительность труда из-за наличия скрытой безработицы на производстве.

Этот коэффициент был рассчитан Оукеном на основе анализа эмпирических (статистических) данных для американской экономики, поэтому для других стран он может быть иным.

Знак «*минус*» перед выражением, стоящим в правой части уравнения, означает, что зависимость между фактическим ВВП и уровнем циклической безработицы обратная: чем выше уровень безработицы, чем меньше величина фактического ВВП по сравнению с потенциальным.

Кривая Оукена $Y(u)$ – показывает зависимость между ростом безработицы $(u - u^*)$ и потерями дохода $(Y^* - Y)$ (рис. 4.6).

Поскольку безработица представляет собой серьезную макроэкономическую проблему, выступает показателем макроэкономической нестабильности, государство предпринимает *меры для борьбы с ней*. Для разных типов безработицы, поскольку они обусловлены разными причинами, используются разные меры.

Общими для **всех типов безработицы** являются такие меры как:

- выплата пособий по безработице;
- создание служб занятости (бюро по трудоустройству).

Специфическими мерами для борьбы с **фрикционной безработицей** выступают:

- совершенствование системы сбора и представления информации о наличии свободных рабочих мест (не только в данном городе, но и других городах и регионах);
- создание специальных служб для этих целей.

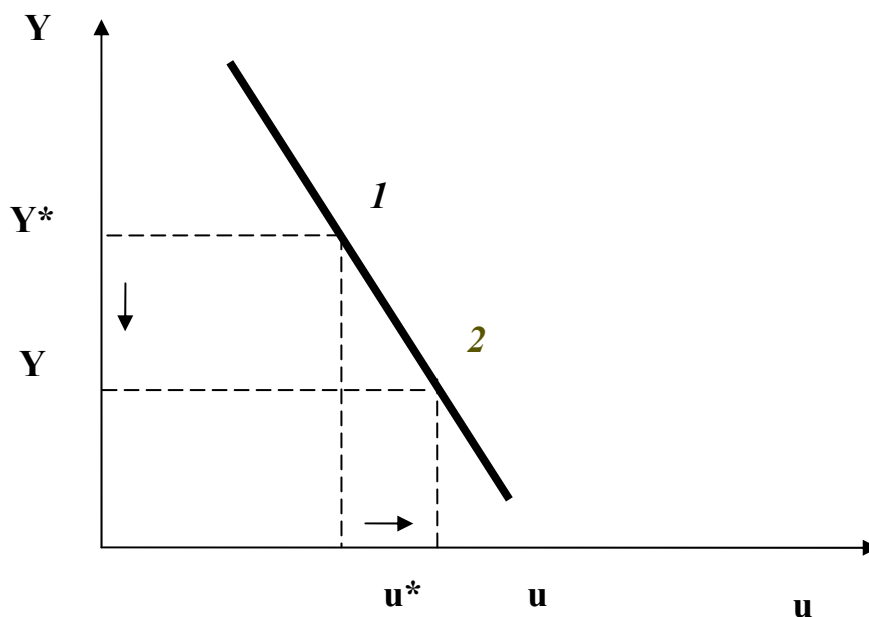


Рис. 4.6. Кривая Оукена

Для борьбы со *структурной безработицей* используются такие меры, как:

- создание государственных служб и учреждений по переподготовке и переквалификации;
- помощь частным службам такого типа.

Основными средствами борьбы с *циклической безработицей* являются:

- проведение антициклической (стабилизационной) политики, направленной на недопущение глубоких спадов производства и, следовательно, массовой безработицы;
- создание дополнительных рабочих мест в государственном секторе экономики.

ГЛАВА 5. ДЕНЕЖНЫЙ РЫНОК

5.1. Деньги, их функции и виды

Под денежным рынком понимают совокупность отношений между банковской системой, создающей всеобщие платежные средства – деньги, и остальными макроэкономическими субъектами, предъявляющими спрос на них.

Основная задача данной главы – рассмотреть, как определяется количество денег, необходимое для нормального функционирования национального хозяйства. Но для этого нужно установить, что считается деньгами.

Деньги – это разновидность имущества экономических субъектов, выступающая в качестве всеобщего эквивалента. Любой товар можно продать за деньги, и на полученную сумму купить любой другой товар.

От других видов имущества они отличаются двумя характерными свойствами. Во-первых, *свойство денег быстро и без издержек обмениваться на любой другой актив*, реальный (материальные ценности) или финансовый (деньги, ценные бумаги), получило название **абсолютной ликвидности** (*liquidity* – жидкий, текучий). Очевидно, что все активы обладают свойством ликвидности, поскольку рано или поздно их можно продать или обменять, но степень ликвидности у разных активов разная. Свойством абсолютной ликвидности обладают только наличные деньги.

Во-вторых, при постоянном уровне цен деньги либо вовсе не приносят дохода, либо их *доходность существенно ниже*, чем доходность других разновидностей имущества. В связи с этим возникает вопрос: почему же люди держат в составе своего имущества деньги?

Сущность денег проявляется через функции, которые они выполняют в национальном хозяйстве. Деньгам традиционно приписывают три **функции**: *меры стоимости, средства платежа, средства сбережения.*

Деньги являются **мерой стоимости** (*unit of account*) благ, поскольку в них выражаются цены товаров, когда все сделки осуществляют посредством промежуточного обмена товаров на деньги.

В условиях высокой инфляции функция меры стоимости переходит от обесценивающихся отечественных денег к наиболее устойчивой иностранной валюте, и тогда в магазинах появляются цены, выраженные в «условных единицах» такой валюты.

Отметим, что для выполнения функции меры стоимости деньги используются в качестве абстрактного понятия – условной счетной единицы (*numeraire*), тогда как для реализации двух других функций они должны существовать в определенной «вещественной» форме (в виде банкнот, монет, чековых книжек, кредитных карточек).

Поэтому при поиске ответа на основной вопрос данной главы – какое количество денег соответствует равновесию на денежном рынке? – имеют значение лишь функции средства платежа и средства сбережения.

Деньги служат общепризнанным **платежным средством** (*standard of deferred payment*) при обмене благ и кредитных отношениях. Наличие всеобщего платежного средства позволяет заменить прямой обмен одного товара на другой (бартер) опосредованным обменом-продажей одного товара за деньги и покупкой на них другого.

Переход от бартера к купле-продаже облегчает товарообмен за счет того, что индивиду, желающему обменять определенное количество товара *A* на товар *B* в определенной пропорции, не нужно искать такого собственника товара *B*, который в данный момент нуждается в товаре *A* и согласен с предлагаемой пропорцией обмена.

В современной экономике платежи осуществляют тремя способами:

- 1) путем передачи денежных знаков;
- 2) посредством записей на счетах в банках;
- 3) с помощью документов, удостоверяющих задолженность одного лица другому.

На этом основании различают три вида платежных средств:

- 1) наличные деньги (банкноты, монеты);
- 2) жиро-деньги (чеки, текущие счета);
- 3) долговые деньги (векселя частных лиц, обязательства).

Первые два вида платежных средств создаются банковской системой, а третий – хозяйственными агентами.

Следствием перехода от бартера к купле-продаже стало и то, что у продавца, получившего за свой товар деньги, не всегда возникает необходимость сразу потратить их на покупку другого товара. В связи с этим важно, чтобы деньги выступали **средством накопления (сбережения)** (*store of value*).

Если всеобщее платежное средство обладает этим свойством, то оно используется и в качестве средства сохранения ценности, несмотря на то, что эту функцию обычно более успешно выполняют другие виды имущества – облигации, акции, недвижимость и пр. Высокая ликвидность денег компенсирует их бездоходность.

В современной экономике с общественным разделением труда наибольшее значение имеет способность денег служить средством платежа, чем средст-

вом накопления (особенно в течение длительного времени), поскольку развитый финансовый рынок предоставляет для этого много иных, более эффективных средств.

Напротив, в слабо развитой экономике способность денег служить средством платежа менее важна из-за недостаточно глубокого общественного разделения труда и соответственно малой эффективности обмена. В такой экономике они нужнее как средство накопления.

Все функции денег взаимосвязаны и взаимообусловлены. Деньги используются для совершения сделок, поскольку они служат мерой стоимости и измеряют ценность всех товаров, что возможно, так как деньги сами обладают ценностью, являясь финансовым активом, а поскольку они сохраняют свою ценность во времени, то могут использоваться как средство платежа.

Основными видами денег являются **товарные** (*commodity money*) и **символические деньги** (*token money*). Деньги возникли из потребностей товарного обмена, по мере развития и усложнения которого появилась необходимость выделения товара, измеряющего ценность всех других товаров.

В разных странах эту роль выполняли разные товары. Так появились товарные деньги. Отличительной чертой товарных денег является то, что *их ценность как денег и ценность как товаров одинаковы*.

По мере развития обмена роль денег закрепилась за одним товаром – благородными металлами (золотом и серебром). Этому способствовали их физические и химические свойства. Поначалу благородные металлы использовались в виде слитков, а позже появилось монетное денежное обращение. По мере использования монеты стирались, их вес уменьшался, но при обмене их ценность оставалась прежней. Это навело на мысль о возможности замены полноценных золотых и серебряных денег символами ценности, т. е. бумажными и металлическими (изготовленными из неблагородных металлов – меди, олова, никеля) деньгами.

Бумажные и металлические деньги – это *символические* деньги. Их особенность в том, что их *ценность как товаров не совпадает* (гораздо ниже) *с их ценностью как денег*.

Для того чтобы бумажные и металлические деньги стали законным платежным средством, они должны быть **декретными деньгами** (*fiat money*), т. е. узаконенными государством и утвержденными в качестве всеобщего платежного средства.

В современных условиях декретные деньги дополняются **кредитными деньгами**, которые называются «*IOU- money*» (*I owe you-money* – Я должен вам деньги). Кредитные деньги представляют собой долговое обязательство. Это может быть долговое обязательство Центрального банка (наличные деньги) или долговое обязательство частного экономического агента.

Различают следующие формы кредитных денег:

- **Вексель** – долговое обязательство одного экономического агента (частного лица) выплатить другому экономическому агенту определенную сумму, взятую в займы, в определенный срок и с определенным вознаграждением (процентом). Вексель, как правило, дается под *коммерческий кредит*, ко-

гда один человек приобретает товары у другого, обещая расплатиться через определенный период времени. Человек, получивший вексель и не получивший деньги, может передать его другому лицу, поставив на векселе передаточную надпись – *индоссамент*. Так появляется вексельное обращение.

- **Банкнота** – это вексель (долговое обязательство) банка. В современных условиях, поскольку правом выпускать в обращение банкноты обладает только Центральный банк, наличные деньги являются долговыми обязательствами Центрального банка.

- **Чек** – распоряжение владельца банковского вклада выдать определенную сумму с этого вклада ему самому или другому лицу.

Что касается *пластиковых карточек*, то они могут быть кредитные и дебетные, но ни те, ни другие *не являются деньгами*. Поскольку они не выполняют всех функций денег, и, прежде всего, не являются средством обращения. И, кроме того, *кредитные карточки* представляют собой форму краткосрочного банковского кредита, а *дебетные карточки* предполагают возможность снимать деньги с банковского счета в пределах ранее положенной на него суммы и поэтому уже включены в качестве компонента денежной массы в общую сумму средств на банковских счетах.

5.2. Спрос на деньги

Под спросом на деньги в макроэкономике понимают желание экономических субъектов иметь в своем распоряжении определенное количество платежных средств (наличности).

Хранение наличности лишает ее собственника доходов от тех видов имущества, которые он может купить на эту сумму денег. Иначе говоря, хранение наличности связано с альтернативными затратами.

Почему же экономические субъекты согласны нести эти затраты, предъявляя спрос на деньги? Какими мотивами они руководствуются? Различные экономические школы по-разному отвечают на этот вопрос.

Виды (мотивы) спроса на деньги обусловлены двумя основными функциями денег: средства обращения и средства накопления.

Первая функция обуславливает **транзакционный спрос на деньги** (*transaction demand for money*) – спрос на деньги для сделок (*transactions*).

Поскольку деньги являются средством обращения, т. е. выступают посредником в обмене, они необходимы людям для покупки товаров и услуг.

Этот вид спроса на деньги был объяснен в *классической количественной теории денег* и считался единственным видом спроса на деньги.

Неоклассическая количественная теория спроса на деньги основывается на следующих постулатах:

- причинности – уровень цен в экономике зависит от величины денежной массы;

- пропорциональности – уровень цен изменяется пропорционально изменению денежной массы;
- универсальности – изменение денежной массы одинаково влияет на изменение цен всех товаров.

Иными словами, чем больше предложение денег, тем выше уровень цен и наоборот.

Эта зависимость описывается количественным уравнением обмена, предложенным американским экономистом **Ирвингом Фишером** (вставка 5.1):

$$M \cdot V = P \cdot Y,$$

где M – номинальная денежная масса ($M1$); V – скорость обращения денежной массы (измеряется в виде отношения номинального ВВП к номинальной денежной массе); P – уровень цен (дефлятор ВВП); Y – реальный ВВП.

Вставка 5.1

Ирвинг Фишер (1867-1947)



Американский экономист, представитель неоклассического направления в экономической науке.

С 1893 по 1935 г. – профессор Йельского университета.

С 1918 г. – президент Американской экономической ассоциации.

С 1931 по 1934 г. – президент Эконометрического общества.

Оставил ряд значительных работ по теории статистики, общего экономического равновесия, предельной полезности, но самый важный вклад был внесен им в теорию денег. Вывел «уравнение Фишера».

Основные труды: «Математические исследования теории ценности и цен» (1892); «Природа капитала и дохода» (1906); «Покупательная сила денег» (1911); «Элементарные принципы экономической науки» (1912); «Стабилизация доллара» (1920); «Теория процента» (1930).

Скорость обращения денег в краткосрочном периоде является обычно величиной постоянной, а в долгосрочном периоде меняется, но незначительно. Существенные изменения скорости обращения денег могут быть связаны с качественными преобразованиями организации денежного обращения, что происходит довольно редко и является вполне предсказуемым (например, широкое распространение банкоматов, с помощью которых можно в любом месте,

где они установлены, получить наличные деньги по специальным карточкам, или широкое внедрение пластиковых карточек), или с количественными изменениями объема ВВП и массы денег в обращении.

Используется другая форма этого уравнения, так называемое *кэмбриджское уравнение*, предложенное английским экономистом *Альфредом Маршаллом* (вставка 5.2):

$$M = k \cdot PY,$$

где M – номинальное количество денег (M1); k – пропорция между номинальным доходом (ВВП) и желаемыми денежными остатками (называется коэффициентом ликвидности или степенью монетизации ВВП); P – абсолютный уровень цен (дефлятор ВВП); Y – реальный ВВП.

Величина V в уравнении Фишера является обратной величине k в кембриджском уравнении, что логически объясняется следующим образом: если люди хранят меньшие денежные остатки (низкий k), то для осуществления того же количества товарных сделок необходимо увеличить скорость обращения денег (высокая V).

Таким образом, с точки зрения количественной теории, если считать, что k и Y – фиксированные, неизменяющиеся величины, то можно сделать вывод, что изменение номинального количества денег (M) вызывает аналогичные изменения абсолютного уровня цен (P).

С другой стороны, реальный спрос на деньги (M/P) находится в прямой зависимости от реального дохода (Y) и в обратной – от скорости денежного обращения (V).

Кейнсианская теория предпочтения ликвидности объясняет почему люди предпочитают хранить деньги, а не превращать их в финансовые активы (инвестировать) тремя мотивами:

- *транзакционным мотивом* (хранение денег для сделок, то есть для ежедневного финансирования текущих расходов);
- *мотивом предосторожности* (сбережение денег на случай будущих непредвиденных расходов);
- *спекулятивным мотивом* (хранение денег в ожидании падения цен активов).

Величина спроса на деньги, сберегаемых для этих целей, зависит от двух основных факторов (при неизменном уровне цен): процентной ставки и уровня дохода (так как уровень цен – постоянен, то номинальная процентная ставка равна реальной, номинальный доход равен реальному).



Альфред Маршалл (1842–1924)

Английский экономист, основатель Кембриджской школы экономической теории, лидер неоклассического направления в экономической науке.

Получил образование в Кембриджском университете, здесь же позже возглавил кафедру экономики. Работал экспертом в различных правительственных комиссиях, был одним из организаторов Королевского экономического общества (1890).

Главным вкладом Маршалла в экономическую науку является соединение классической теории и маржинализма. Он считал, что рыночная ценность товара определяется равновесием предельной полезности товара и предельных издержек на его производство. Графическим эквивалентом данного положения является знаменитый график, именуемый «крест Маршалла» или «ножницы» Маршалла. Дж. М. Кейнс считал, что общая идея, лежащая в основе утверждения Маршалла о том, что ценность устанавливается на равновесном уровне спроса и предложения является эквивалентом системы Вселенной Коперника. Маршалл ввел в экономическую теорию категории: «эластичность спроса», «излишек потребителя».

Трехтомная работа, оказавшая существенное влияние на развитие экономической теории – «Принципы экономикс» (1890) сделала его знаменитым. Именно по инициативе А.Маршалла с 1908 г. был введен новый учебный курс – «Экономикс».

Основные труды: «Экономика промышленности» (1879), «Принципы экономикс» (1891), «Элементы экономики промышленности» (1892), «Промышленность и торговля» (1919), «Деньги, кредит и торговля» (1922).

Эту зависимость можно выразить в виде функции:

$$L^D = f(i, Y),$$

где L^D – величина спроса на деньги, i – номинальная процентная ставка, Y – доход.

Люди, храня деньги, отказываются от возможного дохода в виде процента. Процентная ставка, следовательно, является альтернативными издержками хранения денег, это *ценовой фактор* спроса на деньги: чем выше процентная ставка, тем меньше величина спроса на деньги.

Чем больше доход, тем больше величина спроса на деньги при любом уровне процентной ставки. Это *неценовой фактор* спроса на деньги.

Спрос на деньги по мотиву предосторожности (*precautionary demand for money*) объясняется тем, что помимо запланированных покупок люди совершают и незапланированные. Предвидя подобные ситуации, когда деньги могут потребоваться неожиданно, люди хранят дополнительные суммы денег сверх тех, которые им требуются для запланированных покупок.

Таким образом, спрос на деньги по мотиву предосторожности проистекает также из функции денег как средства обращения. По мнению Кейнса, этот вид спроса на деньги не зависит от ставки процента и определяется только уровнем дохода, поэтому его график аналогичен графику транзакционного спроса на деньги.

Согласно теории предпочтения ликвидности *транзакционный спрос* на деньги и *спрос на деньги по мотиву предосторожности*, которые не зависят от величины процентной ставки, представлен совершенно неэластичной (по процентной ставке) кривой. Зато они зависят от дохода, при изменении которого кривая сдвигается вправо (если доход растет) или влево (если доход уменьшается) (рис. 5.1А).

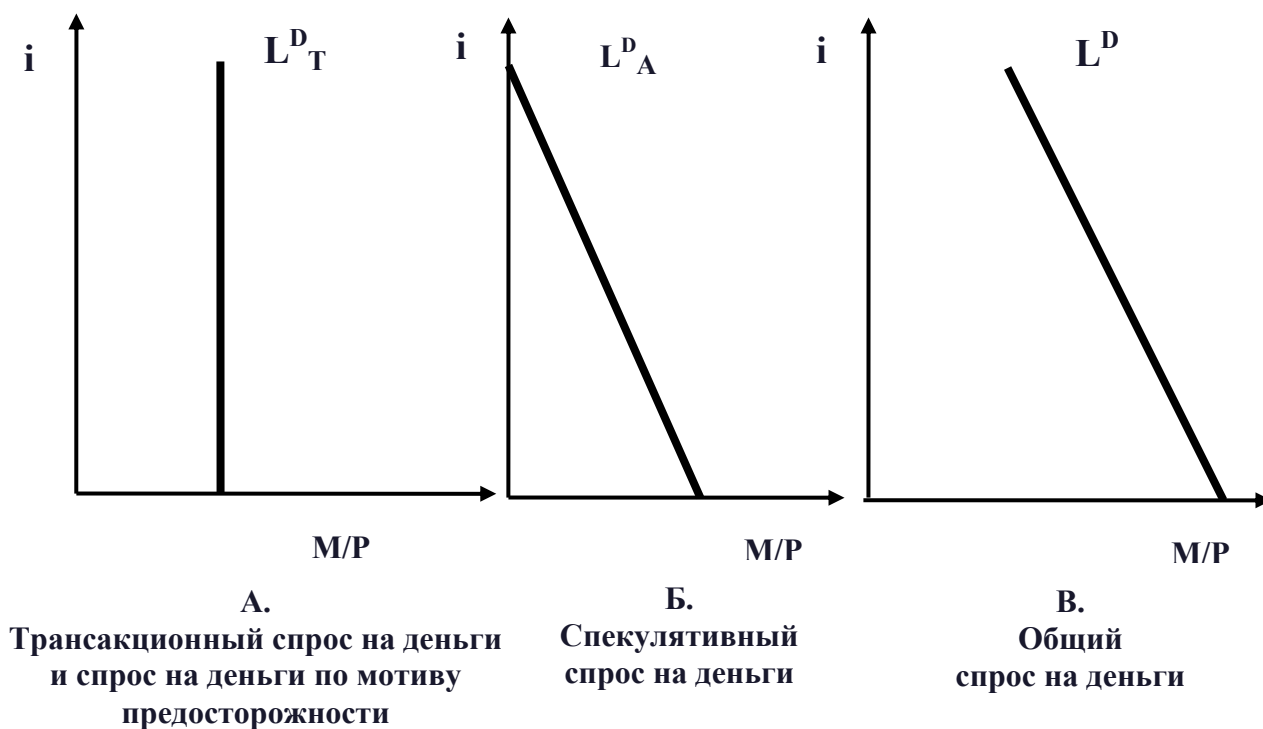


Рис. 5.1. Спрос на деньги: кейнсианский подход

Спекулятивный спрос на деньги (*speculative demand for money*) или **спрос на деньги в качестве имущества** обусловлен функцией денег как средства накопления (финансового актива). Однако в качестве финансового актива деньги лишь сохраняют ценность (да и то только в неинфляционной экономике), но не увеличивают ее. Наличные деньги обладают абсолютной ликвидно-

стью, но нулевой доходностью. При этом существуют другие виды финансовых активов, например, облигации, который приносят доход в виде процента.

Итак, чем выше ставка процента, тем больше теряет человек, храня наличные деньги и не приобретая приносящие процентный доход облигации. Следовательно, определяющим фактором спекулятивного спроса на деньги выступает ставка процента.

При этом ставка процента выступает *альтернативными издержками хранения наличных денег*. Высокая ставка процента означает высокую доходность облигаций и высокие альтернативные издержки хранения денег на руках, что уменьшает спрос на наличные деньги. При низкой ставке, т. е. низких альтернативных издержках хранения наличных денег, спрос на них повышается, поскольку при низкой доходности иных финансовых активов люди стремятся иметь больше наличных денег, предпочитая их свойство абсолютной ликвидности.

Таким образом, спрос на деньги отрицательно зависит от ставки процента, поэтому кривая спекулятивного спроса на деньги имеет отрицательный наклон (рис.5.1Б).

Спрос на деньги в качестве имущества можно выразить посредством *предельной склонности к предпочтению ликвидности (денег в качестве имущества – $L(i)$)*, которая показывает, на сколько единиц увеличится (уменьшится) спрос на деньги как имущество при уменьшении (увеличении) ставки процента в интервале между i_{max} и i_{min} на 1 пункт.

При небольших изменениях ставки процента спрос на деньги как имущество можно представить в виде функции:

$$L_s = L(i) (i_{max} - i_{min}),$$

где i – номинальная ставка процента по облигациям.

При *максимальной ставке процента по облигациям (i_{max})* спрос на деньги в экономике отсутствует, т. к. вся наличность превращается в ценные бумаги.

При *минимальной ставке процента по облигациям (i_{min})* в экономике не остается ни одного субъекта, который хотел бы иметь ценные бумаги.

Эта ситуация носит название *ликвидной ловушки (эффекта абсолютной ликвидности)*, когда при минимальной ставке процента по облигациям (i_{min}) все домохозяйства будут держать наличные деньги и полностью откажутся от ценных бумаг.

Спекулятивный спрос на деньги тем выше, чем меньше возможности использовать для сохранения ценности иные финансовые активы. При развитом финансовом рынке и наличии на нем краткосрочных, приносящих процентный доход активов спекулятивный спрос на деньги минимален.

Отрицательная зависимость между спекулятивным спросом на деньги и ставкой процента может быть объяснена и другим способом – с точки зрения поведения людей на рынке ценных бумаг (акций и облигаций), на чем основан анализ *спроса на деньги в современной теории портфеля*.

В современной экономике имущество субъектов принимает форму портфеля ценных бумаг: денег, облигаций, акций и других титулов права собственности. Образуется имущество в результате сбережений. В данном случае индивиду приходится решать, какую часть дохода сберегать и в какой вид имущества превратить. В качестве одной из альтернативных форм имущества выступают деньги.

Теория портфеля исходит из предпосылки, что люди формируют портфель финансовых активов таким образом, чтобы максимизировать доход, получаемый от этих активов, но минимизировать риск. А между тем именно самые рискованные активы приносят самый большой доход. Следовательно, спрос на деньги как имущество определяется не только ставкой процента, но и доходностью (соответственно и риском) акций (реального капитала).

В теории портфеля объем наличности формируется в процессе оптимизации структуры всего имущества, состоящего не только из денег и облигаций, но и из рискованных ценных бумаг. Когда планы по оптимизации структуры ценных бумаг у всех инвесторов взаимно согласуются, тогда на всех сегментах финансового рынка устанавливается равновесие и структура имущества стабилизируется. Так, при портфельном подходе объем и структура имущества определяют спрос на деньги.

Инфляция, обесценивая деньги, придает им отрицательную доходность, а дефляция – положительную. Изменение покупательной способности денег непосредственно отражается на реальной доходности облигации, так как на нее гарантируется лишь номинальный доход определенной величины.

Таким образом, при непредвиденных изменениях уровня цен деньги и облигации имеют вероятностную доходность с положительной корреляционной зависимостью.

Риск доходности акций непосредственно не связан с изменением уровня цен: при его повышении (понижении) в равной мере увеличиваются (уменьшаются) выручка и затраты на производство, а реальная доходность фирмы остается неизменной. Основными причинами колебания доходности реального капитала являются процессы, происходящие в реальном секторе: технический прогресс, изменение предпочтений потребителей, налоговые реформы, сезонные колебания конъюнктуры и пр.

Отмеченные обстоятельства приводят к тому, что избегающие риск индивиды рассматривают деньги и облигации как взаимозаменяемые активы, а финансовый и реальный капитал – как взаимодополняемые части своего имущества.

Пусть при сложившейся конъюнктуре оптимальный для индивида портфель на 60% состоит из денег и облигаций и на 40% из акций. В случае повышения ставки процента собственник портфеля пожелает сократить свою наличность из-за роста альтернативных издержек. Если он использует часть денег для покупки дополнительных облигаций, то мера риска его портфеля не изменится: как и прежде, инфляция угрожает 60% портфеля, а снижение производительности труда – 40%.

Если за счет уменьшения денежной части портфеля его владелец увеличит пакет акций, то риск получения ожидаемого дохода станет иным: инфляция теперь обесценит меньшую, чем ранее, часть портфеля, зато снижение производительности труда приведет к большим потерям.

Степень взаимозаменяемости и взаимодополняемости составных частей портфеля определяется не только разными источниками риска доходности каждой из них, но и отношением индивидов к сочетанию дохода и риска. Люди, более склонные к последнему, рассматривают акции и облигации как взаимозаменяемые части портфеля. Для людей, предпочитающих минимизировать риск, облигации и акции не являются совершенными субститутами.

Портфельный подход при определении спроса на деньги лежит в основе *монетаристской (новой количественной) теории денег*, предложенной *Милтоном Фридманом* (вставка 5.3).

Вставка 5.3



Милтон Фридман (1912–2006)

Американский экономист, основатель монетаристской экономической теории.

Лауреат Нобелевской премии 1976 г. «за достижения в области анализа потребления, истории денежного обращения и разработки монетарной теории».

Окончил Чикагский университет; доктор философии Колумбийского университета; профессор в Чикаго и Кембридже (1953–1954). Президент Американской экономической ассоциации с 1967 г.

В 1950 г. консультирует стратегию реализации «плана Маршалла», выступает в защиту идеи плавающих валютных курсов. Прогнозирует, что фиксированные валютные курсы, введенные в результате договоренностей Бреттон-Вудского соглашения, в конечном счете потерпят крах, что и произошло в экономике Европы, в начале 70-х годов.

Награжден медалью Дж. Б. Кларка (1951). Лауреат премии Дж. Коммонса (1971).

В честь ученого с 2002 г. Институтом Като вручается «Премия Милтона Фридмана за развитие свободы».

Основные труды: «Капитализм и свобода» (1962), «Роль денежной политики» (1967), «Деньги и экономическое развитие» (1973), «Свобода выбора» (1980).

Монетаристская концепция спроса на деньги отвергает идею спекулятивного мотива спроса на деньги и рассматривает транзакционный мотив и мотив предосторожности как единственные, определяющие желание экономических субъектов иметь в своем распоряжении наличность.

Согласно этой теории спрос на деньги можно представить в виде функции от пяти переменных:

$$L = F(P, i, r, \pi^e, W),$$

где L – спрос на деньги, P – уровень цен, i – номинальная ставка процента, r – реальная ставка процента (доходность) по облигациям, π^e – ожидаемый уровень инфляции, W – совокупное богатство индивида.

Рост уровня цен, номинальной ставки процента и совокупного богатства индивида ведут к увеличению спроса на деньги. Повышение доходности облигаций, а также ускорение инфляции снижают спрос на деньги из-за повышения альтернативных затрат держания наличности. Последняя ситуация носит название *бегства от денег*.

Уравнение Фридмана выражает суть новой количественной теории денег. От традиционной, представляемой уравнением Фишера, она отличается не только заменой текущего дохода совокупным богатством индивида, но и тем, что скорость обращения денег является не числом, а функцией. Из экзогенно заданного параметра скорость обращения денег становится эндогенной величиной, определяемой в ходе оптимизации структуры портфеля.

Общим у традиционной и новой количественной теорий денег является то, что скорость их обращения непосредственно не зависит от их количества. Поэтому при прочих равных условиях увеличение номинального количества денег сопровождается пропорциональным ростом уровня цен.

В современных условиях представители неоклассического направления признают, что фактором спроса на деньги является как уровень дохода, так и ставка процента, причем зависимость между спросом на деньги и ставкой процента – обратная. Однако они по-прежнему придерживаются точки зрения, что существует единственный мотив спроса на деньги – транзакционный. И именно транзакционный спрос на деньги обратно зависит от ставки процента.

Эта идея была предложена независимо друг от друга двумя американскими экономистами *Уильямом Баумодем* (вставка 5.4) и *Джеймсом Тобином* (вставка 5.5) и получила название *модели Баумоля – Тобина*.

Реальный спрос на деньги, как следует из модели, не зависит от уровня цен. Он отрицательно зависит от ставки процента и положительно – от реального дохода и издержек.

Допустим, что в начале каждого периода доход не выплачивается семье наличными деньгами, а зачисляется на депозитный счет с гарантированным процентным доходом за период. По мере возникновения потребности в деньгах для оплаты покупок люди снимают с депозита необходимую сумму.

Вставка 5.4



Уильям Баумоль (1922)

Американский экономист.

Доктор философии Лондонского университета, профессор Принстонского университета. Президент Американской экономической ассоциации в 1981 г. Лауреат премии Дж. Р. Коммонса (1977) и премии Фрэнка Сейдмана (1987).

Президент Международного атлантического экономического общества (1985-86).

Основные труды: «Экономическая динамика: введение» (1951); «Экономическая теория и исследование операций» (1965); «Микротеория: приложения и начала» (1986).

Вставка 5.5



Джеймс Тобин (1918–2002)

Американский экономист.

Лауреат Нобелевской премии 1981 г. «за анализ состояния финансовых рынков и их влияния на политику принятия решений в области расходов, на положение с безработицей, производством и ценами».

Ветеран Второй мировой войны. Учился в Гарварде, получил степень доктора и преподавал там же (1946–1950), а также в Йельском университете.

Президент Эконометрического общества (1958). Президент Американской экономической ассоциации в 1971 г. Награжден медалью Дж. Б. Кларка (1955). Лауреат премии А. Смита (1990).

Основные труды: «Американское экономическое кредо» (1956); «Экономические эссе» в 3-х т. (1972–1982).

Каждая операция по конвертированию части вклада в наличность стоит домашнему хозяйству определенных затрат, которые состоят из двух частей: оплаты банковских услуг по конвертированию (h) и альтернативных затрат в виде потери процентного дохода (i) со снимаемой с депозита суммы (X).

Таким образом, совокупные издержки в концепции Баумоля – Тобина равны:

$$TC(Y) = i(X/2) + h(Y/X),$$

где X – сумма, снимаемая со счета; Y – общая величина вклада; $i \cdot X/2$ – недополученный процент (альтернативные затраты); h – оплата услуг банка.

В соответствии с моделью спроса на деньги Баумоля–Тобина домохозяйства определяют размеры необходимой им суммы наличности с точки зрения:

- 1) недополученного на эту сумму процента по депозитам и
- 2) стоимостной оценки экономии денег и времени от более редких посещений банка (*эффект «стоптанных башмаков»*).

Отличие между классической концепцией спроса на деньги и моделью Баумоля – Тобина заключается в том, что в первом случае скорость обращения денег рассматривается как постоянная величина, а во втором – домашние хозяйства сами определяют эту скорость (число конвертаций), чтобы минимизировать альтернативные издержки держания наличности.

5.3. Предложение денег

Предложение денег является процессом создания дополнительных платежных средств, которые поступают в каналы наличного и безналичного обращения, т. е. количественно – это денежная масса.

Структура денежной массы сложнее, чем кажется на первый взгляд. Помимо наличных денег в структуру денежной массы включаются и такие компоненты, которые нельзя непосредственно использовать как покупательное или платежное средство. Это денежные средства на срочных счетах, сберегательных вкладах в коммерческих банках и других кредитно-финансовых учреждениях, депозитные сертификаты, акции инвестиционных фондов, которые вкладывают средства только в краткосрочные денежные обязательства и т. п.

Два основных свойства денег – высокая ликвидность и сохранение ценности во времени – не в одинаковой степени представлены в каждом конкретном виде платежных средств. Наличные деньги или депозиты до востребования более ликвидны, чем сберегательные депозиты, но последние по сравнению с первыми более выгодны для сохранения ценности, поскольку при отсутствии инфляции они не только сберегают, но и увеличивают ценность.

В связи с этим в денежной статистике для характеристики и измерения денежной массы применяются различные обобщающие показатели, так называемые *денежные агрегаты*.

Не существует, однако, какой-либо единой, принятой всеми номенклатуры агрегатов денежной массы. Ее состав и структура различны в разных странах и определяются, прежде всего, уровнем развития и характером денежного рынка в каждой стране, а также особенностями политики, проводимой ее центральным банком. В США расчет предложения денег ведется по четырем денежным агрегатам, в Японии и Германии – по трем, в Англии и Франции – по двум.

Это объясняется особенностями денежной системы той или другой страны, в частности значимостью различных видов депозитов. Однако во всех странах система денежных агрегатов строится одинаково: каждый следующий агрегат включает в себя предыдущий.

В денежной статистике Украины в настоящее время выделяют следующие **денежные агрегаты** (вставка 5.6):

- ***M0*** – наличные средства – банкноты (бумажные купюры) и мелкая разменная монета – в обращении вне банковской системы Украины, за исключением наличных средств в учреждениях Национального банка Украины (НБУ) и банков Украины;
- ***M1*** – *M0* плюс вклады до востребования (средства, которые по первому требованию могут быть обменены на наличные) в национальной валюте;
- ***M2*** – сумма *M1*, вклады до востребования в иностранной валюте и другие вклады в коммерческих банках в национальной и иностранной валютах;
- ***M3*** – сумма *M2* и ценные бумаги банков, кроме акций, в национальной и иностранной валютах.

Вставка 5.6

Аналитические счета банковского сектора

Денежная масса *M0* – наличные средства в обращении за исключением наличных средств в учреждениях Национального банка Украины и банков Украины.

Денежная масса *M1* включает денежную массу *M0* и переводные средства (средства, которые по первому требованию могут быть обменены на наличные) в национальной валюте.

Денежная масса *M2* включает денежную массу *M1*, переводные средства в иностранной валюте и другие средства в банках в национальной и иностранной валютах.

Денежная масса *M3* включает денежную массу *M2* и ценные бумаги банков, кроме акций, в национальной и иностранной валютах.

Агрегат *M3*, по методологии Международного валютного фонда (МВФ), иногда называют «квази-деньгами» (*quasi money* – как будто, почти деньги). «Квази-деньги» представляют собой наиболее весомую и быстро растущую часть в структуре денежного обращения.

Доля бумажных денег в общей денежной массе составляет до 25%, а основная часть сделок в современных условиях совершается путем использования

кредитных денег. Преобладающее значение в странах с развитой рыночной экономикой имеют чековые платежи (например, в США чеки обслуживают не менее 90% стоимости сделок), осуществляемые по чековым книжкам, дорожным чекам-аккредитивам, кредитным карточкам и т. п.

Использование кредитных денег является прогрессивной формой безналичных расчетов, поскольку позволяет распоряжаться банковскими депозитами (безналичными деньгами) и резко сокращать потребность в банкнотах и разменной монете.

Динамику денежной массы в Украине за последние годы иллюстрирует *вставка 5.7*. В отличие от стран с развитыми рыночными отношениями, в современной экономике Украины в общей денежной массе относительно велика доля наличных денег. Так, с 1995 г. по настоящее время доля М0 в М3 колеблется в пределах 37–30%. Это объясняется сравнительно узким спектром предлагаемых отечественным денежным рынком активов, способных служить средством сбережения в условиях высокого уровня инфляции.

Кроме того, наличные деньги в отличие от банковских депозитов обладают важным для многих свойством – они обеспечивают анонимность их владельца. Поскольку это особенно ценится представителями теневой экономики, то возрастание доли наличных денег в их общей массе может служить косвенным свидетельством увеличения не регистрируемой государством экономической деятельности.

Таким образом, предложение денег определяется экономическим поведением:

- центрального банка (например, НБУ), который обеспечивает и контролирует наличные деньги;
- коммерческих банков (банковского сектора экономики), которые хранят средства на своих счетах;
- населения (домохозяйств и фирм, т. е. небанковского сектора экономики), которые принимают решения, в каком соотношении разделить денежные средства между наличными деньгами и средствами на банковских счетах (депозитами).

Графически предложение денег представлено в виде вертикальной кривой.

5.4. Равновесие на рынке денег

На рынке денег устанавливается равновесие, когда количество находящихся в обращении денег равно объему спроса на них. Это равенство обеспечивается за счет того, что аргументы функции спроса на деньги принимают соответствующие значения.

Денежная масса
(на конец периода, млн грн)

Период	М0	М1	М2	М3**
1991*	0.3	1.7	2.4	-
1992	5	21	25	-
1993	128	334	482	-
1994	793	1860	3216	-
1995	2623	4682	6846	6930
1996	4041	6315	9023	9364
1997	6132	9050	12448	12541
1998	7158	10331	15432	15705
1999	9583	14094	21714	22070
2000	12799	20762	31544	32252
2001	19465	29796	45186	45755
2002	26434	40281	64321	64870
2003	33119	53129	94855	95043
2004	42345	67090	125483	125801
2005	60231	98573	193145	194071
2006	74984	123276	259413	261063

* Расчеты МВФ;

** до 1998 года М3 = М2 + средства клиентов по трастовым операциям банков.

В краткосрочном периоде равновесие на рынке денег определяется не уровнем цен, а ставкой процента.

Как следует из графического изображения денежного рынка на рис. 5.2, равновесное количество денег в обращении равно M/P^s , равновесная ставка процента – i .

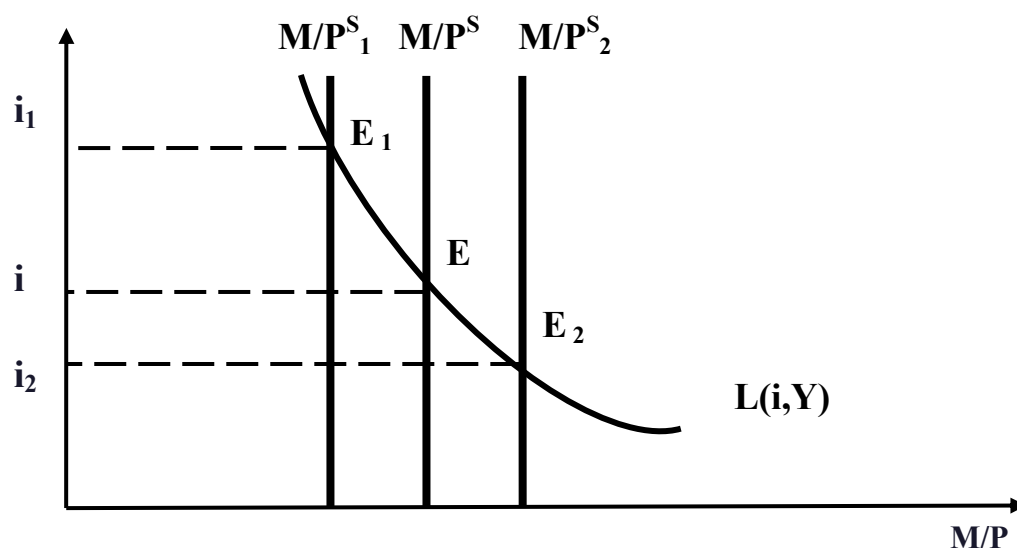


Рис. 5.2. Равновесие на рынке денег

Поскольку реальное предложение денег зафиксировано на уровне M/P^S , то кривая предложения является вертикальной. Кривая спроса на деньги $L(i, Y)$ является нисходящей. Отрицательный наклон этой кривой отображает обратную зависимость между спросом на деньги и номинальной процентной ставкой для данного уровня дохода Y .

Равновесие на рынке денег достигается в точке E , в которой величина спроса на деньги является величине их предложения на уровне равновесной процентной ставки i . Именно процентная ставка удерживает рынок денег в равновесии. В зависимости от динамики процентной ставки экономические субъекты изменяют структуру своих активов, что, в свою очередь, приводит к изменению процентной ставки.

В случае уменьшения или увеличения предложения денег (M/P^S_1 и M/P^S_2) экономические субъекты будут стараться приспособиться к недостатку или избытку денежных средств, также изменяя структуру своих активов, в частности, продавая или покупая облигации. Это приведет к изменению процентной ставки, в результате чего равновесие на рынке денег будет достигнуто уже при другом ее равновесном уровне (i_1 или i_2).

Описанный механизм восстановления и поддержания равновесия на денежном рынке успешно работает лишь в рыночной экономике с развитым фондовым рынком и адекватной реакцией экономических субъектов на изменения тех или иных переменных.

5.5. Показатели денежного рынка

Ранее было отмечено, что количество денег в обращении регулируется национальным банком, поскольку именно он является единственным эмитентом наличности.

Однако предложение денег (денежный агрегат $M1$) включает в себя, наряду с наличностью, вклады до востребования. Поэтому понятно, почему факторы,

существенно изменяющие предложение денег, связаны с деятельностью коммерческих банков.

На величину денежной массы оказывают влияние три основных фактора:

- 1) размер денежной базы;
- 2) соотношение «резервы–депозиты» (rr);
- 3) соотношение «наличность–депозиты» (cr).

В современных условиях банки функционируют в *системе частичного резервирования*, когда определенная часть вклада хранится в виде резерва, а остальная сумма может быть использована для предоставления кредитов.

Обязательные резервы (R) в центральном банке – *доля банковских депозитов (D), помещенных в резервы, определяемых нормой обязательного резервирования (rr)*:

$$rr = R / D$$

или

$$R = rr \cdot D.$$

Таким образом, **норма обязательного резервирования** (*required reserve ratio – rr*) представляет собой выраженную в процентах долю от общей суммы депозитов, которую коммерческие банки не имеют права выдавать в кредит и которую они хранят в центральном банке в виде беспроцентных вкладов.

Очевидно, что при системе полного резервирования норма резервных требований равна 1, а при системе частичного резервирования $0 < rr < 1$.

Центральный банк, который осуществляет контроль за предложением денег, не может непосредственно воздействовать на величину предложения денег, поскольку не он определяет величину депозитов, а может только косвенным образом влиять на их величину через изменение нормы резервных требований. Центральный банк регулирует только величину наличности (поскольку он сам ее пускает в обращение) и величину резервов (поскольку они хранятся на его счетах).

Сумма наличности и резервов, контролируемых центральным банком, носит название **денежной базы** (*monetary base*) или **денег повышенной мощности** (*high-powered money – H*):

$$H = C + R.$$

Установление нормы обязательного резервирования коммерческих банков, с одной стороны, способствует улучшению банковской ликвидности, а с другой – выступает в качестве прямого ограничителя кредитов, поскольку банки могут предоставлять кредиты лишь за счет **избыточных резервов** (*excess reserves*), т. е. суммы, которая превышает обязательные резервы и не выданной в кредит.

Поэтому если из общей величины депозитов (D) вычесть величину обязательных резервов (R), то мы получим величину **банковского кредита** (K) (кре-

дитных возможностей или избыточных резервов):

$$K = D - R = D - D \cdot rr = D (1 - rr)$$

или

$$K = (D + C) - (R + C) = M - H.$$

Именно из этих средств банк предоставляет кредиты.

Если резервы банка падают ниже необходимой величины резервных средств (например, в связи с «набегами вкладчиков»), то банк может предпринять три варианта действий: 1) продать часть своих финансовых активов (например, облигации) и увеличить количество наличных денег, теряя при этом процентный доход по облигациям; 2) обратиться за помощью к центральному банку, который дает банкам займы деньги для устранения временных трудностей под ставку процента, называемую учетной ставкой процента; 3) взять займы у другого банка на рынке межбанковского кредита.

Если банк выдает в кредит все свои избыточные резервы, то это означает, что он использует свои кредитные возможности полностью. Однако банк может этого не делать и часть избыточных резервов оставить у себя, не выдавая в кредит.

Сумма обязательных резервов и избыточных резервов, представляет собой *фактические резервы банка* ($R_{\text{факт.}}$):

$$R_{\text{факт.}} = R + R_{\text{excess.}}$$

Коэффициент (норма) депонирования (*cash-deposits ratio – cr*) – отношение величины наличности (C) к сумме депозитов (D), характеризует предпочтения населения в распределении денежных средств между наличными деньгами и банковскими депозитами:

$$cr = C / D$$

или

$$C = cr \cdot D.$$

Благодаря системе *частичного* резервирования банковская система может увеличивать предложение денег.

Следует иметь в виду, что деньги могут создавать только эти кредитные учреждения (ни небанковские кредитные учреждения, ни специализированные банки создавать деньги не могут).

Процесс создания денег называется *кредитным расширением* или *кредитной мультипликацией*. Он начинается в том случае, если в банковскую сферу попадают деньги и увеличиваются депозиты коммерческого банка, т. е. если наличные деньги превращаются в безналичные.

Если величина депозитов уменьшается, т. е. клиент снимает деньги со своего счета, то произойдет противоположный процесс – *кредитное сжатие*.

Предположим, что в банк А попадает депозит, равный 1000 грн, а норма резервных требований составляет 20%. В этом случае банк должен отчислить 200 грн в обязательные резервы ($R = D \cdot rr = 1000 \cdot 0,2 = 200$), и его кредитные возможности составят 800 грн ($K = D \cdot (1 - rr) = 1000 \cdot (1 - 0,2) = 800$).

Если он их использует полностью, то его клиент (любой экономический агент) получит в кредит 800 грн. Эти средства клиент использует на покупку необходимых ему товаров и услуг, создав продавцу доход (выручку), который попадет на его (продавца) расчетный счет в другом банке (например, банке Б).

Банк Б, получив депозит, равный 800 грн, отчислит в обязательные резервы 160 грн ($800 \cdot 0,2 = 160$), и его кредитные возможности составят 640 грн ($800 \cdot (1 - 0,2) = 640$), выдав которые в кредит банк даст возможность своему другому клиенту оплатить сделку (покупку) на эту сумму, т. е. обеспечат выручку другому продавцу, и 640 грн в виде депозита попадут на расчетный счет этого продавца в банке В.

Обязательные резервы банка В составят 128 грн, а кредитные возможности – 512 грн. Предоставив кредит на эту сумму, банк В создаст предпосылку для увеличения кредитных возможностей банка Г на 409,6 грн, банка Д на 327,68 грн и т. д. (рис. 5.3).

Если деньги не будут покидать банковскую сферу и оседать у экономических агентов в виде наличных денег, а банки будут полностью использовать свои кредитные возможности, то общая сумма денег, созданная коммерческими банками, составит:

$$\begin{aligned} M &= D_A + D_B + D_V + D_D + \dots = \\ &= D + D \cdot (1 - rr) + [D \cdot (1 - rr)] \cdot (1 - rr) + [D \cdot (1 - rr)^2] \cdot (1 - rr) + \\ &\quad + [D \cdot (1 - rr)^3] \cdot (1 - rr) + [D \cdot (1 - rr)^4] \cdot (1 - rr) + \dots = \\ &= 1000 + 800 + 640 + 512 + 409,6 + 327,68 + \dots \end{aligned}$$

Таким образом, это будет сумма бесконечно убывающей геометрической прогрессии с основанием $(1 - rr)$, т. е. величины меньше 1.

В общем виде эта сумма будет равна:

$$M = D \cdot 1/(1 - (1 - rr)) = D \cdot 1/rr.$$

В нашем случае $M = 1000 \cdot 1/0,2 = 1000 \cdot 5 = 5000$ (грн).

Величина $1/rr$ носит название **банковского (депозитного) мультипликатора**:

$$\mu^d = 1/rr.$$

Еще одно его название – **мультипликатор депозитного расширения**.

Все эти термины означают одно и то же, а именно: если увеличиваются депозиты коммерческих банков, то денежная масса увеличивается в большей степени.

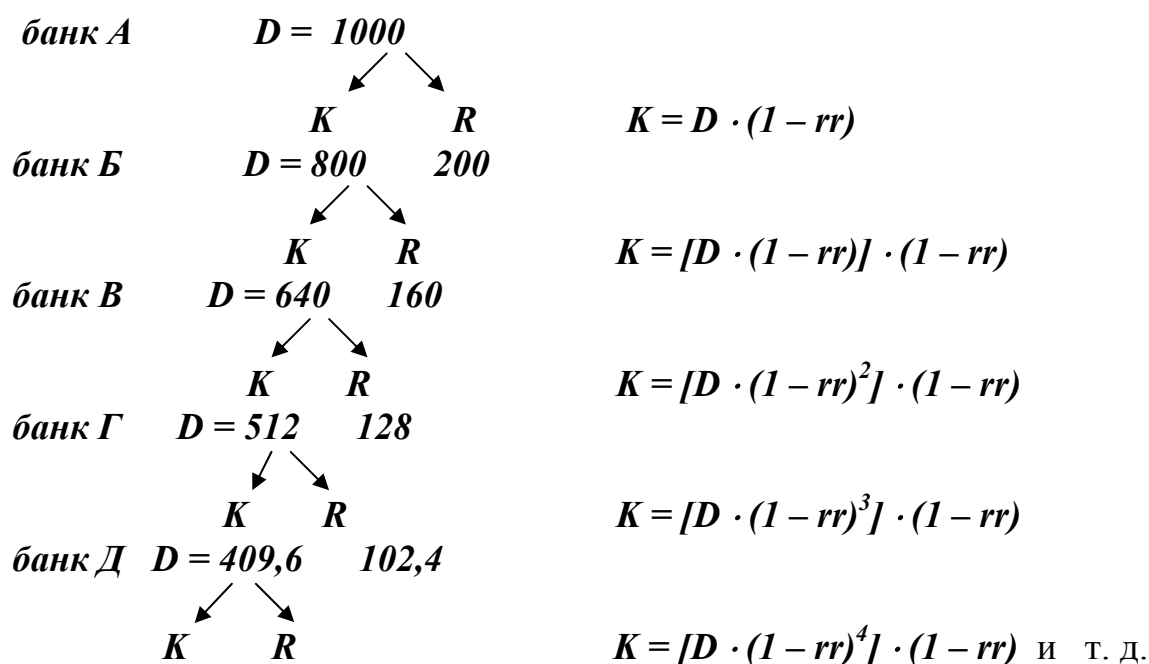


Рис. 5.3. Процесс депозитного расширения

Банковский мультипликатор показывает, во сколько раз изменится (увеличится или уменьшится) величина денежной массы, если величина депозитов коммерческих банков изменится (соответственно увеличится или уменьшится) на одну единицу.

Таким образом, мультипликатор действует в обе стороны. Денежная масса увеличивается, если деньги попадают в банковскую систему (увеличивается сумма депозитов), и сокращается, если деньги уходят из банковской системы (т. е. их снимают с депозитов). А поскольку, как правило, в экономике деньги одновременно и вкладывают в банки, и снимают со счетов, то денежная масса существенно измениться не может.

Такое изменение может произойти только в том случае, если центральный банк изменит норму обязательных резервов, что повлияет на кредитные возможности банков и величину банковского мультипликатора.

Не случайно это есть один из важных инструментов монетарной политики (политики по регулированию денежной массы) центрального банка.

С помощью банковского мультипликатора можно подсчитать не только величину денежной массы (M), но и ее изменение (ΔM). Поскольку величина денежной массы складывается из наличных и безналичных денег, т. е. $M = C + D$, то на депозит банка А деньги (\$1000) поступили из сферы наличного денежного обращения, т. е. они уже составляли часть денежной массы, и лишь произошло перераспределение средств между C и D .

Следовательно, денежная масса в результате процесса депозитного расширения увеличилась на \$4000 ($\Delta M = 5000 - 1000 = 4000$), т. е. коммерческие банки создали денег именно на эту сумму. Это явилось результатом выдачи ими в кредит своих избыточных резервов, поэтому процесс увеличения пред-

ложения денег начался с увеличения общей суммы депозитов банка Б в результате предоставления кредита банком А на сумму его избыточных резервов (кредитных возможностей), равную \$800.

Следовательно, изменение предложения денег может быть рассчитано следующим образом:

$$\begin{aligned} \Delta M &= D_B + D_{B'} + D_{B''} + D_{B'''} + \dots = \\ &= D \cdot (1 - rr) + [D \cdot (1 - rr)] \cdot (1 - rr) + [D \cdot (1 - rr)^2] \cdot (1 - rr) + \\ &\quad + [D \cdot (1 - rr)^3] \cdot (1 - rr) + [D \cdot (1 - rr)^4] \cdot (1 - rr) + \dots = \\ &= 800 + 640 + 512 + 409,6 + 327,68 + \dots = 800 \cdot (1/0,8) = 800 \cdot 5 = 4000 \end{aligned}$$

ИЛИ

$$\Delta M = [D \cdot (1 - rr)] \cdot (1/rr) = K \cdot (1/rr) = R_{изб.} \cdot (1/rr) = 800 \cdot (1/0,8) = 4000.$$

Рассматривая процесс депозитного расширения, мы предположили, что:

- деньги не покидают банковскую сферу и не оседают в виде наличности;
- кредитные возможности используются банками полностью;
- предложение денег определяется только поведением банковского сектора.

Однако, изучая предложение денег, следует иметь в виду, что на его величину оказывает влияние поведение домохозяйств и фирм (небанковского сектора), а также то, что коммерческие банки могут использовать свои кредитные возможности не полностью, оставляя у себя избыточные резервы, которые они не выдают в кредит.

И при таких условиях изменение величины депозитов имеет мультипликативный эффект, однако его величина будет иной.

Выведем формулу *денежного мультипликатора*.

Центральный банк контролирует и регулирует денежную массу посредством регулирования величины денежной базы, поскольку денежная масса представляет собой произведение величины денежной базы на величину денежного мультипликатора.

Поскольку $C = cr \cdot D$, а $R = rr \cdot D$, то:

$$M = C + D = cr \cdot D + D = (cr + 1) \cdot D \quad (1)$$

$$H = C + R = cr \cdot D + rr \cdot D = (cr + rr) \cdot D \quad (2)$$

Разделив (1) на (2), получим:

$$\frac{M}{H} = \frac{(cr + 1) \cdot D}{(cr + rr) \cdot D} = \frac{(cr + 1)}{(cr + rr)}, \text{ отсюда } M = \frac{(cr + 1)}{(cr + rr)} \cdot H.$$

Следовательно

$$M = \mu^m \cdot H \quad \mu^m = \frac{(cr + 1)}{(cr + rr)}.$$

Величина $[(cr + 1) / (cr + rr)]$ представляет собой **денежный мультипликатор**, т. е. коэффициент, который показывает, во сколько раз увеличится (сократится) денежная масса при увеличении (сокращении) денежной базы на единицу. Как любой мультипликатор, он действует в обе стороны. Если центральный банк хочет увеличить денежную массу, он должен увеличить денежную базу, а если он хочет уменьшить предложение денег, то денежная база должна быть уменьшена.

Заметим, что если предположить, что наличность отсутствует ($C = 0$), и все деньги обращаются только в банковской системе, то из денежного мультипликатора можно получить депозитный мультипликатор: $\mu^m = 1/rr$.

Неслучайно депозитный мультипликатор часто называют **«простым денежным мультипликатором»** (*simple money multiplier*), а денежный мультипликатор – **сложным денежным мультипликатором** или просто **денежным мультипликатором** (*money multiplier*).

Величина денежного мультипликатора зависит от нормы обязательного резервирования и нормы депонирования. Чем они выше, т. е. чем больше доля резервов, которую банки не выдают в кредит, и чем выше доля наличности, которую хранит население на руках, не вкладывая ее на банковские счета, тем величина мультипликатора меньше.

ГЛАВА 6. ИНФЛЯЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ

6.1. Понятие и виды инфляции

Инфляция (от лат. *inflatio* – *вздутие*) представляет собой устойчивую тенденцию роста общего уровня цен. При этом важно:

- *устойчивая*, что характеризует инфляцию как длительный процесс и поэтому ее следует отличать от *скачка цен* – однократного

повышения цен, которое может стать началом развития инфляции, но может и не стать им;

- *общего уровня цен*, т. е. речь идет об увеличении общего уровня (индекса) цен, а не об обязательном росте всех цен в экономике. Цены на отдельные товары могут вести себя по-разному: повышаться, понижаться, оставаться без изменения. Одной из серьезных проблем инфляции как раз и является неравномерность роста цен на различные товары. Если на одни товары цены могут вырасти значительно, то на другие они растут медленнее и с запозданием. Как правило, с наибольшим опозданием начинают расти ставки заработной платы.

Рост уровня цен приводит к снижению покупательной способности денег. Под *покупательной способностью (ценностью) денег* понимают количество товаров и услуг, которое можно купить на одну денежную единицу. Если цены на товары повышаются, то на одну и ту же сумму денег можно купить меньше товаров, чем раньше, поэтому ценность денег падает. Инфляция проявляется и в обесценении денег по отношению к иностранным валютам, что выражается в падении курса национальной валюты по отношению к иностранным денежным единицам.

Существует еще одно традиционное определение *инфляции* – переполнение каналов обращения денежной массой сверх потребностей товарооборота, что вызывает обесценение денежной единицы и соответственно рост товарных цен. Однако такое определение инфляции нельзя считать полным. Инфляция, хотя она и проявляется в росте товарных цен, не может быть сведена лишь к чисто денежному феномену.

Это сложное социально-экономическое явление, порождаемое диспропорциями воспроизводства в различных сферах рыночного хозяйства. Инфляция представляет собой одну из наиболее острых проблем современного развития экономики во многих странах мира.

Независимо от состояния денежной сферы товарные цены могут возрасти вследствие изменений в динамике производительности труда, циклических и сезонных колебаний, структурных сдвигов в системе воспроизводства, монополизации рынка, государственного регулирования экономики, введения новых ставок налогов, девальвации и ревальвации денежной единицы, изменения конъюнктуры рынка, воздействия внешнеэкономических связей, стихийных бедствий и т. п.

Следовательно, рост цен вызывается различными причинами. Но не всякий рост цен – инфляция, и среди названных выше причин роста цен важно выделить действительно инфляционные.

Так, рост цен, связанный с циклическими колебаниями конъюнктуры, нельзя считать инфляционным. По мере прохождения различных фаз цикла будет меняться и динамика цен. Их повышение в период бума сменяется их падением в фазах кризиса и депрессии и вновь ростом в фазе оживления. Повышение производительности труда, при прочих равных условиях, должно вести к снижению цен.

Другое дело – если повышение производительности труда в ряде отраслей сопровождается опережающим это повышение ростом заработной платы. Стихийные бедствия не могут считаться причиной инфляционного роста цен. Так, если в результате наводнения в какой-либо местности разрушены дома, то, очевидно, поднимутся цены на стройматериалы. Это будет стимулировать производителей стройматериалов расширять предложение своей продукции и по мере насыщения рынка цены станут понижаться.

Таким образом, инфляция – это повышение общего уровня цен в стране, которое возникает в связи с длительным неравновесием на большинстве рынков в пользу спроса.

Другими словами, **инфляция** – это дисбаланс между совокупным спросом и совокупным предложением.

Инфляция как явление экономическое существует уже длительное время. Считается, что она появилась чуть ли не одновременно с возникновением денег, с функционированием которых неразрывно связана. Сам термин *инфляция* впервые стал употребляться в Северной Америке в период гражданской войны 1861–1865 гг. и обозначал процесс разбухания бумажно-денежного обращения. В XIX в. этот термин употребляется также в Англии и Франции. Широкое распространение в экономической литературе понятие инфляция получило в XX в. после первой мировой войны.

Существуют следующие **виды инфляций** в зависимости от различных критериев:

1) С точки зрения *форм проявления инфляций*, различают:

▪ **открытую (явную) инфляцию**, которая проявляется в росте общего уровня свободных, рыночных цен, и

▪ **скрытую (подавленную) инфляцию**, которая имеет место в случае жесткого государственного контроля за ценами, когда государство устанавливает цены ниже их равновесного уровня.

Дефицит товаров или искусственное ограничение потребления служат главной формой проявления скрытой инфляции, поскольку одной из характерных черт инфляции является снижение покупательной способности денег. Дефицит же означает, что деньги вообще не обладают покупательной способностью, поскольку человек не может на них ничего купить.

При скрытой инфляции для косвенной оценки ее уровня можно применять такие показатели, как соотношение контролируемых государством цен и цен свободного (легального или теневого) рынка, затраты времени на поиски товара, вероятность осуществления нужной покупки, объем вынужденных сбережений и т. п.

Инфляция относится к числу основных дестабилизирующих факторов экономики как рыночного, так и командно-административного типа, и чем выше ее уровень, тем более она опасна.

Главным показателем инфляции при ее открытой форме выступает **уровень (темп) инфляции** (*rate of inflation* – π), который рассчитывается как процентное отношение разницы уровней цен текущего и предыдущего года к уровню цен предыдущего года:

$$\pi = \frac{P_t - P_{t-1}}{P_{t-1}} \cdot 100\%$$

или

$$\pi = \left(\frac{P_t}{P_{t-1}} - 1 \right) \cdot 100\%,$$

где P_t – общий уровень цен (дефлятор ВВП) текущего года, а P_{t-1} – общий уровень цен (дефлятор ВВП) предыдущего года.

Таким образом, показатель темпа инфляции характеризует не темп роста общего уровня цен, а *темпы прироста* общего уровня цен. В практических расчетах для оценки уровня инфляции используют индексы цен (см. главу 2).

2) С точки зрения *уровня инфляции*, выделяют:

▪ **умеренную (ползучую) инфляцию**, которая измеряется процентами в год, и ее уровень составляет до 10%. Этот вид инфляции считается нормальным для современной экономики и даже считается стимулом для увеличения объема выпуска.

Небольшие темпы инфляции (ползучая инфляция) стали нормой для современных национальных экономик.

На рис. 6.1 представлен рост индекса потребительских цен (ИПЦ) США во время самой продолжительной фазы роста их экономики, а в табл. 6.1 приведены годовые темпы прироста ИПЦ в ряде стран с наиболее благоприятной конъюнктурой в последнем десятилетии XX ст.

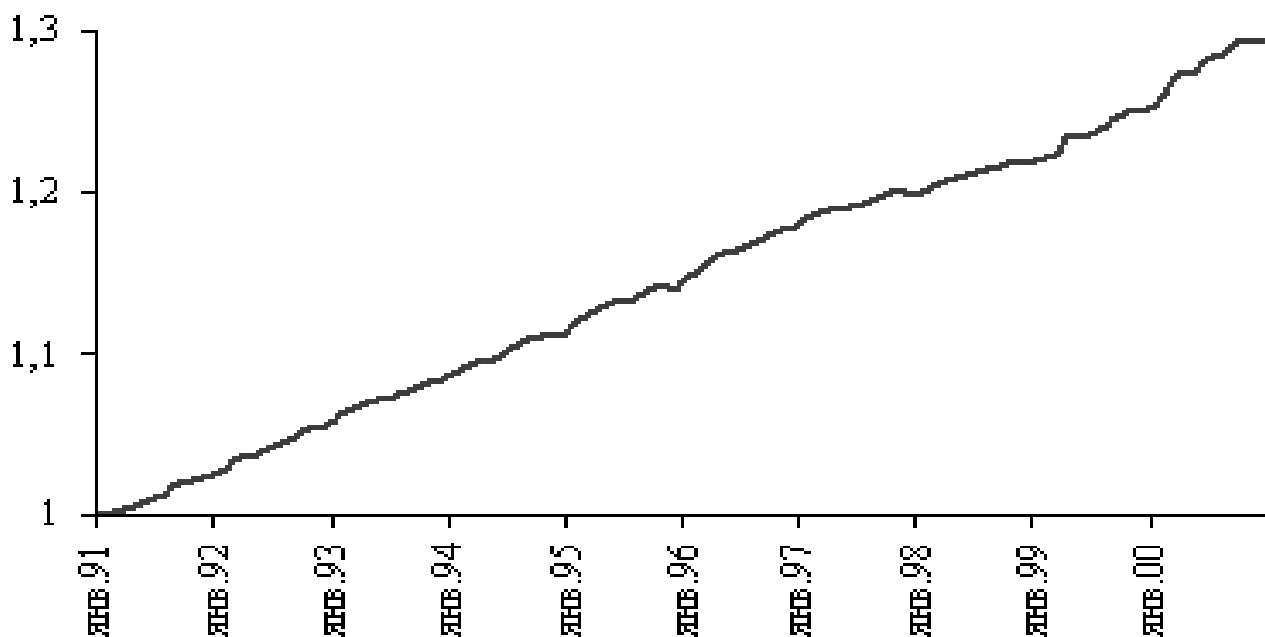


Рис. 6.1. Динамика ИПЦ в США в 1991–2000 гг. (дек. 1990 = 1)

Таблица 6.1.
Годовые темпы прироста ИПЦ в различных странах (1991-2000), %

Год	Австралия	Канада	Финляндия	ФРГ	Швейцария	Швеция
1991	3,2	5,6	4,3	3,6	5,9	9,7
1992	1,0	1,5	2,9	5,1	4,0	2,6
1993	1,8	1,9	2,2	4,4	3,3	4,7
1994	1,9	0,2	1,1	2,8	0,9	2,4
1995	4,6	2,2	0,8	1,7	1,8	2,9
1996	2,6	1,6	0,6	1,4	0,8	0,8
1997	0,3	1,6	1,2	1,9	0,5	0,9
1998	0,9	1,0	1,4	0,9	0,0	0,4
1999	1,5	1,7	1,2	0,6	0,8	0,3
2000	4,5	2,7	3,4	1,9	1,6	1,3

- **галолирующую инфляцию**, также измеряемую процентами в год, но ее темп выражается двузначными числами и считается серьезной экономической проблемой для развитых стран;

- **высокую инфляцию**, измеряемую процентами в месяц, что может составить 200-300% и более в год (заметим, что при подсчете инфляции за год используется формула «сложного процента»), что наблюдается во многих развивающихся странах и странах с переходной экономикой;

- **гиперинфляцию**, измеряемую процентами в неделю и даже в день, уровень которой составляет 40-50% в месяц или более 1000% в год.

Инфляция в несколько десятков или сотен процентов в год (высокая инфляция) – явный признак начинающегося и усиливающегося кризиса денежной системы. Гиперинфляция означает ее крах, паралич всего рыночного механизма.

Формальный критерий гиперинфляции был введен американским экономистом Ф. Кэганом, предложившим считать началом гиперинфляции месяц, в котором рост цен впервые превышает 50%, а концом – месяц, после которого рост цен падает ниже этой критической отметки и не достигает ее вновь по крайней мере в течение года. Кэган признавал произвольный характер своего критерия, но считал его удовлетворительным для исследования соотношения между динамикой денежной массы и уровнем цен в случаях крайне высокой инфляции.

Классическими примерами гиперинфляции являются ситуация в Германии в январе 1922–декабре 1924 г. когда темпы роста уровня цен составили 10^{12} и в Венгрии (август 1945–июль 1946 г.), где уровень цен за год вырос в $3,8 \cdot 10^{27}$ раз при среднемесячном росте в 198 раз.

Украина при переходе от командно-административной к рыночной экономике пережила несколько гиперинфляционных волн на протяжении 1992–1993 гг. (рис. 6.2).

Гиперинфляция подрывает способность денег выполнять свои основные функции и приводит экономику в состояние депрессии, т. к. при гиперинфляции цены растут астрономическими темпами, расхождение цен и заработной платы становится катастрофическим, разрушается благосостояние даже наиболее обеспеченных слоев общества, бесприбыльными и убыточными становятся крупнейшие предприятия.

Инфляция парализует хозяйственный механизм, поскольку резко усиливается эффект «бегства от денег» с целью превращения их в товары, разрушаются экономические связи, осуществляется переход к бартерному обмену.

3) В зависимости от способности государства *управлять инфляционным процессом и формированием инфляционных ожиданий* (ожиданий повышения уровня цен в будущем с позиций экономических субъектов) различают:

- **ожидаемую (управляемую) инфляцию**, при которой рост цен соответствует изменениям других макроэкономических показателей, поскольку экономические субъекты его ожидали и даже планировали (например, тот уровень инфляции, который был заложен в расчеты бюджета на предстоящий финансовый год), и

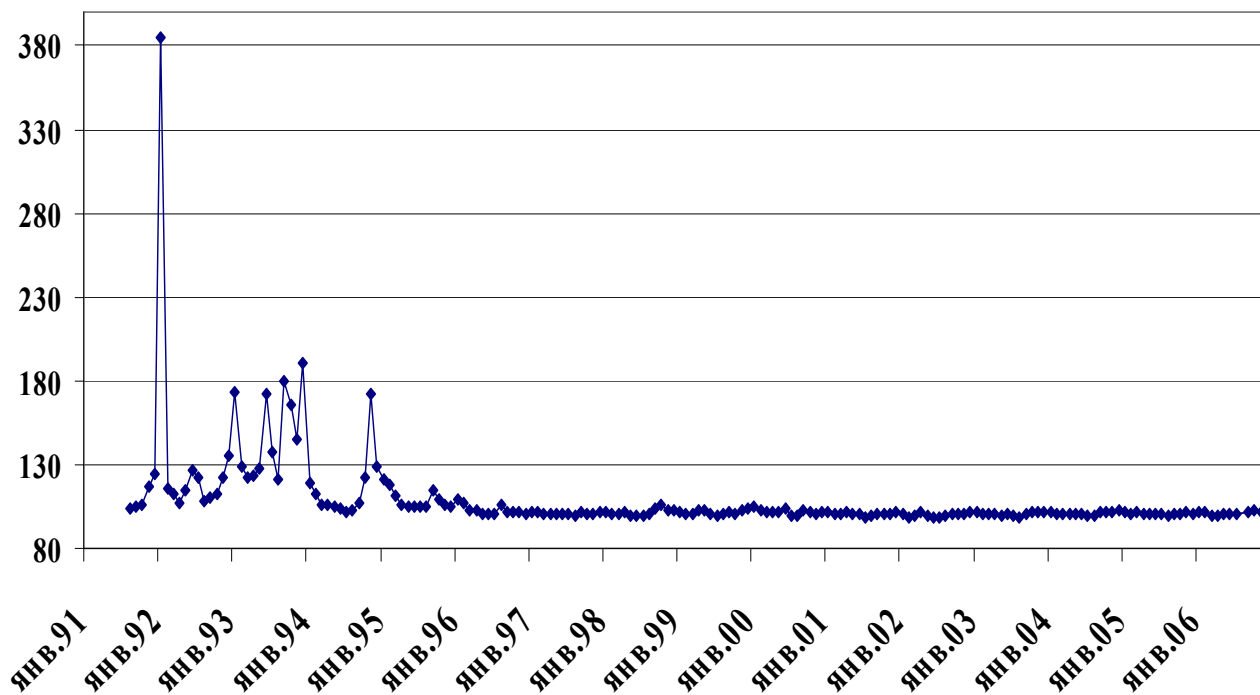


Рис. 6.2. Уровень инфляции в Украине в 1991–2006 гг. (в месяц, %)

- **неожиданную (неуправляемую) инфляцию**, при которой экономика не успевает приспособиться к изменениям цен, что зачастую связано с инфляционными шоками – резкими скачками уровня цен, вызывающими длительный инфляционный процесс.

Процесс, противоположный инфляции – *долговременное снижение уровня цен* называют **дефляцией** (от лат. *deflatio* – выдувание), а *замедление темпов инфляции* **дезинфляцией**.

Термин **«стагфляция»** является производным от стагнации и инфляции и означает *высокую инфляцию при медленном или нулевом росте реального объема производства*. Часто этот термин употребляется для характеристики инфляции при одновременном спаде объема производства.

6.2. Модели инфляции

В зависимости от причин возникновения и механизма развития перманентного роста уровня цен различают *инфляцию спроса, инфляцию издержек и инфляционную спираль*.

Инфляция спроса (*demand-pull inflation*)

возникает в результате увеличения совокупного спроса в условиях ограниченности загрузки производственных мощностей, а значит, и невозможности отреагировать увеличением выпуска продукции (рис. 6.3).

Если совокупный спрос растет (кривая AD_1 смещается до AD_2), то экономика реагирует незначительным ростом цен, поскольку объем Y_2 значительно ниже потенциального Y^* . Дальнейший рост спроса до AD_3 по мере исчерпыва-

ния свободных ресурсов и приближения к потенциальному объему выпуска сопровождается значительным ростом цен (от P_2 до P_3).

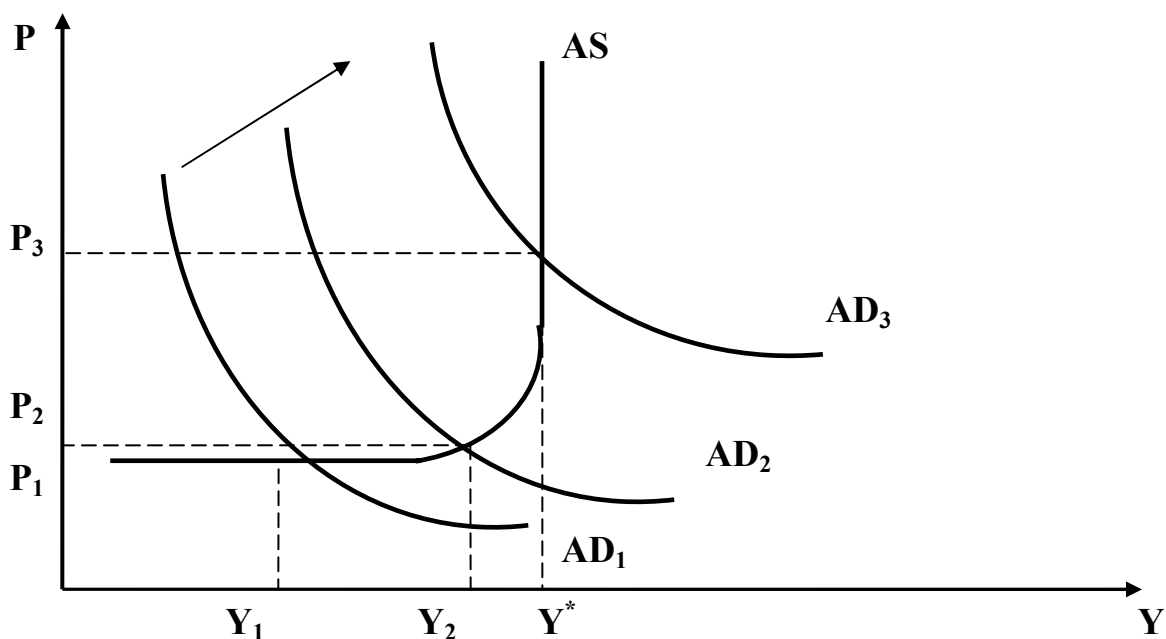


Рис. 6.3. Инфляция спроса

Рост совокупного спроса может быть вызван либо увеличением любого из компонентов совокупных расходов (потребительских, инвестиционных, государственных и чистого экспорта), либо увеличением предложения денег.

Основной причиной инфляции спроса большинство экономистов все же считают **увеличение денежной массы** (предложения денег), приходя к этому выводу из анализа уравнения количественной теории денег (уравнения Фишера). В обращении появляется масса денег, не обеспеченная товарами.

Поскольку предполагается, что скорость обращения денег практически не меняется, то можно сделать вывод, который носит название **«монетарного правила»**: чтобы уровень цен в экономике был стабилен, правительство должно поддерживать темп прироста денежной массы на уровне средних темпов роста реального ВВП.

Возникает вопрос: почему же правительства (особенно в развивающихся странах и в странах с переходной экономикой) увеличивают предложение денег, представляя себе негативные последствия этого процесса?

Дело в том, что эмиссия денег, как правило, проводится в целях финансирования дефицита государственного бюджета, что и объясняет увеличение темпов роста денежной массы и основной причиной высокой инфляции в развивающихся странах и странах с переходной экономикой.

Если причина инфляции спроса выступает в виде сдвига вправо линии совокупного спроса, то толчком к инфляции издержек (предложения) служит сдвиг влево линии совокупного предложения.

Инфляция издержек или инфляции предложения (*cost-push inflation*) возникает в результате роста издержек при одновременном сокращении объема выпуска. Столкнувшись с ростом издержек (обусловленным ростом цен на ресурсы), производители назначают более высокие цены на свою продукцию, пытаясь, в целях сохранения прибыли, компенсировать возросшие издержки повышением цен. Однако объем продаж по более высоким ценам сокращается, что является предпосылкой дальнейшего сокращения объема выпуска. Такое развитие конъюнктуры называется **стагфляцией**.

Причинами роста издержек могут быть увеличение цен на сырье, действия профсоюзов по повышению заработной платы, монополистическое или олигополистическое ценообразование на ресурсы и другие *немонетарные факторы* (рис. 6.4).

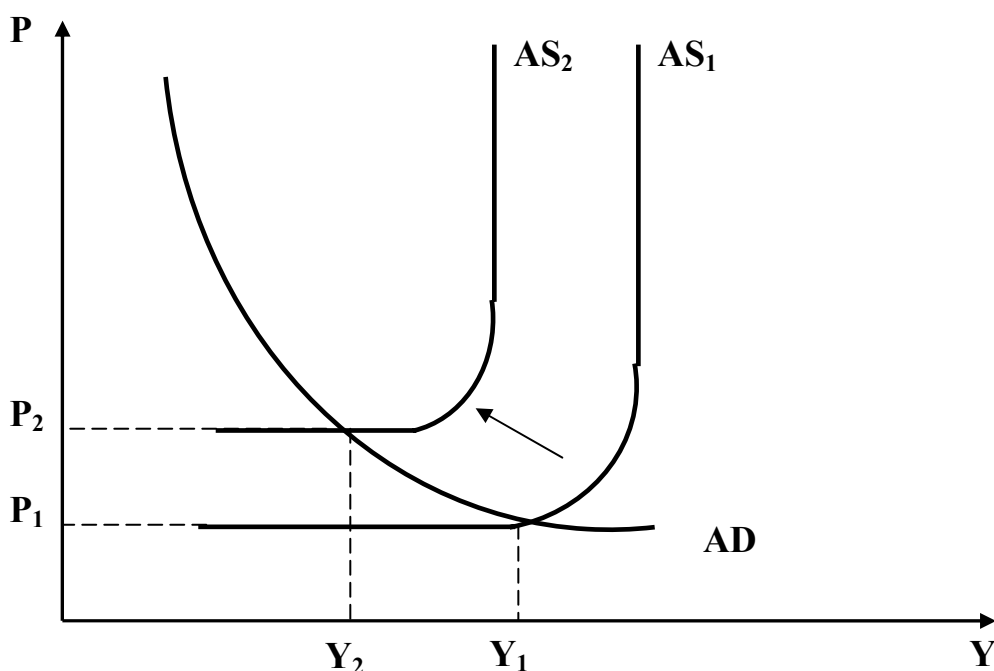


Рис. 6.4. Инфляция издержек

Если совокупный спрос не меняется, а уменьшение совокупного предложения (кривая AS_1 смещается до AS_2) вызывается ростом средних издержек, то уровень цен поднимается из положения P_1 до P_2 при одновременном сокращении объема выпуска от Y_1 до Y_2 .

В результате сочетания инфляции спроса и инфляции издержек возникает **инфляционная спираль** (рис. 6.5.).

Предположим, что центральный банк увеличил предложение денег, что привело к росту совокупного спроса. Кривая совокупного спроса AD_1 сдвигается вправо до AD_2 . В результате уровень цен увеличивается с P_1 до P_2 , а поскольку ставка заработной платы остается прежней, то реальные доходы падают. Рабочие требуют повышения ставки заработной платы пропорционально росту уровня цен. Это увеличивает издержки фирм и приводит к сдвигу кривой совокупного предложения AS_1 до AS_2 . Уровень цен при этом повысится до P_3 .

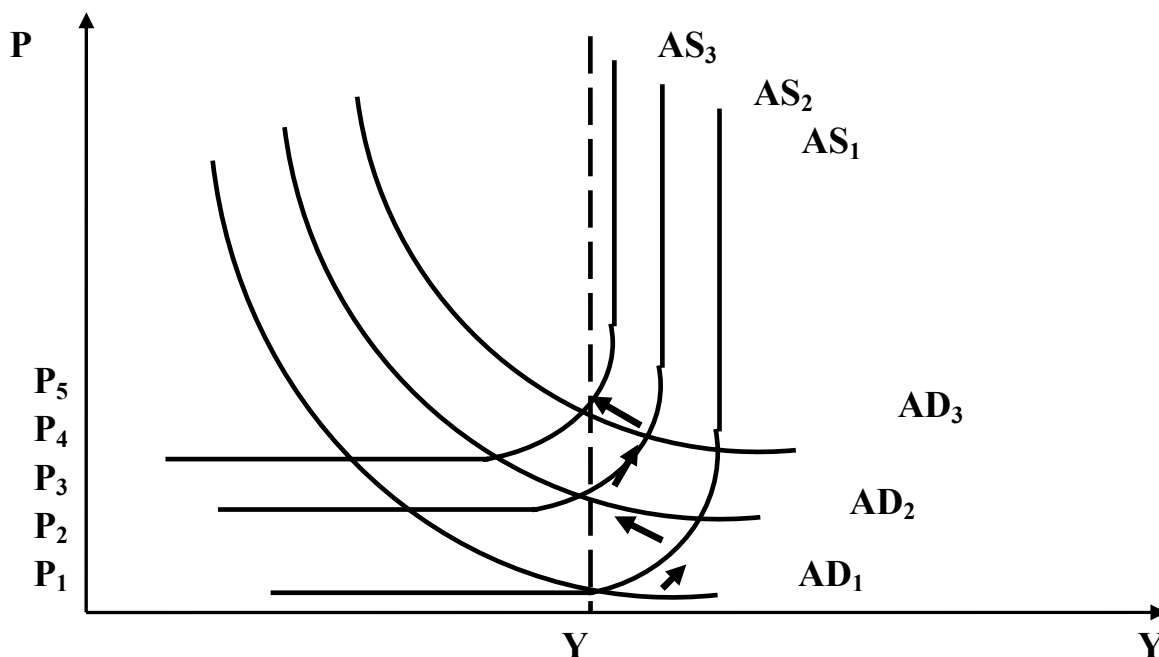


Рис. 6.5. Инфляционная спираль

Реальные доходы снова снизятся, рабочие снова начнут требовать повышения номинальной заработной платы. Ее рост рабочие обычно поначалу воспринимают как повышение реальной заработной платы и увеличивают потребительские расходы. Совокупные расходы растут, кривая совокупного спроса сдвигается вправо до AD_3 , уровень цен возрастает до P_4 . При этом растут издержки фирм, и кривая совокупного предложения сдвигается до AS_3 , что обуславливает еще больший рост уровня цен до P_5 . Падение реальных доходов ведет к тому, что рабочие опять начинают требовать повышения заработной платы и все повторяется снова.

Движение идет по спирали, каждый виток которой соответствует более высокому уровню цен, т. е. более высокому темпу инфляции. Поэтому этот процесс получил название *инфляционной спирали «цены–заработная плата»*: рост уровня цен провоцирует повышение заработной платы, а рост заработной платы ведет к повышению уровня цен.

Таким образом, в условиях инфляции спроса экономические агенты постепенно корректируют свое поведение: ставки номинальной заработной платы повышаются в новых трудовых соглашениях в соответствии с возросшими инфляционными ожиданиями.

Повышение ставок номинальной заработной платы вызывает рост средних издержек производства, что является основой для развертывания инфляции издержек.

Несмотря на ежегодный прирост количества денег, сохранить объем производства на исходном уровне не удастся: инфляция спроса на 1-м этапе характеризуется одновременным ростом темпа инфляции и величины национального дохода. Затем экономика переходит в фазу стагфляции, в которой инфляция продолжает расти при снижении объема производства и занятости.

Инфляция предложения, как правило, начинается со стагфляции и новое динамическое равновесие устанавливается при более высоком темпе роста уровня цен и меньшем объеме производства по сравнению с исходным уровнем.

В реальной действительности бывает сложно различить два вида инфляции. Однако, общепризнанно, что инфляция спроса продолжается до тех пор, пока имеет место избыточный совокупный спрос.

Инфляция издержек автоматически сама себя ограничивает, сокращая спрос на ресурсы, и постепенно исчезает (однако остается проблема увеличения реального объема производства и занятости).

Существует множество факторов, усиливающих инфляцию, однако, в каждой стране складываются свои социально-экономические условия механизма ее развития. Выделяют *внешние и внутренние факторы инфляции*.

К *внешним факторам* относятся:

- интернационализация хозяйственных связей: наличие инфляции в других странах влияет на динамику внутренних товарных цен через цены импортируемых товаров. Центральный банк страны для создания собственных валютных резервов скупает иностранную валюту у коммерческих банков, выпуская для этих целей дополнительную национальную валюту, что увеличивает количество денег в обращении. В этом случае развивается так называемая *импортируемая инфляция*;

- мировые экономические кризисы. Так, мировой структурный кризис 70-х годов XX ст. вызвал рост цен на природные ресурсы в 7 раз, в том числе на сырую нефть – в 20 раз. В результате цены на готовую продукцию резко подскочили в Японии, США, Западной Европе. Этот фактор имеет большое значение, например, для Украины, экономика которой зависит от импорта топливно-энергетических ресурсов. Рост цен на них является одной из основных причин раскручивания инфляционной спирали.

Внутренние факторы обусловлены состоянием экономики данной страны. Среди них можно выделить:

- *дефицит госбюджета*. Если он покрывается займами центрального банка страны, количество денег в обращении резко возрастает, но оно не подкреплено выпуском товаров, что ведет к инфляции;

- *расходы на военные цели*. Они, во-первых, увеличивают расходную часть бюджета, являясь постоянной причиной бюджетного дефицита, что, как было отмечено, ведет к инфляции. Во-вторых, люди, занятые в военном секторе экономики, не создают потребительский продукт, а выступают на потребительском рынке только в роли покупателей, увеличивая платежеспособный спрос. Следовательно, военные ассигнования являются мощным фактором инфляции, так как вызывают огромный рост денежной массы без соответствующего товарного покрытия;

- *расходы на социальные цели не адекватные эффективности национальной экономики*. В случае экономического кризиса, спада производства уровень жизни населения снижается. Правительство стремится поддержать население путем дополнительных ассигнований на социальные цели (индексация

зарплаты, выплата различных пособий, в том числе по безработице и т. п.), что ведет к увеличению количества наличных денег в обращении и усиливает инфляцию;

- *инфляционные ожидания*, являющиеся одним из основных факторов инфляции. Когда начинается инфляция, население планирует свое поведение с учетом дальнейшего роста цен: приобретает товары сверх своих текущих потребностей. Спрос начинает опережать предложение, что подстегивает рост цен.

Кроме того, ожидания предполагаемого уровня инфляции включаются в долгосрочные контракты, заработную плату и другие платежи. Высокая зарплата, обусловленная предшествующими ожиданиями, стимулирует дальнейший рост цен и блокирует усилия правительства по снижению темпов инфляции;

- *чрезмерные инвестиции в отдельные отрасли экономики*, например, в сельское хозяйство, не дающие должного экономического эффекта;

- *структурные нарушения в экономике* – диспропорции между накоплением и потреблением, спросом и предложением, доходами и расходами государства и др.

6.3. Взаимосвязь инфляции и безработицы. Кривая Филлипса

На первый взгляд взаимосвязи между инфляцией и безработицей быть не может, так как причины безработицы обусловлены особенностями рынка труда, а причины инфляции не в последнюю очередь связаны

с деятельностью центрального банка по контролю над денежной массой.

Однако известно, что циклическая безработица возникает вследствие *недостаточного совокупного спроса*, а инфляция спроса возникает вследствие *избыточного совокупного спроса*.

Таким образом, можно предположить, что связь между безработицей и инфляцией все-таки существует, по крайней мере, с точки зрения краткосрочного анализа.

В 1958 году британский экономист *Олбан Филлипс* опубликовал работу, в которой на основе эмпирических данных за достаточно длительный период времени показал существование обратной связи между темпом прироста номинальной заработной платы и уровнем безработицы (*вставка 6.1*).

Открытая Филлипсом закономерность привлекла внимание экономистов, так как давала дополнительное теоретическое обоснование для проведения активной стабилизационной политики. Была разработана концепция обратной связи между динамикой уровня безработицы (u) и темпа инфляции (π), получившая название *кривой Филлипса* (рис. 6.6).

Кривая Филлипса демонстрирует невозможность достижения оптимального состояния, которое характеризуется низким темпом инфляции и низким уровнем безработицы. Более того, кривая Филлипса обладает важным свойст-

вом: при снижении безработицы инфляция возрастает все более быстрыми темпами и наоборот. Отсюда можно сделать вывод, что задача стабилизационной политики сводится к поиску такой точки на кривой Филлипса, которая была бы менее болезненна для экономики.



Вставка 6.1

Олбан Уильям Филлипс

(1914–1975)

Австралийский экономист, работавший в Англии; представитель кейнсианского направления.

В 1958 г. установил взаимосвязь между безработицей и денежной ставкой заработной платы для Великобритании почти за столетний период. Кривая, устанавливающая связь между безработицей и инфляцией, в дальнейшем получила название «кривой Филлипса» (1958).

Работал в Австралии охотником на крокодилов.

Учился в Лондонской школе экономики. Во время Второй мировой войны служил в технических подразделениях Королевских ВВС. Провел 3,5 года в японском плену.

Работал в Лондонском (1951–1967) и Австралийском национальном университетах (1967–1970).

В 1949 г. изобрел гидравлический компьютер MONIAC (Monetary National Income Automatic Computer).

Награжден орденом Британской империи (1946).

Основные труды: «Динамические модели в экономической науке» (1953); «Занятость, инфляция и экономический рост: инаугурационная лекция» (1962) и др.

В дальнейшем ряд видных экономистов подвергли критике кривую Филлипса, дав собственные интерпретации взаимосвязи безработицы и инфляции. Однако кейнсианцы по-прежнему используют эту концепцию (несколько усовершенствовав ее) для обоснования стабилизационной политики государства.

Для того чтобы кривая Филлипса могла стать полезным инструментом макроэкономического анализа (и макроэкономической политики), нужно выяснить, от чего зависит ожидаемый темп инфляции.

Современная кривая Филлипса утверждает, что темп инфляции (изменение уровня цен по сравнению с предшествующим периодом) зависит от трех факторов:



Рис. 6.6. Кривая Филлипа

- 1) ожидаемая инфляция;
- 2) циклическая безработица;
- 3) шоковые изменения предложения.

Принято считать, что инфляция – инерционный процесс: люди строят свои ожидания относительно инфляции на основе уже наблюдаемой инфляции. Если не наблюдается резких отклонений безработицы от естественного уровня, а также резких шоков предложения, то уровень цен будет расти постоянным темпом. Эта инерция возникает потому, что прошлая инфляция влияет на ожидания будущей инфляции, а эти ожидания, в свою очередь, влияют на устанавливаемые цены и заработную плату.

Три упомянутые фактора отражены в уравнении кривой Филлипа:

$$\pi = \pi^e - \beta(u - u^*) + \varepsilon,$$

где π – темп инфляции, π^e – ожидаемый темп инфляции, β – коэффициент, определяющий реакцию реальной заработной платы на конкретный уровень безработицы (всегда больше нуля), $(u - u^*)$ – превышение фактической безработицы ее естественного уровня или уровень циклической безработицы, ε – резкие изменения предложения. Знак минус означает, что при высокой циклической безработице темпы инфляции снижаются.

Несмотря на инерционную природу инфляции, мы наблюдаем как увеличение, так и снижение темпов инфляции. Второй и третий члены уравнения кривой Филлипа характеризуют факторы, изменяющие темп инфляции:

- $\beta(u - u^*)$ – показывает, что чем ниже уровень циклической безработицы, тем выше темп инфляции. Так как циклическая безработица сокраща-

ется по мере роста совокупного спроса, мы можем сделать вывод, что второй член уравнения кривой Филлипса представляет инфляцию спроса;

▪ ε – показывает зависимость инфляции от шоков предложения, то есть характеризует инфляцию издержек. Отрицательные шоки придают ε положительное значение, что увеличивает темп инфляции, а положительные шоки, наоборот, придают ε отрицательное значение и замедляют инфляцию.

Однако монетаристы утверждают, что в долгосрочном плане не существует обратной зависимости между темпом инфляции и уровнем безработицы. А это значит, что невозможно, управляя совокупным спросом с помощью инструментов бюджетно-налоговой и денежно-кредитной политики, сократить безработицу, допустив некоторое ускорение инфляции.

Результатом такой политики, по их мнению, будет лишь ускорение инфляции, сократить же безработицу не удастся, так как безработица в долгосрочном плане тяготеет к естественному уровню (который, как известно, определяется особенностями рынка труда).

Эта логика нашла свое отражение в долгосрочной кривой Филлипса, которая выглядит как вертикальная линия (рис. 6.7).

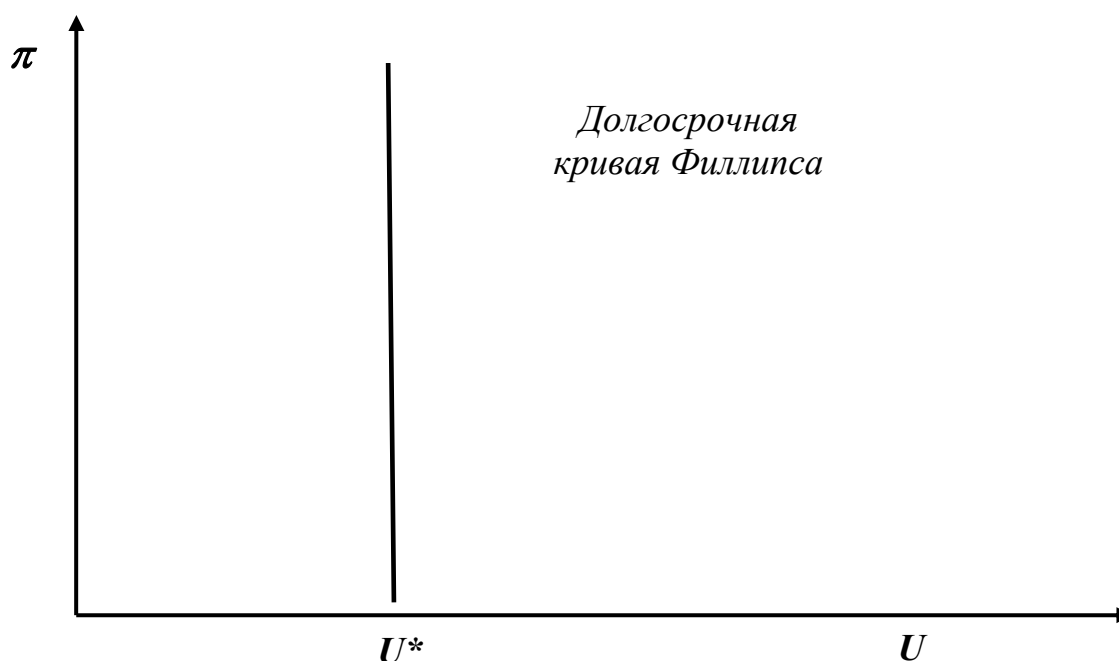


Рис. 6.7. Долгосрочная кривая Филлипса

Если государство начнет проводить политику стимулирования совокупного спроса (в целях сокращения безработицы), это приведет только к росту уровня цен. Безработица же останется на своем естественном уровне, который не зависит от политики государства.

В соответствии с трактовкой монетаристов, **естественный уровень безработицы** – это такой ее уровень, при котором инфляция не ускоряется и не замедляется, то есть это уровень, к которому тяготеет безработица в долгосрочном плане.

Впрочем, монетаристы полагают, что государство может и должно, используя находящиеся в его власти рычаги, содействовать снижению естественного уровня безработицы, что сдвинет долгосрочную кривую Филлипса влево.

Для объяснения взаимодействия краткосрочных и долгосрочной кривых Филлипса монетаристы используют идею *адаптивных ожиданий*: ожидания будущего темпа инфляции основываются на инфляционном опыте недавнего прошлого. В результате инфляция сама себя подпитывает. Главный смысл гипотезы адаптивных ожиданий – показать способ борьбы с высокой инфляцией. Если в стране наблюдается высокая инфляция, государство должно пойти на временное увеличение безработицы выше естественного уровня, например, сокращая денежную массу.

В связи с этим действительный темп инфляции сократится по сравнению с ожидаемым высоким темпом, а безработица увеличится. По мере адаптации инфляционных ожиданий к более низкому действительному уровню, безработица вернется к естественному уровню.

Поскольку ожидаемый темп инфляции влияет на выбор между инфляцией и безработицей, вопрос о том, как формируются инфляционные ожидания, приобретает первостепенное значение. Мысль о том, что ожидаемая инфляция зависит от ранее сложившегося темпа инфляции, разделяют не все экономисты.

Сторонники гипотезы *рациональных ожиданий* полагают, что экономические агенты (домашние хозяйства и фирмы) в состоянии оптимально использовать имеющуюся в их распоряжении информацию, в частности, о проводимой макроэкономической политике, для прогнозирования будущего. Поскольку эта политика оказывает влияние на темпы инфляции, ожидаемая инфляция также должна зависеть от проводимой в стране денежно-кредитной и бюджетно-налоговой политики. В соответствии с гипотезой рациональных ожиданий, изменение направления денежно-кредитной или бюджетно-налоговой политики изменит ожидания, и оценка последствий экономической политики должна учитывать это воздействие. Другими словами, гипотеза рациональных ожиданий трактует инфляцию как не столь инерционное явление, как представлялось ранее. Сторонники гипотезы рациональных ожиданий убеждены, что если бы стремление политиков обуздать инфляцию не вызывало сомнений, рациональные граждане быстро изменили бы свои инфляционные ожидания и можно было бы обойтись без увеличения безработицы.

Безболезненная антиинфляционная политика требует наличия двух предпосылок:

- 1) план снижения инфляции должен быть объявлен до формирования важнейших ожиданий;
- 2) экономические субъекты должны верить в объявленный план, иначе они не изменят свои инфляционные ожидания.

Если оба условия выполнены, объявление плана позволит достичь снижения темпа инфляции без повышения уровня безработицы.

Однако, к сожалению, зачастую очень трудно предсказать, окажет ли общественность доверие той или иной программе. Центральная роль ожиданий

еще больше усложняет прогнозирование результатов проведения альтернативных вариантов экономической политики.

6.4. Последствия инфляции

Экономические и социальные последствия инфляции сложны и разнообразны. Умеренные ее темпы содействуют росту цен и нормы прибыли, являясь, таким образом, фактором временного оживления экономической конъюнктуры.

По мере углубления инфляция превращается в препятствие для производства, обостряет экономическую и социальную напряженность в обществе.

Галопирующая инфляция дезорганизует хозяйство, наносит ущерб как крупным корпорациям, так и мелкому бизнесу, прежде всего из-за неопределенности рыночной конъюнктуры. Инфляция затрудняет проведение эффективной макроэкономической политики. К тому же, неравномерный рост цен усиливает диспропорции между отраслями экономики, искажает структуру потребительского спроса. Цена перестает выполнять свою главную функцию в рыночном хозяйстве – быть объективным информационным сигналом.

Высокая инфляция активизирует «бегство от денег» к товарам, превращая этот процесс в лавинообразный, обостряет товарный голод, подрывает стимулы к денежному накоплению, нарушает функционирование денежно-кредитной системы, возрождает бартер. Высокие темпы роста общего уровня цен отрицательным образом воздействуют и на фискальную систему – обесцениваются поступления от налогообложения.

В условиях гиперинфляции обесцениваются сбережения населения, потери несут банки и учреждения, предоставляющие кредиты. Интернационализация производства облегчает посредством импорта перенос инфляции из страны в страну, осложняя международные валютные и кредитные отношения.

Инфляция имеет и социальные последствия, она ведет к перераспределению национального дохода, обуславливает отставание темпов роста номинальной, а также реальной заработной платы от резко возрастающих цен на товары и услуги. Ущерб от инфляции терпят все категории наемных работников, лица свободных профессий, пенсионеры, рантье, доходы которых либо уменьшаются, либо возрастают темпами меньшими, чем темпы инфляции.

Таким образом, основными последствиями инфляции выступают:

- 1) *снижение реальных доходов и*
- 2) *снижение покупательной способности денег.*

Чем выше уровень цен на товары и услуги (т. е. чем выше темп инфляции), тем меньшее количество товаров и услуг могут купить люди на свои номинальные доходы, поэтому тем меньше реальные доходы. Особенно неприятные последствия имеет в этом отношении гиперинфляция, которая ведет не просто к падению реальных доходов, а к разрушению благосостояния.

Чем выше уровень цен, т. е. чем выше темп инфляции, тем ниже покупательная способность денег, и, следовательно, тем меньшее количество денег

хотят иметь люди, поскольку те люди, которые хранят наличные деньги в период инфляции платят своеобразный **инфляционный налог** – налог на покупательную способность денег, который представляет собой разницу между величинами покупательной способности денег в начале и в конце периода, в течение которого происходила инфляция.

Чем больше наличных денег имеет человек и чем выше темп инфляции, тем больше величина инфляционного налога, поскольку тем на большую величину снижается покупательная способность (ценность) денег.

Поэтому в периоды высокой инфляции и особенно гиперинфляции все большее значение приобретают реальные ценности, а не деньги.

При этом последствия инфляции различны в зависимости от того, является она *ожидаемой (expected)* или *непредвиденной (unexpected)*.

В условиях ожидаемой инфляции экономические агенты могут таким образом построить свое поведение, чтобы минимизировать величину падения реальных доходов и обесценения денег. Так, рабочие могут заранее потребовать повышения номинальной ставки заработной платы, а фирмы предусмотреть повышение цен на свою продукцию, пропорционально ожидаемому темпу инфляции.

Кредиторы будут предоставлять кредиты по номинальной ставке процента, равной сумме реальной ставки процента (реальной доходности по кредиту) и ожидаемого темпа инфляции. Так как кредит предоставляется в начале периода, а выплачивается заемщиком в конце периода, то имеет значение именно *ожидаемый (expected)* темп инфляции.

В целом, к так называемым **издержкам ожидаемой инфляции** относятся:

- **издержки от эффекта «стоптанных башмаков» (shoeleather costs)**. Это так называемые *транзакционные издержки* инфляции, т. е. издержки, связанные с получением наличных денег. Поскольку инфляция влечет за собой налог на наличные деньги, то, стараясь избежать этого налога, люди стараются хранить меньше наличных денег на руках и либо вкладывают их в банк, либо покупают ценные бумаги, приносящие доход.

Если доход человека перечисляется на его счет в банке, то при росте общего уровня цен человек, чтобы снять деньги со счета, должен чаще ходить в банк, тратить деньги на проезд или стаптывать башмаки, идя туда пешком, тратить время на стояние в очереди и т. п.

Если человек вкладывает деньги в ценные бумаги – акции или облигации, то он должен их продать, чтобы получить наличные деньги, т. е. потратить время, найти посредника на рынке ценных бумаг, заплатить ему комиссионные, следовательно, и в этом случае он сталкивается с транзакционными издержками.

- **издержки «меню» (menu costs)**. Этот вид издержек несут фирмы-продавцы. При изменении цен они должны а) часто менять ценники, прейскуранты, перепечатывать каталоги своей продукции, что требует немалых полиграфических затрат; б) нести почтовые издержки по их распространению и по

рекламированию новых цен; в) нести издержки принятия решений относительно самих новых цен.

▪ **издержки** на микроэкономическом уровне, **связанные с изменением относительных цен и снижением эффективности в результате ухудшения распределения ресурсов** (*relative-price variability and the misallocation of resources*). Поскольку изменение цен обходится дорого (высоки издержки «меню»), фирмы стараются менять цены как можно реже.

В условиях инфляции относительные цены тех товаров, цены на которые в течение некоторого периода времени фирмы держат без изменения, падают и по отношению к ценам тех товаров, на которые фирмы быстро меняют цены, и по отношению к среднему уровню цен. Это ухудшает размещение ресурсов, поскольку экономические решения основываются на относительных ценах, т. е. ресурсы направляются в те виды производств, которые производят более дорогостоящие товары.

Между тем, изменение относительных цен в период инфляции не отражает действительного различия в эффективности производства разных видов товаров, а лишь разницу в скорости изменения цен на товары разными фирмами. Товар, цена которого меняется только один раз за год, является искусственно завышенной в начале года и искусственно заниженной в конце года.

▪ **издержки, связанные с искажениями в налогообложении**, порожденные инфляцией (*inflation-induced tax distortions*). Инфляция увеличивает налоговое бремя на доходы, полученные по сбережениям, и, таким образом, снижает стимулы к сбережениям, и, следовательно, ухудшают условия и возможности экономического роста.

Инфляция оказывает воздействие на два вида доходов на сбережения:

1) **на доходы от продажи ценных бумаг** (*capital gains*), которые представляют собой разницу между более высокой ценой, по которой продается ценная бумага, и более низкой ценой, по которой она была куплена. Этот номинальный доход является объектом налогообложения.

2) **на номинальную ставку процента**, которая облагается налогом, несмотря на то, что часть номинальной ставки процента в соответствии с эффектом Фишера просто компенсирует инфляцию. Когда правительство берет в качестве налога фиксированный процент от номинальной ставки процента, то остающийся после выплаты налога реальный доход увеличивается тем меньше, чем выше темп инфляции.

Это происходит потому, что номинальная ставка процента увеличивается на ту же величину, что и темп инфляции, а с увеличением номинальной ставки процента налоги растут, поэтому на реальный доход до выплаты налога инфляция воздействия не оказывает. Однако реальный доход после выплаты налога уменьшается;

Так как с номинального дохода от продажи ценных бумаг и с номинальной ставки процента взимается налог, инфляция снижает реальный доход от сбережений после выплаты налога и, таким образом, инфляция снижает стимулы к сбережениям и сокращает возможности для экономического роста.

▪ **издержки, связанные с тем, что деньги перестают выполнять свои функции**, что порождает путаницу и неудобство. Деньги служат единицей счета, с помощью которой измеряется стоимость всех товаров и услуг. Так же как расстояние измеряется в метрах, масса – в килограммах, а температура – в градусах, стоимость измеряется в денежных единицах (рублях, долларах, фунтах стерлингов и т. п.).

Когда центральный банк увеличивает предложение денег, что провоцирует инфляцию, стоимость (покупательная способность) денег падает, т. е. уменьшается размер «экономической измерительной палочки». Это, с одной стороны, делает более запутанными транзакции (сделки), а с другой – затрудняет подсчет прибыли фирм и, таким образом, делает выбор в пользу инвестиций более проблематичным и сложным.

Все эти издержки существуют даже, если инфляция постоянна и предсказуема. Инфляция, однако, имеет дополнительную цену для экономики, если она – **непредвиденная** (*a special cost of unexpected inflation*): **произвольное перераспределение доходов и богатства** (*arbitrary redistribution of wealth*). Непредвиденная инфляция обогащает одних экономических агентов и обедняет других.

Доходы и богатство перемещаются:

▪ **от кредиторов к должникам**. Кредитор предоставляет кредит по номинальной ставке процента, исходя из величины реального дохода, который он хочет получить (реальной ставки процента) и ожидаемого темпа инфляции. Если фактический темп инфляции будет выше ожидаемого, доход кредитора переместится к должнику. Поэтому в периоды неожиданной инфляции очень выгодно брать кредиты и невыгодно их давать.

Таким образом, **непредвиденная инфляция работает как налог на будущие поступления и как субсидия на будущие выплаты**. Поэтому, если оказывается, что инфляция выше, чем ожидалось в момент подписания контракта займа, получатель будущих платежей (кредитор) понесет материальные потери, потому что он получит деньги с более низкой покупательной способностью, чем те, о которых он договаривался при подписании контракта.

Заемщик же выиграет, потому что он имел возможность использовать деньги, когда они имели более высокую стоимость, и ему было позволено вернуть долг деньгами с более низкой стоимостью. Когда инфляция выше, чем ожидалось, богатство перераспределяется от кредиторов к заемщикам. Когда инфляция ниже, чем ожидалось, выигравшие и проигравшие меняются местами.

▪ **от работников к фирмам**. Утверждение о том, что непредвиденная инфляция работает как налог на будущие поступления и как субсидия на будущие выплаты, применено к любому контракту, который продолжается во времени, в том числе контракт найма на работу. Когда инфляция выше, чем ожидалось, те, кто получает деньги в будущем (работники), несут потери, а те, кто платит (фирмы), выигрывают. Поэтому фирмы выигрывают за счет рабочих, когда инфляция больше, чем ожидается. Когда инфляция меньше, чем ожидалось, выигравшие и проигравшие меняются местами.

▪ **от людей с фиксированными доходами к людям с гибкими доходами.** Люди с фиксированными доходами (например, государственные служащие, а также люди, живущие на трансфертные выплаты) не могут предпринять меры по увеличению своих номинальных доходов, и в периоды непредвиденной инфляции (если не проводится индексация доходов) их реальные доходы быстро падают.

Люди с гибкими доходами имеют возможность увеличивать свои номинальные доходы в соответствии с темпом инфляции, поэтому их реальные доходы могут не уменьшиться или даже увеличиться.

▪ **от людей, имеющих накопления в денежной форме, к людям, не имеющим накоплений.** Реальная ценность накоплений по мере роста темпов инфляции падает, поэтому реальное богатство тех людей, кто его имеет в денежной форме, уменьшается.

▪ **от пожилых к молодым.** Пожилые страдают от непредвиденной инфляции в наибольшей степени, поскольку, с одной стороны, они получают фиксированные доходы, а, с другой, они, как правило, имеют накопления в денежной форме.

Молодежь, имея возможность увеличить свои номинальные доходы, и не имея денежных накоплений, страдает в наименьшей степени.

▪ **от всех экономических агентов, имеющих наличные деньги, к государству.** От непредвиденной инфляции в определенной степени страдает все население. Обогащается же всегда только один экономический агент – государство.

Выпуская в обращение дополнительные деньги (производя эмиссию денег), государство тем самым устанавливает, как уже отмечалось, своеобразный налог на наличные деньги. Чистый доход государства от этого налога равен разнице между ценностью дополнительно выпущенных банкнот и издержками их изготовления. Этот доход называется **сеньоражем**.

Государство покупает товары и услуги, а расплачивается обесценивающимися деньгами, т. е. деньгами, покупательная способность которых тем ниже, чем больше дополнительных денег выпущено в обращение.

Однако наиболее серьезные и разрушительные **последствия имеет гиперинфляция**, которая приводит к:

▪ краху финансовой системы (деньги перестают иметь значение и происходит переход к бартеру);

▪ разрушению благосостояния (реальные доходы катастрофически сокращаются);

▪ нарушению и разрушению инвестиционного механизма (инвестиции в производство имеют долгий срок окупаемости и в условиях стремительного обесценения денег неэффективны).

Причиной гиперинфляции служит огромное увеличение денежной массы с целью финансирования расходов государственного бюджета за счет сеньоража, что связано либо с войнами, либо с невозможностью профинансировать большой дефицит бюджета иными (неинфляционными, т. е. неэмиссионными способами).

6.5. Антиинфляционная политика

Негативные социальные и экономические последствия инфляции вынуждают правительства разных стран учитывать это явление в своей экономической политике.

При этом, в первую очередь, экономисты пытаются найти ответ на такой важный

вопрос – ликвидировать инфляцию путем радикальных мер или адаптировался к ней. Эта проблема в разных странах решается с учетом их специфики.

В антиинфляционной политике государств можно выделить два подхода. Первый подход (его разрабатывают представители *современного кейнсианства*) предусматривает **активную бюджетную политику** – маневрирование государственными расходами и налогами в целях воздействия на платежеспособный спрос.

При инфляционном, избыточном спросе государство ограничивает свои расходы и повышает налоги. В результате сокращается спрос, снижаются темпы инфляции. Однако одновременно ограничивается и рост производства, что может привести к застою и даже кризисным явлениям в экономике, к увеличению безработицы. Такова для общества цена сдерживания инфляции.

Бюджетная политика проводится и для расширения спроса в условиях спада. Если спрос недостаточен, осуществляются программы государственных капиталовложений и других расходов, понижаются налоги. Низкие налоги устанавливаются, прежде всего, для людей со средними и невысокими доходами, которые обычно быстро используют (тратят) свои доходы. Считается, что таким образом расширяется спрос на потребительские товары и услуги.

Однако стимулирование спроса бюджетными средствами может и усиливать инфляцию. К тому же большие бюджетные дефициты ограничивают правительственные возможности маневрирования налогами и расходами.

Второй подход рекомендуется экономистами *неоклассического направления*, выдвигающими на первый план **денежно-кредитное регулирование**, косвенно и гибко воздействующее на экономическую ситуацию. Этот вид регулирования проводится центральным банком (формально неподконтрольным правительству), который изменяет количество денег в обращении и ставки ссудного процента, воздействуя таким образом на экономику страны.

Экономисты неоклассического направления считают, что государство должно проводить дефляционные мероприятия для ограничения платежеспособного спроса, поскольку стимулирование экономического роста и искусственное поддержание занятости путем снижения естественного уровня безработицы ведет к потере контроля над инфляцией.

Современная рыночная экономика инфляционна по своему характеру, поскольку в ней невозможно устранить все причины инфляции (бюджетный дефицит, монополии, диспропорции в народном хозяйстве, инфляционные ожидания населения и предпринимателей, перенос инфляции по внешнеэкономическим каналам и др.).

В связи с этим, очевидно, что полная ликвидация инфляции невозможна. Поэтому многие государства ставят перед собой такие цели: как сделать ее умеренной, контролируемой и не допустить ее разрушительного размера.

Большой опыт проведения антиинфляционных мероприятий в западных странах показывает целесообразность сочетания долговременных и краткосрочных мер.

Схематично *комплекс мер антиинфляционной политики* может быть представлен следующим образом:

- во-первых, долговременные меры включают в себя погашение инфляционных ожиданий населения, которые (ожидания) нагнетают текущий спрос. Для этого правительство должно проводить четкую последовательную антиинфляционную политику и завоевать таким образом доверие населения. Для чего государству следует стимулировать производство, принять антимонопольные меры, произвести либерализацию цен, ослабить административный таможенный контроль, способствовать эффективному функционированию рынка, что повлияет на изменение потребительской психологии;

- во-вторых, принять меры по сокращению бюджетного дефицита, поскольку его финансирование посредством займов центрального банка ведет к инфляции. Это достигается за счет повышения налогов и снижения расходов государства;

- в-третьих, осуществлять мероприятия в денежном обращении путем установления жестких лимитов на ежегодный прирост денежной массы, что позволит контролировать уровень инфляции;

- в-четвертых, ослабить влияние внешних факторов. В частности, задача состоит в уменьшении инфляционного воздействия на экономику переливов иностранного капитала в виде краткосрочных кредитов и займов правительства за рубежом для финансирования бюджетного дефицита.

Краткосрочная политика направлена на временное снижение темпов инфляции. Здесь успешный результат возможен в случае расширения совокупного предложения без увеличения совокупного спроса. В этих целях государство предоставляет льготы предприятиям, выпускающим дополнительно к основному производству побочные товары и услуги.

Государство может продать часть своей собственности и таким образом увеличить поступления в государственный бюджет и облегчить решение проблемы его дефицита, а также понизить инфляционный спрос за счет продажи большого количества акций новых частных предприятий.

Содействует росту предложения и увеличение импорта потребительских товаров. Определенное воздействие на темпы инфляции оказывает уменьшение текущего спроса при неизменном предложении. Это может быть достигнуто за счет повышения процентных ставок по вкладам, стимулирующим более высокую норму сбережения.

Когда в стране инфляция достигнет таких размеров, что грозит перерасти в *гиперинфляцию*, тогда подавление инфляции становится первоочередной задачей экономической политики правительства.

Как следует из модели инфляции, необходимым условием ее возникновения является ускорение темпа роста количества денег, находящихся в обращении. Этот вывод подтверждается и фактическими данными, приведенными на рис. 6.8.

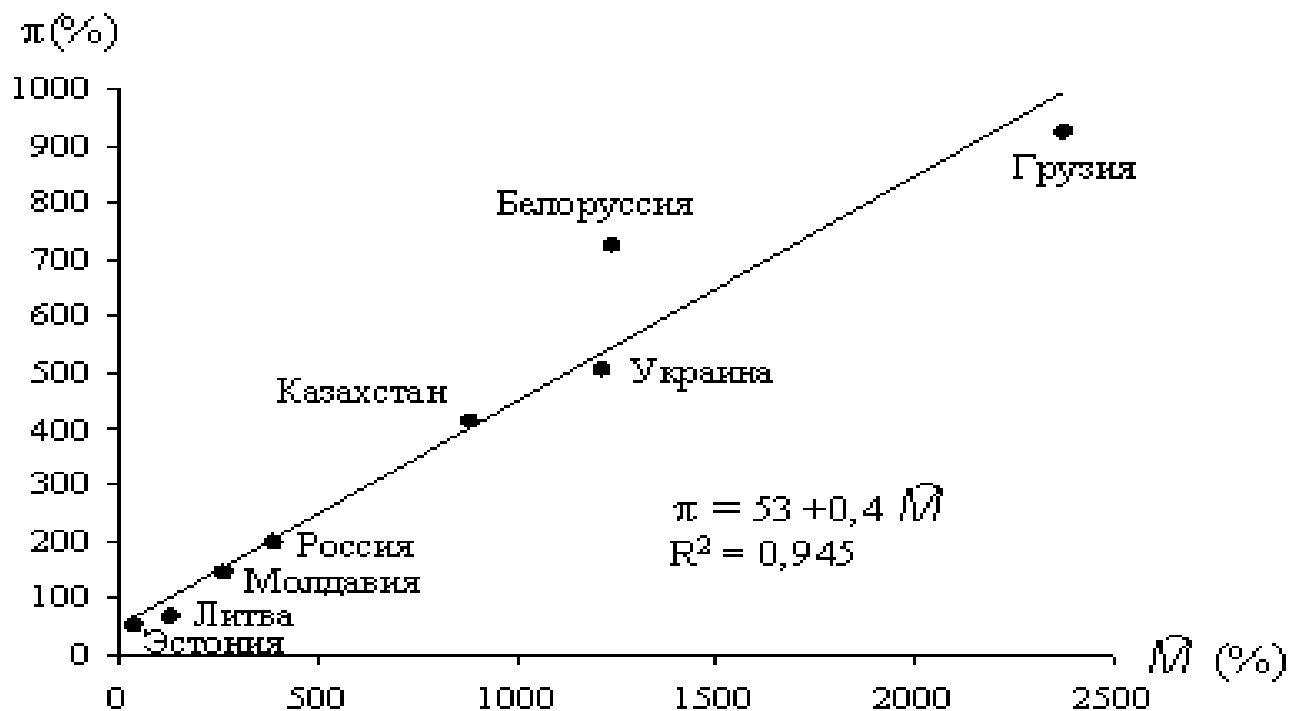


Рис. 6.8. Среднегодовые темпы прироста денежной массы и темпы инфляции в странах с переходной экономикой в 1993–1995 гг.

Несмотря на существовавшие в 1993–1995 гг. (период гиперинфляции) в каждой стране национально-институциональные особенности, между темпами инфляции и роста предложения денег наблюдалась тесная корреляционная зависимость.

Поэтому остановить или придержать рост инфляции, независимо от того, монетарными или немонетарными факторами она порождена, можно только при снижении темпа предложения денег. Выбор у правительства имеется только в отношении того, как сокращать темп роста денежной массы: резко (шоковая терапия) или постепенно (градуирование).

Поскольку неизбежным следствием снижения темпа прироста денежной массы, как следует из модели инфляции, является снижение совокупного спроса, уровня производства и занятости, то эта дилемма решается по-разному в зависимости от социально-экономической обстановки в стране.

Достоинство шоковой терапии состоит в том, что при ее последовательном проведении у экономических субъектов возникает доверие относительно намерений правительства и их инфляционные ожидания снижаются.

Постепенное снижение темпа роста денежной массы может восприниматься как свидетельство неуверенности правительства в правильности выбранной цели экономической политики и возможности отказа от борьбы с ин-

фляцией. В такой ситуации инфляционные ожидания не способствуют снижению инфляции.

Примером удачной шоковой терапии может служить Польша, оказавшаяся осенью 1989 г. на грани гиперинфляции (месячный уровень инфляции достигал 55%). После либерализации цен и сокращения темпов роста денежной массы уровень инфляции резко снизился, сопровождаясь на первых порах сокращением ВВП.

Среди республик бывшего СССР примерами успешно проведенной шоковой терапии можно считать антиинфляционную политику, проводимую с середины 1992 г. в Эстонии, Латвии, в меньшей степени в Литве. Введя собственную валюту, эти страны защитили себя от влияния инфляционных процессов в странах рублевой зоны. Одновременно была осуществлена либерализация цен, ликвидировано большинство субсидий и дотаций, бюджетный дефицит был сведен к минимуму.

В Украине, как видно из рис. 6.2, инфляцию практически удалось остановить к 1995 г. Основными средствами ее подавления послужили резкое снижение темпов предложения денег, прекращение финансирования дефицита госбюджета за счет кредитов центрального банка, введение «валютного коридора» для обменного курса и другие меры.

Одним из вариантов шоковой терапии является проведение предваряющей либерализацию цен (или совмещенной с ней) денежной реформы *конфискационного* типа с последующим проведением жесткой монетарной политики. Реформы такого типа предполагают проведение обмена старых денег на новые в определенном соотношении без изменения номинального уровня доходов и цен. При этом на суммы подлежащих обмену старых денег нередко накладываются определенные ограничения, иногда дифференцированные для различных экономических субъектов.

Реформы конфискационного типа могут оказаться полезными при переходе от подавленной к открытой инфляции. В этом случае конфискационная денежная реформа выравнивает номинальную массу (новых) денег по сложившемуся уровню реальных доходов вместо того, чтобы, как это происходит при простой либерализации цен, выравнивать уровень реальных доходов по сложившемуся объему денежной массы.

Конфискационные денежные реформы разной степени жесткости проводились во многих странах, особенно в послевоенные годы (Венгрия – 1946 г., Германия – 1948 г. и др.). К такому типу относится и проведенная в 1996 г. в Украине денежная реформа замены карбованца гривной. Однако следует иметь в виду, что такого рода денежная реформа оказалась эффективной в долгосрочном аспекте благодаря одновременному изменению денежной и кредитной политики в сторону ее ужесточения.

По-иному влияет на инфляционные ожидания экономических субъектов политика постепенного снижения темпов роста денежной массы – *градуирования*.

В этом случае возникает инерция инфляции: экономические субъекты привыкают к постоянному росту цен и заключают контракты с учетом продолжения инфляции, тем самым поддерживая ее. Продолжительная инфляция сокращает спрос на отечественные деньги и ведет к «долларизации» экономики.

Одним из факторов, порождающих инфляционную инерцию, является индексация денежных доходов, которая часто ассоциируется с защитой от инфляции, хотя на деле инициирует ускорение роста денежной массы и самой инфляции. Попытки следовать этим путем привели лишь к увеличению инфляции. В середине 90-х гг. в большинстве стран с переходной экономикой индексация как средство приспособиться к инфляции или игнорировать ее была либо существенно модифицирована, либо прекращена.

Как свидетельствует опыт, политика градуирования может оказаться успешной, если рост денежной массы и уровня цен не превышает 20–30% в годовом исчислении. Примеров успешного проведения этой политики, когда инфляция достигает нескольких сотен или тысяч процентов в год, нет.

Иногда в качестве альтернативы чисто монетарным методам борьбы с инфляцией предлагают так называемую *политику цен и доходов*. Ее суть в том, что правительство в директивном порядке либо замораживает цены и номинальные доходы (вариант шоковой терапии), либо ограничивает рост денежной зарплаты ростом средней (по стране) производительности труда, а рост цен – ростом расходов на оплату труда (вариант градуирования).

Аргументы сторонников политики цен и доходов сводятся к тому, что, во-первых, контроль за ценами и доходами делает несбыточными все инфляционные ожидания (и работников, и предпринимателей) и таким образом уничтожает инфляционную инерцию, и, во-вторых, он подрывает способность монополий повышать цены, а профсоюзов – заработную плату.

Оппоненты политики цен и доходов обращают внимание на то, что без сокращения роста денежной массы подобная политика обречена на неудачу. Такой контроль может рассматриваться лишь как дополнительный инструмент антиинфляционной политики.

Однако наиболее жесткие оппоненты политики цен и доходов идут в своей критике дальше. Они указывают, что такая политика не только не снижает инфляционных ожиданий, но, напротив, провоцирует их рост. И предприниматели, и профсоюзы ждут отмены контроля, и в это время их аппетиты в отношении роста цен и доходов увеличиваются. Кумулятивный эффект отложенных инфляционных ожиданий может привести к резкому всплеску инфляции после отмены контроля. А накопленные за время контроля отклонения замороженных цен от их рыночного уровня делают такой исход более чем вероятным.

Поэтому политика цен и доходов может оказаться успешной лишь при ее продлении на неограниченно долгий срок, что означало бы по существу подавление рынка и перевод открытой инфляции в скрытую.

На выбор варианта антиинфляционной политики правительства существенно влияет социально-политическая обстановка в стране, поскольку распре-

деление издержек этой политики между различными социальными слоями общества зависит от выбранного варианта.

Если сокращение бюджетного дефицита госбюджета будет осуществляться путем сокращения государственных расходов, то издержки такой политики лягут в основном на сферу, финансируемую за счет бюджета (предприятия, имеющие доступ к дешевым кредитам и безвозмездным дотациям, бюджетники, социальная сфера).

Если оно будет осуществляться за счет роста налогов на прибыль и экспортных тарифов, издержки лягут в основном на предпринимателей и работников негосударственных предприятий. Распределение бремени повышения личных налогов зависит от того, будет ли это распределение пропорциональным или прогрессивным. Поэтому правительство испытывает постоянное давление «групп интересов» и в случае своей слабости может оказаться вообще не способным к выбору и последовательному осуществлению своего политического курса.

В целом из анализа причин возникновения инфляции следует, что ее предотвращению лучше всего способствуют скоординированные действия правительства и частного сектора. Правительству следует в ходе:

а) *фискальной политики* стабилизировать государственные расходы и систему налогообложения;

б) *денежной политики* стремиться к равенству темпов роста предложения денег темпам роста производственного потенциала страны (национального дохода полной занятости);

в) *валютной политики* не допускать импорта инфляции.

В то же время предпринимателям и домашним хозяйствам при определении политики заработной платы следует придерживаться равенства темпов роста ставки заработной платы темпам роста производительности труда.

ГЛАВА 7.

ПОТРЕБЛЕНИЕ ДОМОХОЗЯЙСТВ

7.1. Потребление и сбережения: понятие и факторы

Доход, полученный в результате производства в экономике, используется на потребление и сбережения.

Потребление (*consumption* – *C*) представляет собой расходы домохозяйств на приобретение товаров и услуг (потребительских благ) с целью удовлетворения материальных и духовных потребностей людей.

Абсолютная величина потребления непосредственно зависит от величины чистого располагаемого дохода (см. гл. 2). При этом не весь чистый располагаемый доход используется на потребление – часть его сберегается.

Сбережения (*saving* – *S*) – это часть дохода, которая не потребляется в настоящее время, или, другими словами, отсроченное на будущее потребление. Таким образом:

$$Y = C + S.$$

Существует несколько **мотивов**, по которым домохозяйства не используют весь свой доход на потребление и **осуществляют сбережения**:

- **уравновешивание величины потребления во времени.** В рыночной экономике величина дохода, как правило, не является постоянной величиной. Напротив, величина потребления, как правило, более или менее постоянна. Поэтому домохозяйства могут переживать периоды времени, когда его доходы превышают величину потребления, и наоборот, когда его потребительские расходы больше, чем расходы. В этом случае экономические субъекты формируют свое потребление таким образом, чтобы сумма отклонений сбережений от дохода равнялась бы нулю;

- **формирование богатства.** Зачастую домохозяйства желают, чтобы с течением времени их доходы превышали бы доходы так, чтобы иметь возможность скопить более или менее солидное богатство. Создание богатства обусловлено различными мотивами: желанием оставить наследство, накопить для покупки конкретного блага, ради материальной независимости, престижа, власти, из-за элементарной скупости, стремлением обеспечить запас (мотив предосторожности) и др.

В случае уменьшения накопленного богатства домохозяйства снижают потребление и увеличивают сбережения для восстановления потерь.

- *желание получить доход в виде процента.* Очевидно, что существование процентной ставки делает сбережения для домохозяйств более значимыми по сравнению с потреблением, так как сбережения в настоящем периоде способны из-за наличия процентной ставки увеличить богатство в будущем. Это стимулирует домохозяйства больше сберегать.

Кроме того, существуют и другие **факторы**, оказывающие влияние на *перераспределение дохода на потребление и сбережения*:

- *усилия по продаже (реклама).* Увеличение или уменьшение объема усилий по продаже может влиять на объем текущих потребительских расходов при данном уровне цен;

- *изменения в уровне цен.* Одной из форм деформации экономики и экономического поведения под влиянием инфляционного роста цен (инфляционных ожиданий) является своеобразный реверс потребления: сокращаются сбережения в денежной форме, увеличивается текущее потребление, а приобретение домохозяйствами ряда групп потребительских товаров (драгоценностей, недвижимости, произведений искусства и т. п.) становится своеобразной формой сбережений;

- *оценка уровня дохода в долгосрочном периоде (ожидания потребителей).* Если домохозяйства ожидают стабильного развития экономики, сохранения занятости роста зарплаты, они будут увеличивать потребление.

Если же ожидается снижение деловой активности, доходов, уровня занятости, это приведет к сокращению потребления и, соответственно, увеличению сбережений в интересах поддержания стабильного уровня потребления в будущем;

- *объем накопленного богатства (уровень дохода).* С ростом объемов богатства уменьшается склонность снижать текущее потребление ради увеличения будущего богатства. При прочих равных условиях, чем большими сбережениями обладает экономический субъект, там меньше его желание еще увеличивать сбережения;

- *количество денег.* Определенная часть богатства домохозяйств содержится в виде наличности, поэтому увеличение денег в экономике подводит экономических субъектов к инфляционным ожиданиям, т. е. к ожиданиям соответствующего изменения в уровне цен;

- *психологические факторы.* К ним, как правило, относят такие мотивы потребления, как удовольствие, щедрость, хвастовство, экстравагантность, недалёковидность, просчет, а также мотивы сбережения: предусмотрительность, предвидение, расчетливость, предприимчивость, алчность и др.;

- *структурные факторы.* Перераспределение дохода на потребление и сбережения зависит от числа членов домохозяйств, половозрастной их структуры, географических особенностей проживания, отнесения к той или иной социальной группе общества, расовых и религиозных особенностей, уровня урбанизации и т. п.

Различные экономические школы предлагают собственные теоретические модели потребления, которые отличаются друг от друга тем, что по-разному учитывают фактор времени и мотивацию потребительского выбора экономического субъекта. В связи с этим все теоретические модели потребления можно объединить в две группы.

К первой группе относят **кейнсианскую модель потребления**, которая рассматривает потребление в краткосрочном периоде (статическая модель).

Во вторую группу (динамические модели) включают следующие теоретические концепции, исследующие потребление в долгосрочном периоде:

- *теория межвременного потребительского выбора И. Фишера (неоклассическая модель потребления);*
- *гипотеза жизненного цикла Ф. Модильяни;*
- *теория перманентного дохода М. Фридмана (монетаристская концепция потребления).*

7.2. Кейнсианская модель потребления

Дж. М. Кейнс совершил настоящую революцию в исследовании проблем потребления, связав потребление, прежде всего, с величиной текущего располагаемого дохода и поставив функцию потребления в центральную часть своей доктрины, подчеркнув тем самым

ее особую значимость.

Предположения кейнсианской модели потребления можно сформулировать следующим образом:

- величина текущего располагаемого дохода ($Y - T$) или просто Y является данной и независимой величиной;
- объем потребления (C) зависит только от Y :

$$C = C(Y).$$

- распределение Y на потребление и сбережения зависит только от предпочтений потребителя.

В основе данной модели лежит сформулированный Кейнсом, «исходя из знания человеческой природы и детального изучения прошлого опыта», **основной психологический закон**, который состоит в том, что домохозяйства склонны, как правило, увеличивать свое потребление с ростом дохода, но в меньшей степени, чем растет сам доход.

Другими словами, *с увеличением дохода потребление возрастает абсолютно, но сокращается относительно сбережений.*

Эту закономерность отражают такие показатели, как средние и предельные склонности к потреблению и сбережению.

Средняя склонность к потреблению (*average propensity to consume – APC*) – доля дохода, идущая на потребление:

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

Средняя склонность к сбережению (*average propensity to saving – APS*) – доля дохода, идущая на сбережение:

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

При этом, поскольку $Y = C + S$, то $0 < C < 1$ и $0 < S < 1$. Поэтому

$$APC + APS = 1.$$

Предельная склонность к потреблению (*marginal propensity to consume – MPC*) – доля прироста расходов на потребление при изменении дохода на 1 единицу:

$$MPC = \frac{\Delta C}{\Delta Y}.$$

Предельная склонность к сбережению (*marginal propensity to saving – MPS*) – доля прироста расходов на сбережение при изменении дохода на 1 единицу:

$$MPS = \frac{\Delta S}{\Delta Y}.$$

При этом, поскольку $\Delta Y = \Delta C + \Delta S$, то $0 < \Delta C < 1$ и $0 < \Delta S < 1$, то:

$$MPC + MPS = 1.$$

Можно сформулировать основные положения кейнсианской теории потребления:

- потребительские расходы являются стабильной функцией от располагаемого дохода.

Говоря о стабильности потребления, Кейнс хотел этим подчеркнуть, что прочие факторы (процентная ставка, богатство, ожидания и др.) либо незначительны, либо своим воздействием взаимно исключают друг друга;

- предельная склонность к потреблению – величина положительная, меньше единицы ($0 < MPC < 1$). В случае если бы $C \geq 1$, то потребление оказалось бы равным величине дохода или больше нее. Оба этих предположения нереальны;

- предельная склонность к потреблению меньше средней склонности к потреблению: $MPC < APC$. Это значит, что последняя возрастает с увеличением дохода;

- предельная склонность к потреблению, вероятно, снижается с ростом дохода.

Таким образом, кейнсианская функция потребления имеет следующий вид:

$$C = C^a + MPC (Y - T),$$

где C – текущее потребление; $C^a > 0$ – *автономное потребление (автономные потребительские расходы)*, не зависящее от располагаемого дохода потребление, характеризующее минимальный, необходимый уровень потребления (в случае отсутствия дохода для покрытия автономных потребительских расходов домохозяйства будут брать в долг или сокращать размер имущества); MPC – предельная склонность к потреблению; $(Y - T)$ – располагаемый доход.

Соответственно, функция сбережений будет иметь вид:

$$S = -C^a + MPS (Y - T),$$

где S – текущее потребление; C^a – автономное потребление; MPS – предельная склонность к сбережению; $(Y - T)$ – располагаемый доход.

На рис. 7.1 изображены кейнсианские функции потребления и сбережений.

Функция потребления поднимается на некоторую величину автономного потребления над осью абсцисс, а функция сбережения опускается на такую же величину ниже оси абсцисс.

Это означает, что при нулевом доходе потребление равно автономному, т. е. чтобы потреблять, в данном случае нужно «проедать» сбережения.

По мнению Кейнса, при росте доходов в основе снижения предельной склонности к потреблению лежат, по крайней мере, две причины. Во-первых, при конъюнктурном подъеме экономической активности доходы растут быстрее, чем потребительские расходы домохозяйств за счет того, что домохозяйства стараются в этих благоприятных условиях больше сберегать. Поэтому MPC имеет тенденцию к снижению.

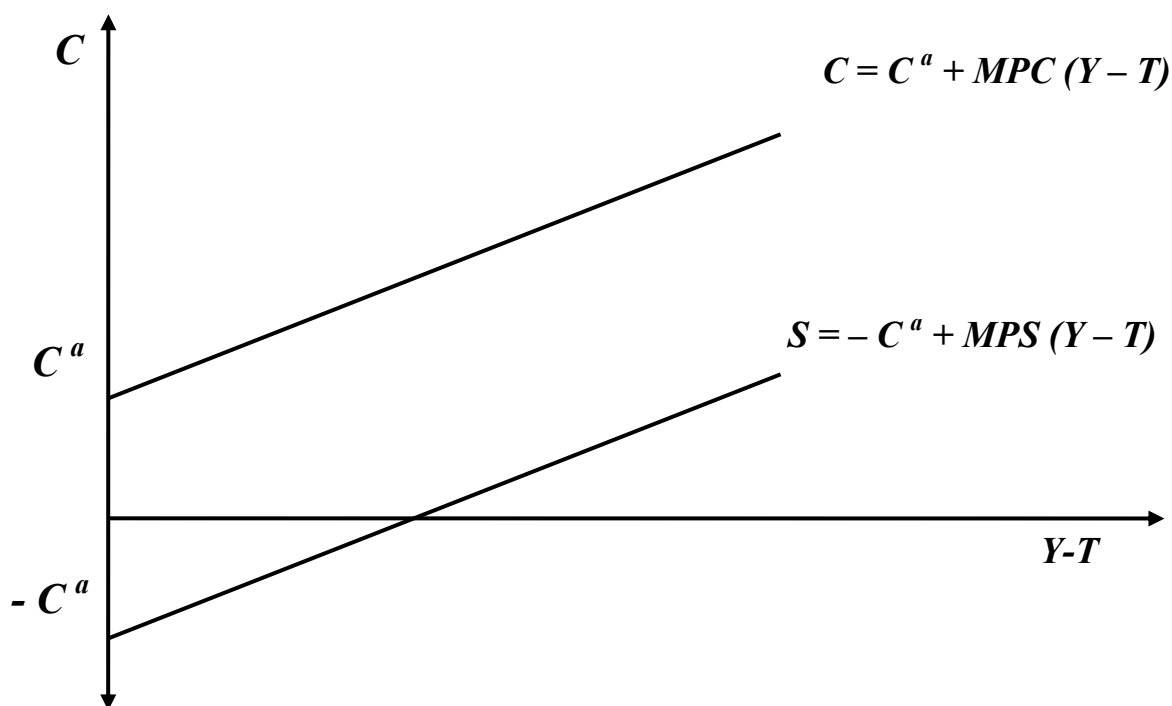


Рис. 7.1. Кейнсианские функции потребления и сбережений

Во-вторых, при конъюнктурном спаде экономической активности (падении дохода) увеличивается доля безработных, живущих за счет пособий по безработице. Безработные же имеют наиболее высокий уровень предельной склонности к потреблению.

Основной психологический закон Кейнса пользовался большой популярностью в научной среде до начала 40-х гг. прошлого столетия. Однако вскоре после этого он был подвергнут критике на основе анализа американского экономиста С. Кузнеца, опубликовавшего в 1946 г. результаты исследований по экономической динамике в США за период с 1868 по 1930 гг., которые не подтвердили выводы кейнсианской теории потребления в долгосрочном периоде, что получило в научной среде название *«парадокса Кузнеца»*.

«Парадокс Кузнеца» для экономики развивающихся стран заключался в следующем: в первые 10 лет развития неравенство в распределении доходов будет резко возрастать, затем появятся тенденции к выравниванию.

Для объяснения полученных результатов С. Кузнецом было предложено несколько версий. По одной из них существуют две функции потребления домашних хозяйств: в кратко- и долгосрочном периодах. При этом долгосрочная предельная склонность к потреблению выше, чем краткосрочная.

Это объясняется тем, что потребители неохотно сокращают объем потребления на длительную перспективу: легче уменьшить долю сберегаемого дохода, чем снизить достигнутый уровень потребления. Поэтому выводы кейнсианской модели потребления действительны только в краткосрочном периоде (до 4-х лет).

Парадокс Кузнеця активизировал исследования характера зависимости объема потребительских расходов домашних хозяйств от их доходов, что нашло отражение в новых динамических моделях потребления, построенных на основе теории межвременного потребительского выбора И. Фишера, в которой потребительское поведение анализируется с позиций микроэкономического анализа.

7.3. Теория межвременного потребительского выбора И. Фишера

Американский экономист, представитель неоклассического направления в экономической теории И. Фишер разработал модель, с помощью которой можно проанализировать как рациональные (стремящиеся к оптимальному потреблению) домохозяйства делают

межвременный выбор, т. е. выбор между потреблением и сбережениями или, что то же самое – между потреблением в настоящем периоде и будущим потреблением.

Предположения модели являются:

- ведущая роль в анализе распределения дохода отводится сбережениям (S);
- субъекты рассматривают сбережения как отложенное во времени потребление;
- ставка процента выражает степень предпочтения текущего потребления будущему: $\uparrow r \Rightarrow \uparrow S \Rightarrow \downarrow C$ (настоящее).

Делая выбор между настоящим и будущим потреблением, домохозяйство исходит из своих настоящих доходов, но рассчитывает и на доход, который предполагает получить в будущем. При этом оно учитывает в качестве дохода и процент на ту часть настоящего дохода, которая переводится в сбережения. В этом случае настоящий доход имеет для домохозяйства большую ценность, чем будущий доход.

Это относится и к потреблению: будущее потребление менее ценно для потребителя по сравнению с настоящим.

В первый период домохозяйство потребляет и сберегает:

$$Y_1 = C_1 + S_1 \Rightarrow C_1 = Y_1 - S_1 \Rightarrow S_1 = Y_1 - C_1$$

Во втором периоде домохозяйство имеет доход Y_2 , только потребляет, но не сберегает, и вдобавок пользуется сбережениями (включая процент по ним), сделанными в первый период:

$$C_2 = Y_2 + S_1(1 + r) = Y_2 + (Y_1 - C_1)/(1 + r).$$

Таким образом, домохозяйства стремятся к повышению своего потребления, но оно ограничено уровнем их доходов или *бюджетным ограничением* – кривая **BB** (рис. 7.2), расположение которой определяется уровнями настоящего и будущего доходов (Y_1 и Y_2) и настоящего и будущего потреблений (C_1 и C_2), а наклон – процентной ставкой (r), которую получает домохозяйство, если предпочтет будущее потребление (сбережения) вместо потребления в настоящем периоде.

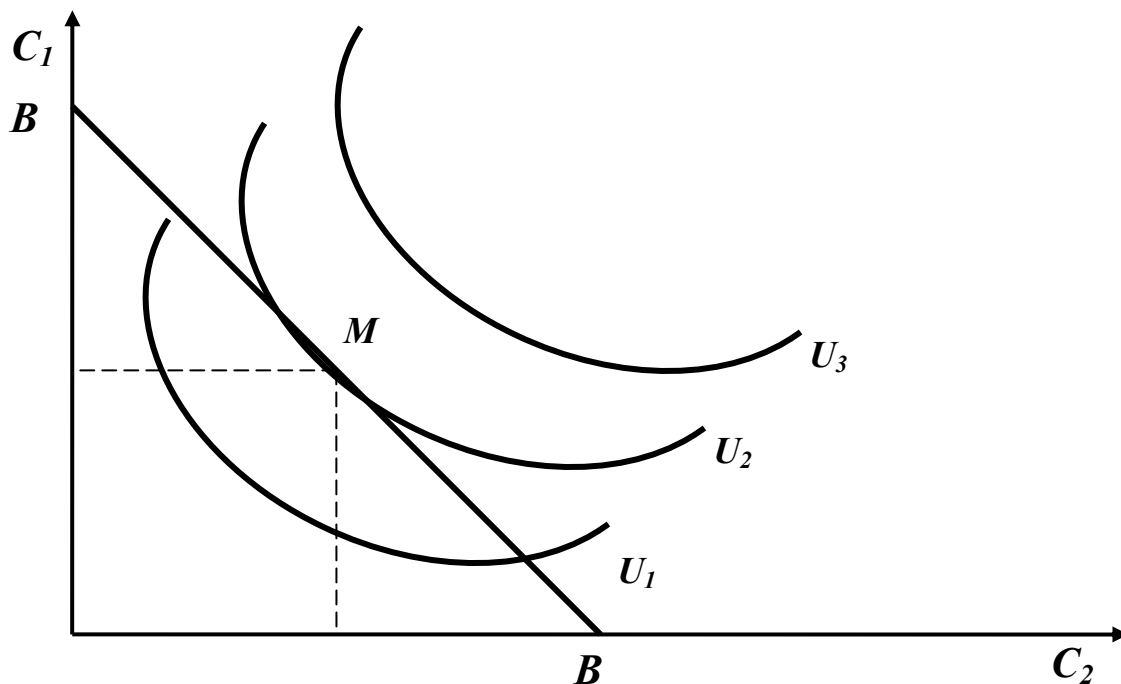


Рис. 7.2 Оптимум межвременного потребления

Другими словами, *уравнение межвременного бюджетного ограничения* показывает, какой суммой дохода должны располагать потребители в течение как минимум двух жизненных периодов:

$$C_1 + (C_2) / (1 + r) = Y_1 + (Y_2) / (1 + r).$$

Домохозяйство не может себе позволить выйти за пределы бюджетного ограничения (область выше кривой).

С другой стороны, потребление в любой точке области внутри кривой не является оптимальным.

Поэтому оптимум потребления следует искать на самой линии бюджетного ограничения. При этом предпочтения домохозяйств в отношении настоящего и будущего потребления выражаются при помощи *кривых безразличия*, которые показывают варианты потребления на протяжении двух периодов, имеющих одинаковую полезность или обеспечивающих одинаковый уровень дохода для потребителя.

Чем выше находится кривая безразличия, тем больший уровень полезности ей соответствует.

Оптимальный выбор между настоящим и будущим потреблением достигается в точке касания (M) линии бюджетного ограничения максимально доступной кривой безразличия (см. рис. 7.2).

Понятно, что существуют два фактора, оказывающих влияние на потребление в этом случае:

- *рост дохода в первом и во втором периоде (Y_1 и Y_2)* сдвигает линию бюджетного ограничения вверх, что позволяет потребителю достичь более высокой кривой безразличия;
- *рост процентной ставки (r)* выражается, в свою очередь, в:
 - 1) *эффекте дохода* – изменениях в потреблении, которые вызваны переходом к более высокой кривой безразличия, что обеспечивается ростом покупательной способности, и
 - 2) *эффекте замещения* – изменениях в потреблении, связанных с изменением относительной цены потребления на протяжении двух периодов (потребление во втором периоде становится более выгодным, чем потребление в первом).

7.4. Гипотеза жизненного цикла Ф. Модильяни

Начиная с 50-х гг. прошлого столетия экономисты сосредоточили внимание на построении модели формирования потребления в зависимости от дохода как единственного фактора.

Гипотеза жизненного цикла **Франко Модильяни** (вставка 7.1) основана на положении, согласно которому потребление в каждом периоде жизни зависит не от текущего дохода, а от дохода, получаемого на протяжении всей жизни.

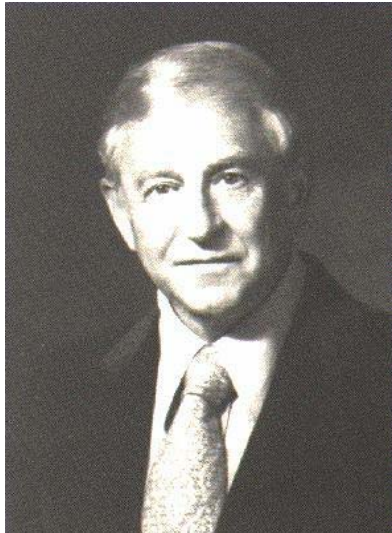
Переходя от кратко- к долгосрочному периоду при исследовании факторов, определяющих объем потребления домохозяйств, обнаруживается, что доход и имущество в данном случае сливаются в единый источник потребления. В одни годы люди сберегают часть дохода, и тогда увеличивается размер имущества, в другие – потребление превышает доход за счет сокращения объема имущества.

В начальный период своего существования домохозяйства потребляют больше, чем получают, будучи заемщиком (объем имущества отрицателен). В последующие годы до выхода на пенсию доходы превышают расходы, что сопровождается ростом размера имущества. Накопленное имущество позволяет в пенсионный период жизни сохранять стабильный уровень потребления, превышающий размер пенсии.

Именно такое описание поведения домохозяйств на рынке благ содержится в гипотезе жизненного цикла.

Франко Модильяни

(1918)



Американский экономист итальянского происхождения.

Лауреат Нобелевской премии по экономике 1985 г.

В 1939 г. получил степень доктора права в Римском университете, в 1944 г. – докторскую степень по социальным наукам.

С 1945 по 1948 г. – научный сотрудник и главный статистик в Институте мировых проблем в Нью-Йорке, с 1962 г. – профессор экономики и финансов Массачусетского технологического института, с 1966 г. – научный консультант Совета управляющих Федеральной резервной системы.

Выступал как лидер направления, стремившегося интегрировать кейнсианскую политэкономия в неоклассическую экономическую теорию и монетарный анализ. Свое кредо выразил в 1960-х гг.: «Если частная рыночная экономика нуждается в стабилизации, она должна и может быть стабилизирована».

Ссылаясь на стремление человека поддерживать постоянным свой уровень потребления, несмотря на колебания своего дохода, вывел формулу: «молодые сберегают, старые растрачивают».

Получил Нобелевскую премию по экономике в 1985 г. «за анализ поведения людей в отношении сбережений», т. е. за работу, имеющую исключительно важное прикладное значение в создании национальных пенсионных программ, «и за работу по вопросу связи финансовой структуры компаний с оценкой ее акций инвесторами».

Основные труды: «Национальный доход и международная торговля» (1953); «Реформа международной платежной системы» (1971); «Собрание сочинений» в 3 т. (1980).

Предположениями гипотезы являются следующие положения:

- доход является единственным фактором потребления;
- доход колеблется на протяжении всей жизни;
- основная причина колебаний дохода – жизненный цикл человека.

Цель потребителя – получить максимум удовлетворения от потребления за весь срок своей жизни.

Допустим, что он предполагает:

- прожить лет – T ;
- располагает начальным богатством – W ;
- ожидает получить доход – Y ;
- до момента выхода на пенсию планирует проработать лет – R .

Если абстрагироваться от получаемой ставки процента по сбережениям, то потребитель может рассчитывать ежегодно потреблять:

$$C = \frac{W + RY}{T} \quad \text{или} \quad C = \frac{W}{T} + \frac{RY}{T}.$$

Следовательно, на индивидуальном уровне потребление зависит от уровня (Y) дохода и начального богатства (W).

В дальнейшем проверка гипотезы на практике показала, что старики не расходуют сделанные на протяжении жизни сбережения полностью и оставляют значительную их часть в виде наследства.

Экономисты выделяют следующие причины, побуждающие их к этому: возможность влияния на детей; ожидание длительного периода старости; богатство ради престижа; альтруизм и др.

За разработку гипотезы жизненного цикла Ф. Модильяни в 1986 г. получил Нобелевскую премию. Теоретические результаты, полученные им, позволили сделать важный вывод о том, что программы социального обеспечения (например, доплаты к пенсиям) приводят к уменьшению сбережений людей среднего возраста, поскольку они перестают быть заинтересованными больше сберегать, чтобы обеспечить более высокий уровень потребления в старости.

7.5. Теория перманентного дохода М. Фридмана

По мнению М. Фридмана функция потребления имеет значение только для долгосрочного периода.

Поэтому потребление определяется не величиной дохода в каждый конкретный промежуток времени, а *перманентным*

доходом – средним уровнем дохода, который ожидается на определенном промежутке времени (это может быть несколько лет или вся жизнь).

Предположения модели являются:

- домохозяйства определяют свой доход на основании концепции адаптивных ожиданий;
- величина потребления пропорциональна постоянному доходу;
- домохозяйства стремятся поддерживать стабильный уровень потребления на протяжении всей жизни.

В соответствии с теорией перманентного дохода весь доход домохозяйства получают от имущества. Доход от труда в данном случае интерпретируется как доход от специфической разновидности имущества – человеческого капитала. Ее величина равна сегодняшней ценности всех доходов от труда за все годы трудовой активности индивида.

Таким образом, текущий доход (Y) будет равен:

$$Y = Y^P + Y^T,$$

где Y^P – перманентный доход; Y^T – временный доход.

Перманентный доход согласно ожиданиям людей сохранится и в будущем. Это тот уровень дохода, который будут получать домохозяйства вне зависимости от случайных факторов (погодные условия, та или иная фаза экономического цикла и др.).

Временный доход – эта та часть текущего дохода, которую экономические субъекты не ожидают сохранить в будущем.

При этом временный доход может выступать в различных видах:

- временный доход, представляющий собой случайные отклонения от перманентного дохода (выигрыш в лотерею). В данном случае экономические субъекты практически не станут менять своего текущего потребления;
- временный доход, начинающий играть роль перманентного отклонения от обычного (повышение или понижение в должности). В данном случае с изменением дохода, соответственно, меняется и потребление;
- ожидаемое отклонение от дохода (повышение квалификации). Даже при неизменности текущего дохода происходит соответствующее изменение потребительских расходов.

Основной вывод из теории перманентного дохода состоит в том, что объем спроса домашних хозяйств на рынке благ не настолько сильно зависит от их текущего дохода, как полагал Дж. М. Кейнс. М. Фридман обращает внимание на стремление домохозяйств удерживать объем потребления на неизменном уровне за счет изменения объема имущества.

Другими словами, согласно гипотезе перманентного дохода, **величина потребления пропорциональна перманентному доходу**.

Однако в действительности потребители не всегда могут беспрепятственно занимать и ссужать деньги в пределах своих многопериодных бюджетных ограничений, как это предполагается в данной концепции. Кредитные институты неохотно предоставляют займы исключительно под ожидаемые в будущем доходы. От клиентов с низким текущим доходом банки требуют залоговое обеспечение кредита или ограничивают его размер и сроки предоставления. В таких условиях текущий доход оказывает большее влияние на объем потребления, чем весь поток ожидаемых доходов за срок существования домохозяйства.

Таким образом, в неоклассической концепции при распределении дохода между потреблением и сбережением индивид определяет объем потребления не на один период, а сразу на весь плановый срок. Поэтому соотношение между приростом дохода и приростом потребления (предельной склонностью к потреблению) зависит от того, происходит ли увеличение дохода (в результате повышения цены или производительности труда) только в одном или во всех периодах.

ГЛАВА 8.

ЧАСТНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

8.1. Инвестиции и инвестиционный спрос

Инвестиции (investment – I) – использование сбережений на поддержание, расширение и модернизацию основных фондов в текущем периоде с целью получения дохода в будущем.

Инвестиционный спрос – это спрос фирм на инвестиционные товары, т. е. товары, используемые в дальнейшем производстве или увеличивающие запас капитала.

Особенности инвестиционного спроса сводятся к следующему:

- именно инвестиционный спрос непосредственно обеспечивает поступательное развитие экономики;
- он является самой неустойчивой и наиболее изменчивой составляющей совокупного спроса и более всего подвержен конъюнктурным колебаниям. С одной стороны, инвестиции сильнее всего реагируют на изменение экономической конъюнктуры, а с другой – именно изменение их объема чаще всего служит причиной конъюнктурных колебаний.

Специфика воздействия инвестиций на экономическую конъюнктуру состоит в том, что в момент их осуществления возрастает спрос на блага, а предложение последних увеличится лишь через некоторое время, когда в действие вступят новые производственные мощности.

Поэтому в статических и краткосрочных макроэкономических моделях инвестиции влияют только на объем совокупного спроса.

Инвестиции выступают *в трех видах*:

- 1) инвестиции *в основной капитал*, которые состоят из расходов фирм:
 - на покупку оборудования и
 - на промышленное строительство (промышленные здания и сооружения);
- 2) инвестиции *в жилищное строительство* (расходы домохозяйств на покупку жилья);
- 3) инвестиции *в товарно-материальные запасы*, которые включают в себя:

- запасы сырья и материалов, необходимые для обеспечения непрерывности процесса производства;
- незавершенное производство, что связано с технологией производственного процесса;
- запасы готовой, но еще не проданной продукции.

Инвестиции в основной капитал и инвестиции в жилищное строительство составляют **фиксированные инвестиции** (*fixed investment*).

Инвестиции в запасы (*inventory investment*) представляют собой изменяющуюся часть инвестиций, и при подсчете по расходам в ВВП включается не величина самих товарно-материальных запасов, а величина *изменения запасов*, которое произошло в течение года.

Если величина запасов увеличилась, то ВВП увеличивается на соответствующую величину, поскольку это означает, что в данном году были сделаны дополнительные инвестиции, увеличившие запасы.

Если величина запасов уменьшилась – ВВП данного года следует уменьшить на величину сокращения запасов.

Таким образом, инвестиции в запасы могут быть как положительной, так и отрицательной величиной.

При подсчете ВВП по расходам под инвестициями понимают **валовые внутренние частные инвестиции** (*gross investment – I_{gross}*) представляют собой совокупные инвестиции, включающие в себя как **амортизацию** (*depreciation – A*), так и **чистые инвестиции** (*net investment – I_{net}*):

$$\begin{aligned}
 & \text{Валовые инвестиции} = \\
 & \text{амортизация (стоимость потребленного капитала)} \\
 & \quad + \text{чистые инвестиции} \\
 & \qquad \qquad \qquad \text{или} \\
 & \qquad \qquad \qquad I_{gross} = A + I_{net}.
 \end{aligned}$$

Такое деление инвестиций связано с особенностями функционирования основного капитала. В процессе своего использования основной капитал изнашивается, «потребляется» и требует замены, «восстановления» износа.

Та часть инвестиций, которая идет на возмещение износа основного капитала носит название **амортизации**.

Таким образом, деление инвестиций на чистые инвестиции и амортизацию имеет отношение только к основному капиталу.

Чистые инвестиции – это дополнительные инвестиции, увеличивающие размеры капитала фирм:

$$\begin{aligned}
 & \text{Чистые инвестиции} = \\
 & \quad \text{чистые инвестиции в основной капитал} \\
 & \quad + \text{чистые инвестиции в жилищное строительство} \\
 & \quad + \text{инвестиции в запасы.}
 \end{aligned}$$

Значение чистых инвестиций состоит в том, что они являются основой расширения производства, роста объема выпуска.

Если в экономике есть чистые инвестиции $I_{net} > 0$, т. е. валовые инвестиции превышают амортизацию, $I_{gross} > A$, то это означает, что в каждом следующем году реальный объем производства будет выше, чем в предыдущем.

Если валовые инвестиции равны амортизации $I_{gross} = A$, т. е. $I_{net} = 0$, то это ситуация так называемого «нулевого» роста, когда в экономике в каждом следующем году производится столько же, сколько в предыдущем.

Если же чистые инвестиции отрицательны $I_{net} < 0$, то в экономике не обеспечивается даже возмещение износа капитала $I_{gross} < A$. Это «стагнирующая» экономика, то есть экономика, находящаяся в состоянии кризиса.

Факторы, от которых зависит инвестиционный спрос, можно разделить на две группы:

- 1) **объективные**, к которым относятся:
 - *объем и динамика совокупного спроса (AD) или дохода (Y) в экономике* – чем выше объем дохода, тем выше объем инвестиций;
 - *процентная ставка (r)*, оказывающая обратное влияние на инвестиции, т. е. чем ниже реальная ставка процента, тем выше объем инвестиций;
 - *ожидаемая доходность (норма прибыли) инвестиций*, оказывающая прямое влияние на инвестиции, т. е. чем выше ожидаемая доходность инвестиций, тем выше объем инвестиций;
- 2) **субъективные**, которые включают:
 - *ставки налогообложения* – рост налогов при прочих равных условиях приведет к сокращению стимулов и объема инвестиций;
 - *издержки на приобретение, эксплуатацию и обслуживание оборудования*, рост которых уменьшает ожидаемую прибыль и, следовательно, ведет к сокращению объема инвестиций;
 - *текущий и, особенно, будущий спрос на товары*, в производство которых вкладываются инвестиции;
 - *изменение вкусов потребителей*;
 - *неравномерность распространения технического прогресса*, поскольку новая техника и технология требуют роста инвестиций и увеличивают ожидаемую прибыль;
 - *индивидуальные ожидания и предпочтения субъектов*;
 - *прирост населения и др.*

8.2. Автономные инвестиции и модель мультипликатора

Автономными инвестициями (*autonomous investment – I^a*) или **автономные инвестиционные расходы**, которые не зависят от изменений совокупного спроса (*AD*) или дохода (*Y*) в экономике.

Автономные инвестиции изменяются исключительно под влиянием субъективных факторов.

Функция автономных инвестиций имеет вид:

$$I = I^a,$$

и на графике представлена горизонтальной кривой, т. к. автономные инвестиции не зависят от дохода (рис. 8.1).

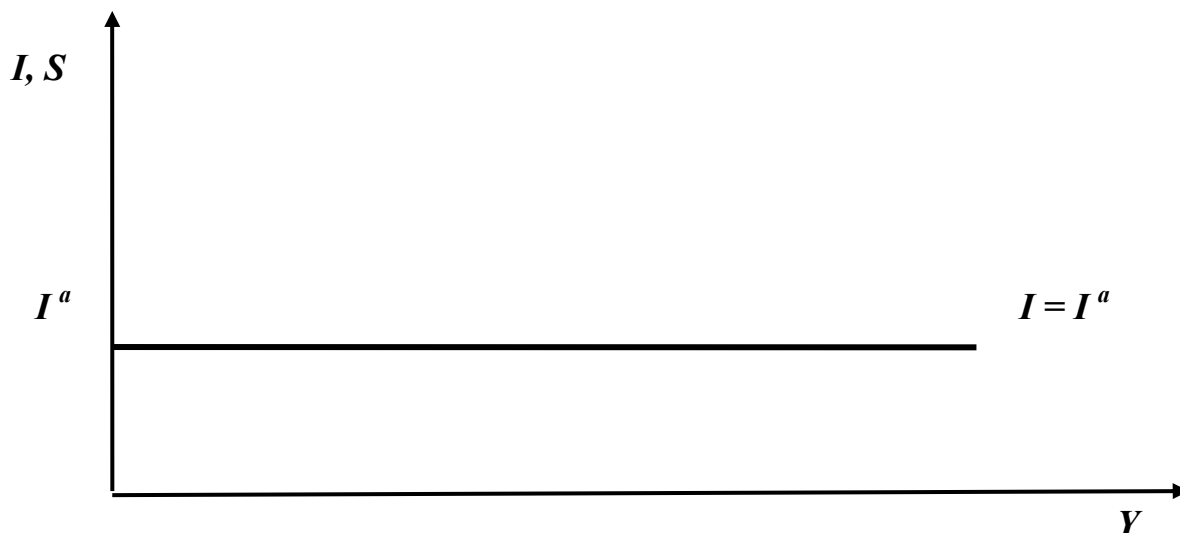


Рис. 8.1. Функция автономных инвестиций

Нередко предпринимателям оказывается выгодным увеличивать инвестиционные расходы при фиксированном национальном доходе, т. е. при заданном совокупном спросе на блага.

Это, прежде всего, инвестиции в новую технику или инвестиции, направленные на повышение качества продукции. Чаще всего они сами становятся причиной увеличения национального дохода, а не следствием роста последнего. Более того, рост автономных инвестиционных расходов ведет к росту самого дохода в большей степени, чем вызвавшее его увеличение автономных инвестиций, т. е. с *эффектом мультипликатора*.

Мультипликатор автономных расходов – это коэффициент, который показывает, во сколько раз увеличивается (сокращается) совокупный доход при увеличении (сокращении) автономных расходов на 1 единицу.

Действие мультипликатора основано на том, что автономные расходы (*потребительские* – C^a или *инвестиционные* – I^a), сделанные одним экономическим агентом обязательно превращаются в доход другого экономического агента, который часть этого дохода расходует, создавая доход третьему агенту и т. д.

В результате общая сумма доходов будет больше, чем первоначальная сумма автономных расходов.

Рассмотрим подробнее механизм мультипликатора автономных (потребительских и инвестиционных) расходов, предположив для упрощения модель закрытой экономики без участия государства, т. е. при условии, что $G = 0$, $T = 0$, $NX = 0$.

Предположим, что домохозяйство увеличивает свои автономные потребительские расходы на 100 грн, т. е. покупает на эту сумму товары и услуги (рис. 8.2).

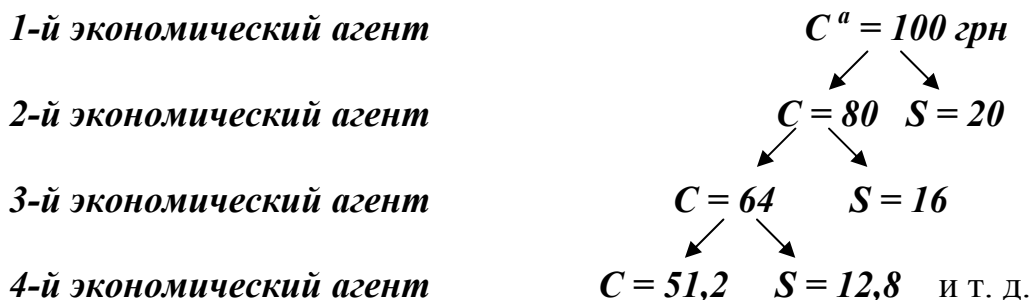


Рис. 8.2. Механизм мультипликатора автономных расходов

Это означает, что производитель этих товаров и услуг получает доход в 100 грн, который он тратит на потребление и сбережения. Предположим, что предельная склонность к потреблению $MPC = 0,8$, что означает, что из каждой дополнительной 1 грн дохода экономический агент тратит на потребление 80 коп. (т. е. 80%), а 20 коп. (т. е. 20%) сберегает (т. е. предельная склонность к сбережению $MPS = 0,2$). В этом случае, получив 100 грн дополнительного дохода, производитель потратит 80 грн на потребление ($Y \cdot MPC = 100 \cdot 0,8 = 80$) и 20 грн пойдут на сбережения ($Y \cdot MPS = 100 \cdot 0,2 = 20$).

Потраченные им на потребление (на покупку товаров и услуг) 80 грн создадут дополнительный доход еще одному продавцу, который в свою очередь потратит 64 грн на потребление ($Y \cdot MPC = 80 \cdot 0,8 = 64$) и 16 грн сбережет (соответственно $80 \cdot 0,2 = 16$) и т. д.

Таким образом, просуммировав все полученные доходы, можно узнать, насколько в результате увеличился совокупный доход:

$$\begin{aligned} \Delta Y &= \Delta C^a + \Delta C^a \cdot MPC + (\Delta C^a \cdot MPC) \cdot MPC + (\Delta C^a \cdot MPC^2) \cdot MPC + \dots = \\ &= \Delta C^a \cdot (1 + MPC + MPC^2 + MPC^3 \dots) \end{aligned}$$

Получилась бесконечно убывающая геометрическая прогрессия (а это и есть математический смысл мультипликатора) с основанием (MPC) меньше единицы. Следовательно, ее сумма равна

$$\frac{\Delta C^a}{1 - MPC},$$

то есть

$$\Delta Y = \frac{\Delta C^a}{1 - MPC}.$$

Мультипликативный эффект не бесконечен, т. к. на каждой стадии движения осуществляются сбережения. Денежный поток, переходящий из рук в руки, уменьшается от стадии к стадии и процесс затихает.

Следовательно, величина мультипликативного эффекта обратно пропорциональна предельной склонности к сбережению (*MPS*): чем меньше *MPS* или, что то же самое, больше *MPC*, тем больше мультипликатор.

Другими словами, мультипликатор автономных потребительских расходов (μ) представляет собой:

$$\mu = \frac{\Delta Y}{\Delta C^a} = \frac{1}{1 - MPC} = \frac{1}{MPS} \quad (\mu > 1)$$

В нашем примере мультипликатор равен: $\mu = 1 / 1 - 0,8 = 5$.

Следовательно, при росте автономных потребительских расходов на 100 грн ($\Delta C^a = 100$) рост совокупного дохода составил 500 грн ($\Delta Y = 100 \cdot 5 = 500$).

Аналогичный механизм применим и к изменению автономных инвестиционных расходов (I^a). Увеличивая инвестиции, фирма закупает инвестиционные товары, создавая доход их производителю, который в свою очередь расходует часть этого дохода на потребление, обеспечивая доход производителю этих потребительских товаров и т. д.

В результате рост совокупного дохода будет в несколько раз большим, чем первоначальный прирост инвестиций, т. е. будет действовать эффект мультипликатора, и мультипликатор в данном случае автономных инвестиционных расходов также будет равен

$$\mu = \frac{\Delta Y}{\Delta I^a} = \frac{1}{1 - MPC} = \frac{1}{MPS} \quad (\mu > 1)$$

Процесс мультипликации срабатывает только в условиях, когда экономика находится в ситуации неполной занятости, и длится до тех пор, пока прирост дохода не станет равным нулю.

При этом нельзя игнорировать и действие причин, ослабляющих влияние автономных расходов на совокупный доход. В их числе высокая предельная склонность к сбережению, уплата разнообразных налогов, зачастую преобладание импорта над экспортом, рост общего уровня цен и другие факторы, сокращающие предельную склонность к потреблению.

Следует отметить, что теория мультипликатора была детально разработана Дж. Кейнсом в период Великой депрессии 1929–1933 гг. применительно к обществу, находящемуся в условиях острейшего кризиса.

Позднее модель мультипликатора была подробно исследована другими экономистами, которые пришли к выводу о ее рациональности.

Изменение автономных расходов возможно и в обратном направлении – в сторону их уменьшения. С автономными инвестициями это происходит, например, в случае, если производственные мощности предприятий недостаточно загружены и фирмы принимают решение повысить степень загруженности производственных мощностей посредством их частичного демонтажа. Это ведет к сокращению автономных инвестиций, а значит, через мультипликативный эффект – к снижению совокупного дохода в экономике.

Если величина предельной склонности к потреблению высока, то сокращение инвестиций вызовет существенное сокращение дохода и, следовательно, еще более обострит проблему загруженности мощностей.

Таким образом, действия фирм по повышению степени загруженности мощностей приведут к прямо противоположному результату. Эта ситуация получила название *парадокса Харрода*, по имени известного английского экономиста (*вставка 8.1*).

Вставка 8.1



Сэр Рой Форбс Харрод (1900–1978)

Выдающийся английский экономист.

Учился в Оксфордском университете, преподавал там же (1929–37 и 1946–1967).

Член комиссии ООН по вопросам занятости и стабильности развития (1947–1950).

Экономический советник
Международного валютного фонда (МВФ)
(1952–1953).

Лауреат премии Б. Хармса (1966).
Премия вручается раз в 2 года Кильским
Институтом мировой экономики ученым,

внесшим значительный вклад в развитие теории международной экономики и улучшение мировых экономических отношений.

Основные труды: «Жизнь Джона Мейнарда Кейнса» (1951), «К теории экономической динамики: новые выводы экономической теории и их применение в экономической политике» (1956) и др.

Парадокс Харрода заключается в том, что попытка повысить степень загруженности производственных мощностей посредством частичного их демонтажа приведет к сокращению автономных инвестиций, что через мультипликативный эффект вызовет еще большее сокращение дохода и, как следствие, снижение степени загруженности производственных мощностей.

Примером сокращения автономных потребительских расходов является ситуация, когда домохозяйства решают увеличить сбережения за счет потребления. Однако при сокращении автономного потребления в соответствии с мультипликативным эффектом снижается и равновесный доход в экономике.

Отсюда следует *парадокс бережливости* – стремление больше сберегать приводит к сокращению будущего дохода (Y) и, соответственно, будущих уровней потребления (C) и сбережения (S).

Однако это заключение не является безоговорочным, поскольку действует в условиях упрощенной закрытой экономики без участия государства. Напротив, если допустить, что снижение потребительских расходов домохозяйств происходит при увеличении инвестиционных расходов фирм, то макроэкономическая модель станет развиваться совсем иначе.

Так, например, высокая норма сбережений населения явилась одним из существенных факторов «японского чуда» в 1955–1979 гг.

Кроме того, подобный механизм быстрого экономического роста был характерен для развития советской экономики в начале 1920-х гг. и в восстановительный период после Великой Отечественной войны, когда за счет торможения потребительских расходов населения государство мобилизовало в своих руках значительный объем сбережений, что при концентрации инвестиций в государственном секторе обеспечивало высокие темпы роста.

8.3. Индуцированные инвестиции и принцип акселератора

Группа *объективных* факторов определяет уровень так называемых *индуцированных (производных) инвестиций* (*induced investment* – I_Y), вызываемых устойчивым ростом совокупного спроса (AD) или дохода

(Y) в экономике.

Как и потребление, инвестиции могут меняться с изменением дохода.

В краткосрочном периоде увеличение дохода связано с более интенсивным использованием производственных возможностей страны, а для их увеличения, как правило, требуется увеличение инвестиций.

С другой стороны, существует прямая связь между прибылью и доходом в краткосрочном периоде. Так как фирмы склонны инвестировать из прибыли, то с ростом прибыли возрастают и инвестиции (*вставка 8.2*).

Функция индуцированных инвестиций

$$I = I^a + I_Y \quad \text{при} \quad (0 < I_Y < 1),$$

и на графике представлена наклонной кривой, что означает, что индуцированные инвестиции возрастают с ростом дохода (рис. 8.3).

Вставка 8.2

Инвестиции в основной капитал и ВВП Украины

	Инвестиции		ВВП	
	в фактических ценах	в % к предыдущему году	в фактических ценах	в % к предыдущему году
	Млрд крб		Млрд крб	
1990	31	101,9	167	91,3
1991	50	92,9	299	90,1
1992	866	63,1	5033	85,8
1993	29310	89,6	148273	77,1
1994	228033	77,5	1203769	87,8
1995	937816	71,5	5451642	91,3
	Млн грн		Млн грн	
1996	12557	78,0	81519	90,0
1997	12401	91,2	93365	97,0
1998	13958	106,1	102593	98,1
1999	17552	100,4	130442	99,8
2000	23629	114,4	170070	105,9
2001	32573	120,8	204190	109,2
2002	37178	108,9	225810	105,2
2003	51011	131,3	267344	109,6
2004	75714	128,0	345113	112,1
2005	93096	101,9	424741	102,6
2006	125254	119,0	81519	90,0

Механизм развития данной устойчивой связи между ростом дохода и соответствующим изменением объема индуцированных инвестиций раскрывает *принцип акселератора инвестиций*.

Принцип акселератора состоит в том, что всякое изменение (уменьшение или увеличение) потребительских расходов вызывает изменения в накоплении капитала: увеличение потребительского спроса на товары и услуги вызывает рост дохода и последующий рост производственных мощностей; уменьшение потребительских расходов может сократить объем выпуска и дохода, что вызовет дальнейшее снижение производственных мощностей и объема инвестиций.

Акселератор выводится из *коэффициента приростной капиталоемкости продукции* – соотношения между *оптимальным объемом капитала (K^*)* и *доходом (Y)*.

Это отношение свидетельствует о том, каким должен быть объем капитала для производства данного объема выпуска (дохода).

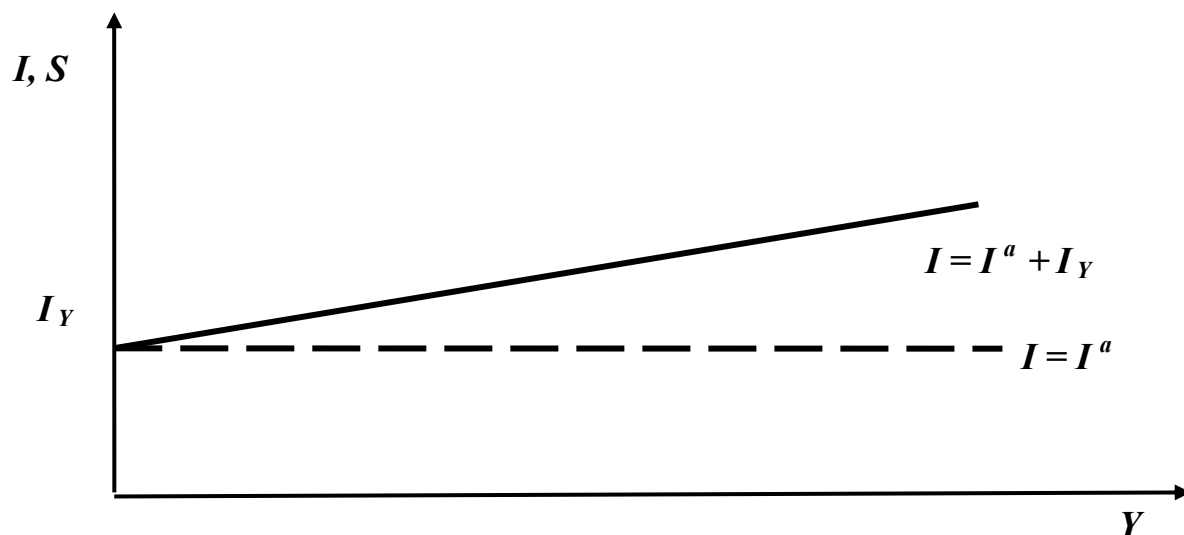


Рис. 8.3. Функция индуцированных инвестиций

Акселератор (*accelerator* – ускоритель – β) **инвестиций** показывает сколько требуется дополнительных единиц капитала для производства одной дополнительной единицы продукции:

$$\beta = \frac{\Delta K^*}{\Delta Y} > 1$$

где ΔK^* – прирост капитала, ΔY – прирост дохода.

Значение акселератора всегда больше единицы, поскольку колебания объема капитала более велики, чем колебания дохода или спроса на потребительские блага.

Выражение акселератора можно встретить в формуле индуцированных инвестиций:

$$I_Y = \beta (Y_{t+1} - Y_t)$$

или

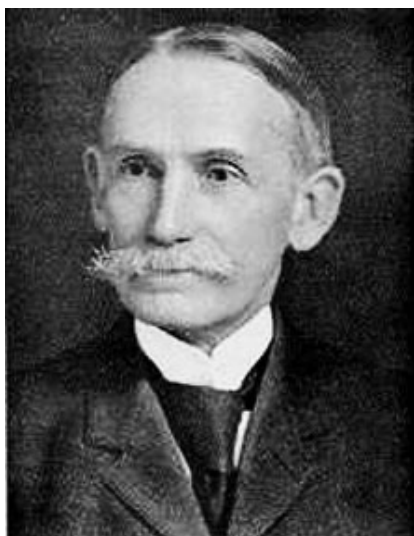
$$\beta = \frac{I_Y}{(Y_{t+1} - Y_t)}$$

Принцип акселератора был введен в научный оборот **Джоном Б. Кларком** в 1917 г. (вставка 8.3).

Кларк изучал колебания потоков железнодорожных перевозок и заказов железнодорожных вагонов. Его основной вывод сводился к следующему: заказы на железнодорожные вагоны более тесно связаны с изменениями объемов перевозок, чем с самим объемом этих перевозок.

Таким образом, принцип акселератора гласил, что инвестиции пропорциональны изменениям в объеме производства. Другими словами, если объем

производства оставался на высоком уровне, но не увеличивался, чистые инвестиции превращались в ноль.



Вставка 8.3

Джон Бейтс Кларк (1847–1938)

Американский экономист, автор теории предельной производительности.

Получил образование в Амхерстском университете и университетах Цюриха и Гейдельберга, преподавал в Колумбийском университете (1895–1923 гг.).

Президент Американской экономической ассоциации в 1894–1895 гг.

Внес важный вклад в «маржиналистскую революцию», дополнив концепцию предельной полезности потребительских благ теорией предельной производительности труда и капитала.

Основные произведения: «Философия богатства» (1886), «Проблема монополии» (1904), «Распределение богатства» (1908), «Акселератор бизнеса и закон спроса» (1917) и др.

Однако в последующем принцип акселератора стал вызывать некоторые сомнения. С одной стороны, он действует лишь при полном использовании производственных мощностей. При неполном же их использовании увеличение спроса на блага не требует прироста капитала.

С другой стороны, если произойдет сокращение производства, вызванное снижением дохода, а значит и спроса на потребительские блага, то теоретически следует ожидать уменьшения оптимального объема капитала в форме отрицательных инвестиций. Однако на практике такое снижение практически не встречается. Поэтому уменьшение объема капитала, вытекающее из принципа акселератора, выразится в недогрузке производственных мощностей, а не в их демонтаже.

8.4. Кейнсианская теория инвестиций

Особенностью *кейнсианской теории* инвестиций является то, что она рассматривает все инвестиции как автономные. С точки зрения кейнсианской теории экономика будет находиться в равновесии, если:

$$I = S,$$

где сбережения (S) можно рассматривать как предложение, а инвестиции (I) – как спрос на инвестиции.

Тогда равновесие в экономике возникает в точке пересечения кривых сбережений и инвестиций (рис. 8.4).

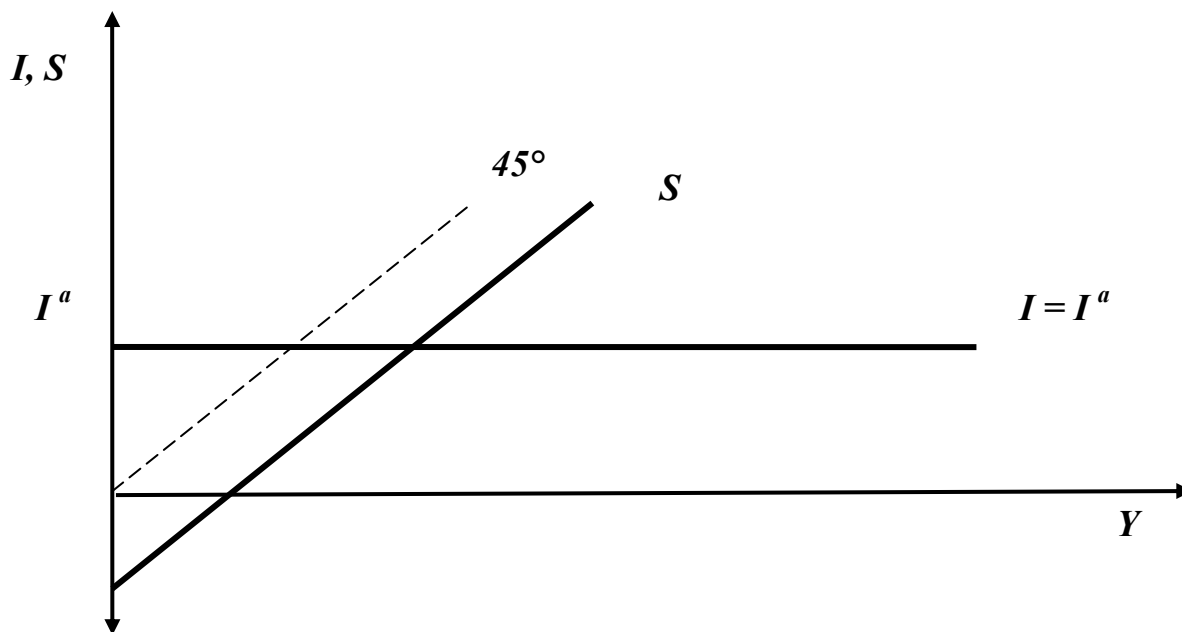


Рис. 8.4. Соотношение сбережений и инвестиций в кейнсианской теории

Кейнс полагал, что ставка процента не оказывает существенного влияния на величину инвестиционных расходов, особенно в краткосрочном периоде, и разрабатывал свою модель определения национального дохода, исходя из предпосылки о неизменности ставки процента. По его мнению, инвестор сравнивает рыночную ставку процента не с производительностью действующего капитала, а с потенциальной эффективностью инвестиционных проектов.

Основным показателем, влияющим на объем инвестиций, по мнению кейнсианской теории, является **предельная эффективность капитала** (*marginal efficiency of capital – MEC*), под которой понимается эффективность последнего инвестиционного проекта, который дает положительную величину чистого дохода.

Другими словами предельная эффективность капитала – это норма дисконта, при которой чистый ожидаемый доход за весь период функционирования капитала равен своей цене предложения. Обозначим предельную эффективность капитала символом ρ .

Поскольку инвестиционные расходы возмещаются только через определенное количество лет, то необходимо применять дисконтирование, т. е. приводить стоимость будущих доходов к настоящему моменту.

Стоимость инвестиционного проекта в настоящем (*present value – PV*) может быть рассчитана по формуле:

$$PV = \frac{R_1}{1+\rho} + \frac{R_2}{(1+\rho)^2} + \frac{R_3}{(1+\rho)^3} + \dots + \frac{R_n}{(1+\rho)^n},$$

где $R_1, R_2, R_3, \dots, R_n$ – чистые ожидаемые доходы от проекта с 1-го по n-1 год; ρ – предельная эффективность капитала (норма предпочтения инвестором нынешней ценности будущей).

Инвестиционный спрос связан с отбором инвестиционных проектов по критерию доходности. Инвестор будет вкладывать средства только в том случае, если расходы на финансирование инвестиционного проекта будут не меньше, чем дисконтированный чистый доход от реализации этого проекта:

$$I < \text{или} = PV$$

Инвесторы, выбирая между инвестиционными проектами, остановятся на тех проектах, у которых норма дисконта самая высокая.

Норма дисконта сокращается с увеличением роста объема инвестиций, поскольку по мере роста инвестиций падает их ожидаемая доходность. Это происходит потому, что сначала инвестируются наиболее перспективные и прибыльные проекты, а дальнейшее инвестирование является менее прибыльным.

При этом инвесторы учитывают не только доходность капиталовложений, но и степень риска каждого из них.

Инвестиционные расходы будут увеличиваться только в том случае, если норма дисконта выше рыночной (номинальной) ставки процента от сбережений.

Если норма дисконта некоторого индивида меньше ставки процента, то он приобретет облигации, и наоборот.

Кейнс считал, что норма дисконта (ρ) у каждого своя, определяемая психологией, т. е. это величина субъективная, в первую очередь, основанная на интуиции (*animal spirit*) инвестора, его ожиданиях в отношении будущей нормы прибыли (внутренней нормы отдачи от инвестиций), пессимизме или оптимизме относительно будущего.

С другой стороны, ставка процента (i), с точки зрения Кейнса, фактор не столько денежный, сколько психологический, воздействующий на предпочтения субъектов, поскольку представляет собой вознаграждение за отказ от хранения богатства в денежной форме.

Поэтому ставка процента от сбережений рассматривается им в качестве нижнего предела нормы дисконта, т. е. инвестиции будут осуществляться только в том случае, если ожидаемая норма доходности будет выше ставки процента: $\rho > i$.

Таким образом, с позиции инвестора, если
 $\rho > i$ – инвестирование выгодно;
 $\rho < i$ – инвестирование не выгодно, предпочтительнее сберегать;
 $\rho = I$ – предельные условия для инвестирования, определяющие равновесный объем капитала в экономике.

Объем инвестиционного спроса будет тем выше, чем ниже рыночная ставка процента (рис. 8.5).

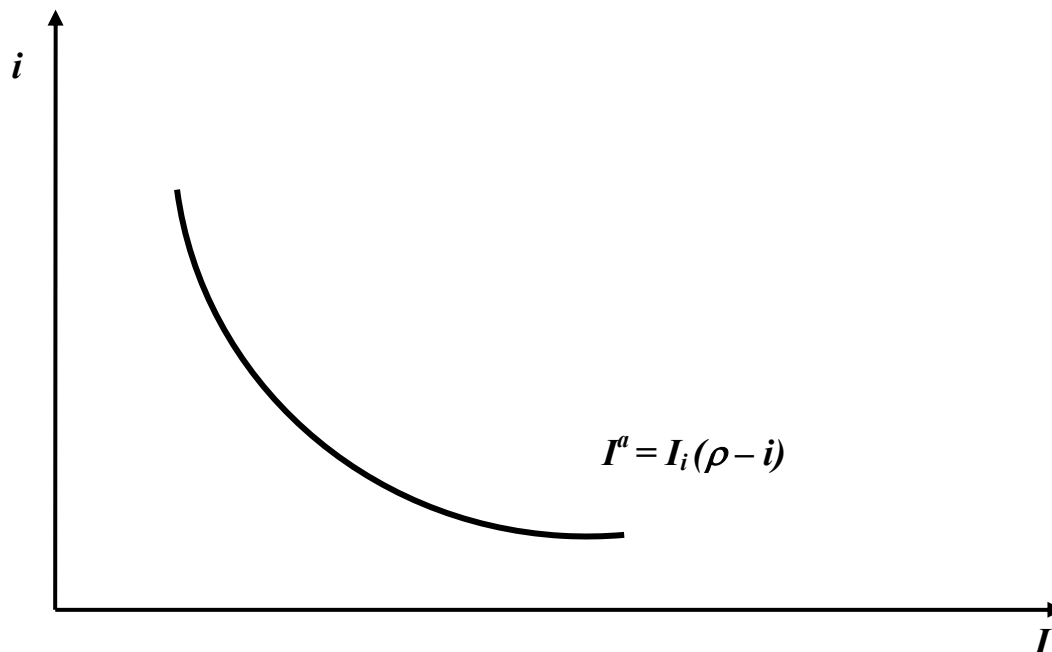


Рис. 8.5. Функция инвестиционного спроса в кейнсианской теории

Следовательно, инвестиционный спрос в кейнсианской теории можно представить как убывающую функцию от ставки процента:

$$I^* = I_i (\rho - i),$$

где I_i – предельная склонность к инвестированию по процентной ставке, которая показывает насколько увеличится (уменьшится) объем инвестиций при сокращении (повышении) ставки процента на 1 единицу:

$$I_i = -\frac{\Delta I}{\Delta i}.$$

Среди экономистов нет единства во взглядах по поводу чувствительности инвестиций по отношению к изменениям ставки процента. Кейнс и его последователи считают, что объем инвестиций в большей степени зависит от нормы доходности, чем от ставки процента.

8.5. Неоклассическая концепция спроса на инвестиции

В отличие от кейнсианской школы, которая отталкивается в своей теории от субъективных факторов, представители неоклассической теории строят свою концепцию спроса на инвестиции на основе объективных макроэкономических показателей.

Основой неоклассической концепции спроса на инвестиции является стремление инвесторов максимизировать доход за счет доведения объема имеющегося капитала до *оптимального объема капитала* (K^*), обеспечивающего при существующей технологии объем выпуска, при котором максимизируется прибыль.

Оптимальный объем капитала представляет собой убывающую функцию от реальной ставки процента (r) и возрастающую функцию от реального дохода (Y):

$$K^* = K^*(r, Y).$$

Отсюда следует, что предприниматели осуществляют инвестиции до тех пор, пока не будет достигнут оптимальный размер капитала.

Чем больше отставание имеющегося капитала от оптимального, тем интенсивней идет процесс инвестирования, а по мере достижения оптимального объема капитала (K^*) инвестирование замедляется.

В этом и состоит суть *гипотезы постепенной корректировки* или *модели гибкого акселератора*, т. е. в течение всего временного горизонта планирования объем инвестиций равномерно уменьшается при условии, что не изменяется величина объема производства (дохода) и ставка процента.

Поэтому функцию инвестиционного спроса можно представить в следующем виде:

$$I = \alpha (K^* - K_t),$$

где K^* – оптимальный размер капитала в период t ; K_t – фактический размер капитала в период t ; $0 < \alpha < 1$ – коэффициент, характеризующий *степень приближения (скорость приспособления) фактического капитала к оптимальному*.

Степень приспособления зависит от *цены единицы капитала (благ инвестирования)* (P_K), которая *формируется на рынке инвестиционных благ*:

$$\alpha = \alpha (P_K).$$

В соответствии с этим *функция инвестиций в неоклассической концепции* принимает следующий вид:

$$I = \alpha (P_K) [(K^*(r, Y) - K_t)],$$

то есть инвестиции зависят от реальной ставки процента (r), реального дохода (Y) и цены единицы капитала (P_k).

В условиях совершенной конкуренции прибыль максимальна, когда *предельный продукт капитала* равен *предельным издержкам капитала*.

Предельный продукт капитала (*marginal product of capital – MPK*) – дополнительное количество продукции, произведенное каждой дополнительной единицей капитала при существующей технологии.

Предельные издержки капитала (*user cost of capital*) представляют собой издержки аренды каждой дополнительной единицы капитала за определенный период, т. е. равны альтернативным затратам использования средств в качестве капитала – реальной ставке процента (r) и норме амортизации (d):

$$MPK = r + d.$$

Используя условие максимизации прибыли, *оптимальный объем капитала* будет равен:

$$K^* = \frac{Y}{r + d}.$$

При этом если при заданном значении предельных издержек капитала изменится технология производства, то значение оптимального объема капитала тоже изменится.

Если в результате научно-технического прогресса возрастет предельный продукт капитала, то оптимальный объем капитала тоже увеличится.

С другой стороны, если при заданных технологии и масштабе производства возрастут предельные издержки капитала, то значения объема выпуска и оптимального объема капитала снизятся, если предельные издержки капитала сократятся, то значения оптимального объема капитала и объема выпуска увеличатся.

Таким образом, неоклассическая концепция спроса на инвестиции является более объективной, так как определяется технологией производства, по сравнению с кейнсианской теорией спроса на инвестиции, где предельная эффективность капитала – категория субъективная, так как зависит от предположений инвесторов относительно будущих цен, затрат и объемов производства.

Вместе с тем следует отметить неполное соответствие предлагаемых в неоклассической концепции выводов о временном характере инвестиционного спроса фактической (статистической) динамике инвестиций и объема используемого капитала.

В макроэкономической теории существуют и другие концепции, по-разному интерпретирующие динамику инвестиционного спроса, среди которых модель инвестиций в запасы Л. Мецлера, q -теория Дж. Тобина, теории, основанные на рациировании кредита, модели инвестиций в жилищное строительство и другие.

ГЛАВА 9.

СОВОКУПНЫЕ РАСХОДЫ И ВВП

9.1. Равновесие в модели «расходы-выпуск»

Макроэкономическое равновесие – состояние экономической системы, при котором объем выпуска в экономике (ВВП) соответствует объему спроса на него.

Это означает, что совокупные расходы всех экономических субъектов должны быть на

уровне, достаточном для того, чтобы приобрести весь объем произведенной в экономике за данный период продукции.

При этом характерной чертой равновесия является то, что в этом состоянии экономической системы отсутствуют какие бы то ни было внутренние силы, вызывающие его изменение.

В условиях рыночной экономики проблема макроэкономического равновесия имеет принципиальное значение. Достижение макроэкономического равновесия тесно связано с достижением полной занятости, стабильности цен и экономического роста.

Различные экономические школы демонстрируют разные подходы к исследованию этой проблемы. Классическая школа рассматривает экономическую систему как саморегулирующийся механизм, что означает возможность достижения и поддержания ею равновесного состояния без государственного вмешательства. В классической модели макроэкономического равновесия AD–AS исследуется зависимость объема производства от уровня цен, что и определяет суть рыночного механизма, автоматически приводящего экономику в равновесие.

Кейнсианская теория экономического равновесия зародилась и начала широкое распространение после Великой Депрессии 1929–33 гг., когда экономическая действительность вошла в противоречие с господствовавшими тогда классическими взглядами на экономику.

Основным выводом кейнсианской теории явилось обоснование важной роли государственного вмешательства в экономическую жизнь на основе созданной Кейнсом принципиально новой экономической *модели «расходы-выпуск»* (другое название модели *«кейнсианский крест»*) и аппарата экономического анализа.

Актуальность и практическая значимость проблемы макроэкономического равновесия определяются возможностью практического применения инструментов экономической политики, предлагаемых сторонниками кейнсианского подхода. Рекомендации кейнсианской школы послужили основой для проведения экономической политики многих государств в течение нескольких десятилетий.

Основное внимание в модели сосредоточено на взаимосвязи совокупных расходов и совокупного выпуска: совокупные расходы определяют совокупный объем выпуска (дохода) в экономике, а совокупный выпуск (доход), в свою очередь, определяют величину совокупных расходов. Именно совокупные расходы, по мнению кейнсианской модели в отличие от классической, играют определяющую роль в установлении макроэкономического равновесия (вставка 9.1).

Для того чтобы исследовать, как устанавливается равновесие, следует ввести понятия фактических и планируемых совокупных расходов, которые могут быть не равны друг другу.

Фактические совокупные расходы (E) – это расходы, которые в действительности сделали домохозяйства (потребительские расходы – C) и фирмы (инвестиционные расходы – I), т. е. в условиях закрытой экономики без участия государства, пример которой рассматривается в данном случае, фактические совокупные расходы:

$$E = C + I.$$

Фактические расходы всегда равны выпуску ($E = Y$).

Планируемые совокупные расходы (planned investment – E^P) – это расходы, которые намеревались (планировали) сделать экономические субъекты. *Планируемые совокупные расходы могут быть не равны выпуску.*

Если планируемые совокупные расходы меньше выпуска ($E^P < Y$), то фирмы не смогут продать часть произведенной продукции, и товарные запасы фирм увеличатся, т. е. произойдет накопление запасов готовой продукции.

Если планируемые совокупные расходы больше выпуска ($E^P > Y$), а это означает, что экономические агенты хотят купить больше, чем произведено в данном году, то фирмы будут сокращать свои запасы, продавая продукцию, находившуюся до этого момента на складах. А инвестиции в запасы (изменение запасов), как известно, являются компонентом инвестиционных расходов.

Таким образом, фактические инвестиции складываются из планируемых инвестиций (planned investment – I^P) и непредвиденных инвестиций в запасы (unintended inventory investment – I^{un}):

$$I = I^P + I^{un}.$$

Таблица «расходы-выпуск» за 2005 год
(в ценах потребителей, млн грн)

	Промежуточное потребление по видам экономической деятельности	Конечное использование				Всего использовано
		Конечные потребительские расходы	Валовое накопление	Экспорт	Импорт	
Товары (услуги), использованные в производстве	705159	337879	99876	227252	-223555	1146611
Оплата труда наемных работников	216600					
Налоги за исключением субсидий на производство и импорт	52851					
Валовая прибыль, смешанный доход	168775					
Валовой внутренний продукт (ВВП)	441452					
Выпуск	1146611					

Таким образом, планируемые совокупные расходы равны сумме потребительских расходов и планируемых инвестиционных расходов:

$$E^P = C + I^P.$$

Графически взаимосвязь совокупных расходов (E) и объема выпуска (Y) в экономике, проанализированная в модели «расходы-выпуск», представлена на рис. 9.1 в форме креста, в результате чего модель и получила название модели «кейнсианского креста».

Кривая фактических совокупных расходов представляет собой биссектрису (линию 45°), поскольку фактические расходы равны выпуску ($Y = E$), и любая точка этой кривой соответствует этому условию.

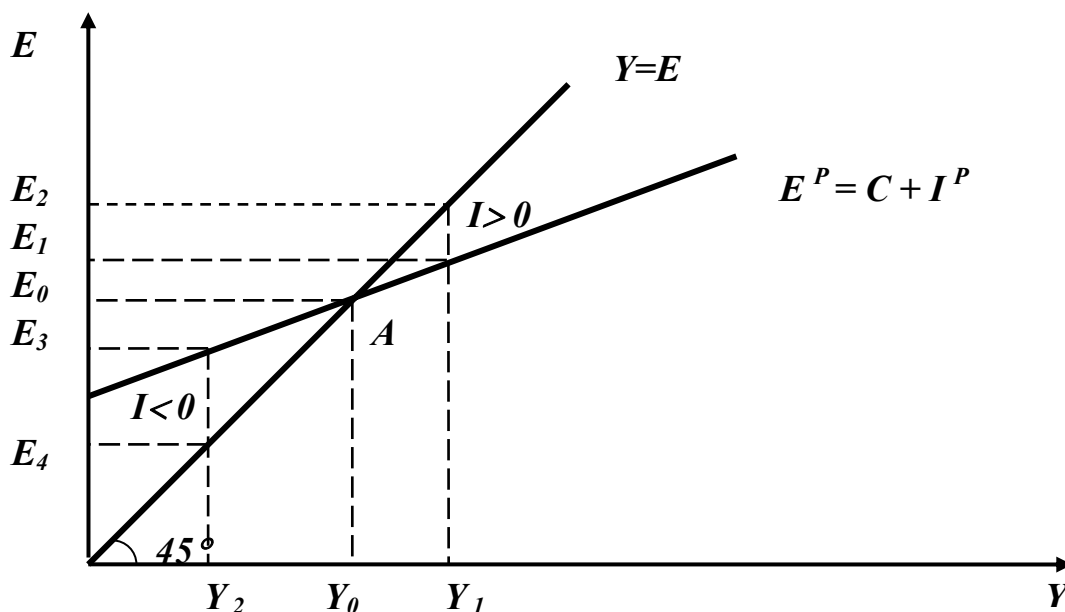


Рис. 9.1. Модель «расходы-выпуск» («кейнсианский крест»)

Кривая планируемых совокупных расходов (E^P), отражающая соответствие величины совокупных планируемых расходов каждому конкретному уровню выпуска (дохода), имеет положительный наклон (угол наклона определяется величиной предельной склонности к потреблению – MPC) и исходит не из начала координат, поскольку всегда существует автономное потребление (C^a), не зависящее от уровня дохода.

В итоге получаем наклонный крест, из-за чего модель и получила свое название «кейнсианский крест» (*Keynesian cross*).

Следует, однако, заметить, что Кейнс не использовал графический метод анализа в своей работе.

Графическая интерпретация простой кейнсианской модели была впервые предложена П. Самуэльсоном в учебнике «Экономикс».

Поскольку фактические совокупные расходы всегда равны выпуску, а фактические расходы равны планируемым расходам только, когда неподвижные инвестиции в запасы равны 0, то равновесие товарного рынка наступает тогда, когда фактические расходы равны планируемым ($E = E^P$) и, соответственно, планируемые расходы равны выпуску ($E^P = Y$).

Макроэкономическое равновесие устанавливается в точке A , где пересекаются кривая совокупных планируемых расходов и кривая совокупных фактических расходов, т. е. объем выпуска (дохода) в экономике равен объему совокупных фактических и планируемых расходов. В иных случаях равновесие в экономике отсутствует.

В случае если планируемые расходы меньше, чем объем выпуска (Y_1) – кривая E^P находится ниже кривой совокупных фактических расходов, что означает, что в экономике производится больше продукции, чем того требует совокупный спрос, на величину отрезка ($E_2 - E_1$).

Как следствие, фирмы смогут продать меньше продукции, чем они произвели и планировали продать, и вынуждены будут увеличить запасы готовой продукции (растут непредвиденные инвестиции в запасы).

Следствием этого явится сокращение объемов производства до уровня Y_0 . Противоположные тенденции будут наблюдаться, если планируемые расходы превысят объемы выпуска (Y_2): кривая E^P находится выше биссектрисы. Это означает, что в экономике имеет место недопроизводство в объеме, равном длине отрезка ($E_3 - E_4$). Производителям приходится продавать больше, чем они произвели, происходит сокращение запасов готовой продукции, что является сигналом для производителей к расширению объемов производства до уровня Y^* .

Таким образом, макроэкономическое равновесие является устойчивым. Причем в условиях закрытой экономики без государственного сектора это условие эквивалентно балансу между сбережениями и инвестициями, то есть равновесием является такой уровень дохода, при котором сбережения равны инвестициям.

9.2. Равновесие в модели «изъятия-инъекции»

Инвестиции представляют собой *инъекции* (*injections*) в экономику, а сбережения – *изъятия* (*leakages*) из экономики.

Под *инъекциями* понимается все, что увеличивает поток расходов и, следовательно, доходов (за исключением потребительских расходов, которые не относятся ни к инъекциям, ни к изъятиям).

К *инъекциям* относятся: чистые инвестиционные расходы, государственные закупки товаров и услуг, дивиденды, трансферты, проценты по государственным облигациям, экспорт.

Изъятия – это все, что сокращает поток расходов и, следовательно, доходов.

К *изъятиям* относятся: частные сбережения, включающие личные сбережения и сбережения бизнеса; все виды налогов, в том числе взносы на социальное страхование; импорт. Рост инвестиций увеличивает совокупные расходы (совокупный спрос), обеспечивает дополнительные доходы производителям, служит стимулом для увеличения национального продукта (выпуска). Рост сбережений сокращает совокупные расходы и может привести к сокращению производства.

В соответствии с предпосылками модели, совокупный выпуск эквивалентен совокупному доходу, а совокупный доход расходует на потребление (C) и сбережения (S):

$$Y = C + S.$$

Поскольку в состоянии равновесия

$$Y = E = E^P,$$

то

$$C + S = C + I^P$$

или

$$S = I^P.$$

Следовательно, в условиях макроэкономического равновесия сбережения равны планируемым инвестициям.

А поскольку сбережения являются изъятием из потока расходов и доходов, а инвестиции представляет собой инъекцию в поток расходов и доходов, то в состоянии равновесия **инъекции равны изъятиям**:

$$I = S.$$

В этом состоит вывод еще одной кейнсианской *модели* макроэкономического равновесия «*изъятия-инъекции*».

Метод «изъятия-инъекции» основывается на том положении, что поток совокупных расходов в любой экономической системе в различные моменты времени может количественно изменяться в любом направлении – как в сторону увеличения, так и в сторону уменьшения. Если представить уменьшение совокупных расходов в виде «изъятий», а увеличение – «инъекций», то на этой основе также можно проанализировать процесс установления макроэкономического равновесия.

В экономической системе открытого типа в качестве изъятий выступают сбережения, налоги и расходы на импорт, а в качестве инъекций – государственные закупки, инвестиции, экспорт.

Для закрытой экономики без участия государства, пример которой рассматривается в данном случае, изъятия осуществляются лишь в форме сбережений, а инъекции – в форме инвестиций. Обоснование такого разделения представляется следующим.

Любой совокупный объем выпуска создает соответствующий совокупный объем дохода (ВВП), который, как и в случае с индивидуальным доходом, распределяется на 2 части: потребление и сбережения. При одном и том же объеме дохода увеличение объема сбережений приводит к соответствующему сокращению потребления, в результате чего продается не весь произведенный в экономике продукт – часть его уходит в запасы. Поэтому сбережения представляют собой своего рода изъятия из потока расходов.

Вместе с тем существует возможность для дополнительных инъекций в поток совокупных расходов. Роль такого рода дополнительных вложений играют инвестиции. При увеличении инвестиций растет объем совокупных расходов, при сокращении инвестиций – объем совокупных расходов сокращается.

Таким образом, инвестиции и сбережения оказывают противоположное по своему направлению влияние на объем совокупных расходов.

При этом как превышение инвестиций над сбережениями, так и превышение сбережений над инвестициями будет приводить к возникновению состояния неравновесия в экономической системе.

Поэтому для поддержания макроэкономического равновесия изъятия должны быть равны инъекциям.

Равновесие совокупных расходов и дохода находится в точке пересечения двух кривых – точке А (см. рис. 9.1), где:

- планируемые совокупные расходы равны объему выпуска (дохода): $E^P = Y$;

- фактические совокупные расходы равны планируемым совокупным расходам: $E = E^P$;

- инъекции равны изъятиям: $I = S$;

- сбережения равны планируемым инвестициям: $S = I^P$.

Рассмотрим положения неравновесия. Например, при Y_1 в экономике производится больше продукции, чем того требует совокупный спрос, планируемые совокупные расходы меньше фактических.

Это означает, что инъекции меньше изъятий:

$$E^P < Y, \quad E^P < E \quad \Rightarrow \quad I^P < S$$

Наоборот, при Y_2 в экономике совокупный спрос больше объема производимой продукции, планируемые совокупные расходы больше фактических.

Это означает, что инъекции больше изъятий:

$$E^P > Y, \quad E^P > E \quad \Rightarrow \quad I^P > S$$

Графически модель «изъятия-инъекции» представлена на рис. 9.2.

В простейшей модели инвестиции являются автономными (I^a), т. е. не зависящими от изменения объема выпуска в экономике. Поэтому кривая инвестиций является горизонтальной. Кривая сбережений имеет положительный наклон, поскольку с ростом объема выпуска увеличиваются и сбережения.

Макроэкономическое равновесие устанавливается в точке А, где пересекаются кривая сбережений и кривая инвестиций, т. е. объем выпуска (дохода) в экономике достигает равновесного значения Y_0 , т. е. когда сбережения равны инвестициям. В иных случаях равновесие в экономике отсутствует.

Если экономика находится в состоянии, когда объем совокупного выпуска выше равновесного (все точки вправо от Y_0 по оси абсцисс), то сбережения будут больше запланированных инвестиций.

Так, при уровне выпуска Y_1 различие между запланированными инвестициями и сбережениями составит $S_1 - S_0 = I^a_1$, что означает решение потребителей сберегать больше, чем инвестировать, в результате чего часть произведенного продукта будет не реализована, а помещена в запасы.

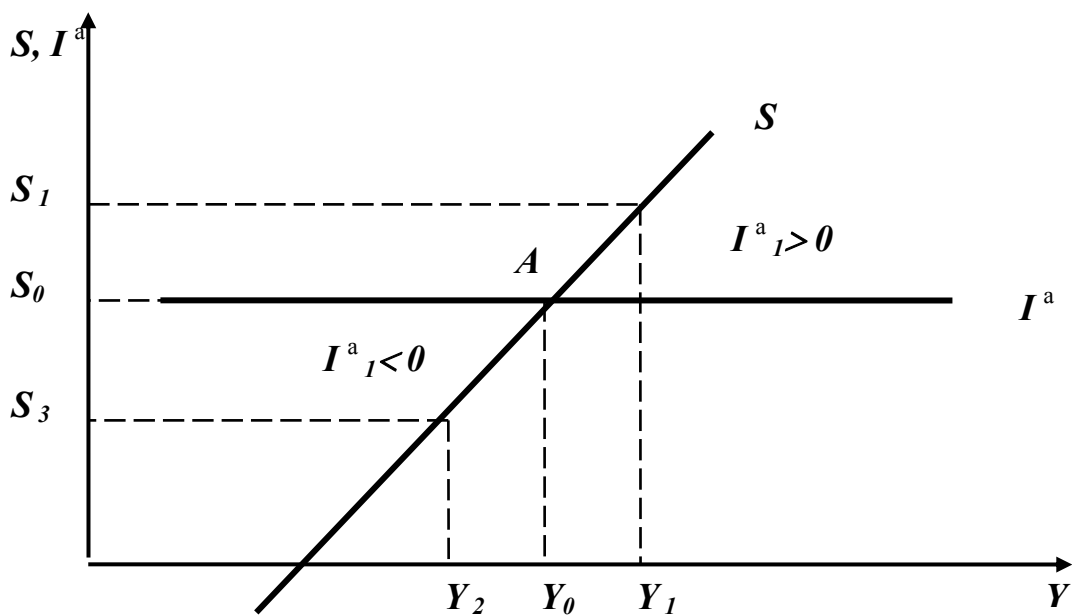


Рис. 9.2. Модель «изъятия-инъекции»

Это, в свою очередь, приведет к сокращению производства и объемов сбережений как функции дохода до тех пор, пока они не станут равны инвестициям.

При всех уровнях дохода ниже равновесного Y_0 сбережения будут ниже запланированных инвестиций на величину $S_0 - S_I = I^a - I$. В этом случае будут сокращаться запасы фирм, увеличиваться объемы производства, дохода и сбережений до того уровня, пока сбережения не сравняются с запланированными инвестициями.

Таким образом, учитывая, что фактические инвестиции представляют собой сумму планируемых и непредвиденных инвестиций, именно непредвиденные инвестиции в запасы можно рассматривать как выравнивающий элемент, который приводит в соответствие фактические сбережения и инвестиции в любом положении экономической системы.

В состоянии равновесия непредвиденные инвестиции в запасы равны нулю.

Выводы, сделанные для простейшей модели экономики, сохраняют свое значение и для модели открытой экономики с участием государства.

С учетом государственных расходов и расходов иностранного сектора совокупные расходы равны сумме расходов всех макроэкономических агентов:

$$E = C + I + G + NX.$$

Совокупный доход используется на потребление, сбережения и выплату налогов:

$$Y = C + S + T.$$

Поскольку в состоянии равновесия $E = Y$, то отсюда следует, что:

$$C + I + G + NX = C + S + T.$$

При этом величина совокупных расходов равна стоимости совокупного (валового) внутреннего продукта (ВВП), что и представляет собой макроэкономическое тождество:

$$Y = E = C + I + G + NX.$$

Чтобы вывести из макроэкономического тождества формулу равенства инъекций и изъятий следует иметь в виду, что в показателе чистого экспорта присутствует и инъекция, т. е. экспорт, представляющий собой расходы (спрос) иностранного сектора на продукцию данной страны, и, следовательно, часть совокупных расходов, увеличивающий поток расходов и доходов, и изъятие, т. е. импорт, являющийся «утечкой» части совокупного дохода страны в иностранный сектор и, следовательно, сокращающий внутренние расходы и, соответственно, доходы.

Поэтому формула равенства *инъекций и изъятий* должна быть записана как:

$$S + T + Im = I + G + Ex$$

или

$$S + (T - G) = I + (Ex - Im).$$

где, помимо сбережений и инвестиций в модели открытой экономики с участием государства присутствуют профицит государственного бюджета ($T - G$) и чистый экспорт ($Ex - Im$).

С точки зрения кейнсианской теории экономическая система не является механизмом, обеспечивающим восстановление макроэкономического равновесия при полной занятости. Равновесный доход может быть выше или ниже уровня дохода, соответствующего состоянию полной занятости (потенциально-го ВВП). В связи с этим, в функционировании экономической системы можно наблюдать явления, получившие название «рецессионный» и «инфляционный» разрывы.

9.3. Рецессионный и инфляционный разрывы

В простейшей модели «кейнсианского креста» (см. рис. 9.1) точка А соответствует макроэкономическому равновесию, т. е. ситуации, при которой планируемые расходы равны фактическим, совокупные расходы равны совокупному доходу, а

инъекции равны изъятиям.

Уровень Y_0 представляет собой равновесную величину совокупного дохода (выпуска). Однако эта равновесная величина, по мнению кейнсианцев, обычно находится ниже уровня ВВП полной занятости, т. е. потенциального ВВП (Y^*).

Если фактический равновесный ВВП меньше потенциального ($Y_{факт.} < Y^*$), то в экономике имеет место так называемый **рецессионный (дефляционный) разрыв**, обусловленный недостаточностью совокупных расходов для обеспечения уровня выпуска полной занятости (Y^*).

Поэтому для достижения этого уровня выпуска необходимо увеличить совокупные планируемые расходы E^P (рис. 9.3А).

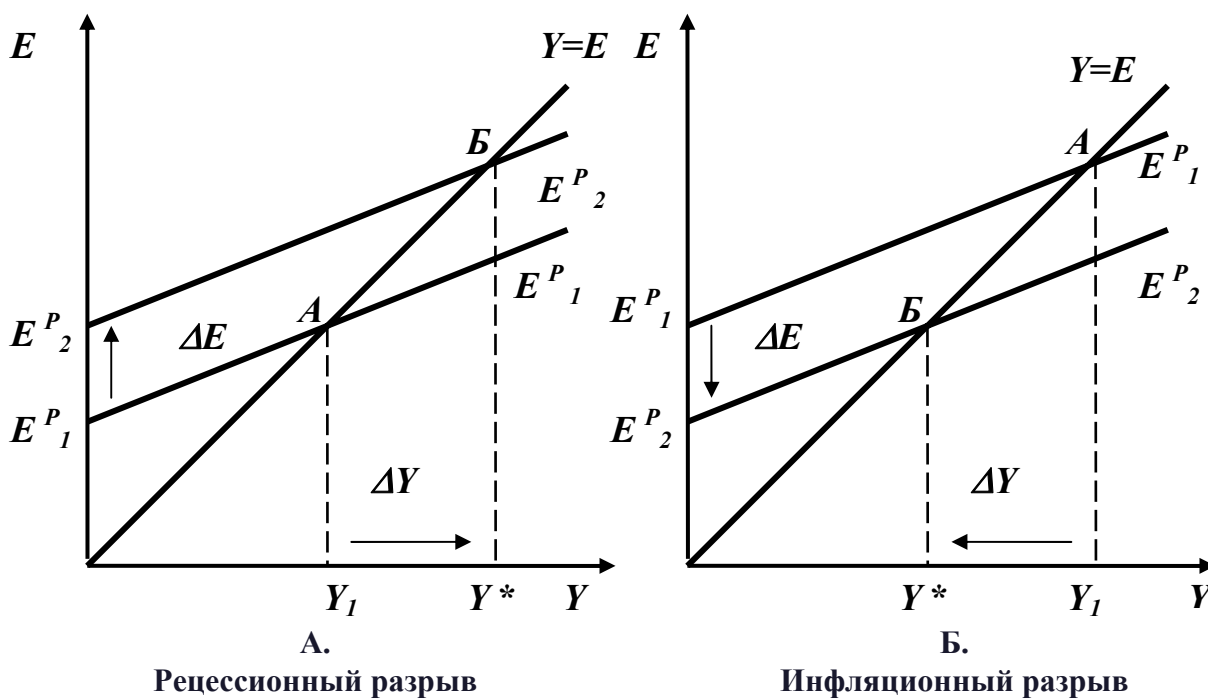


Рис. 9.3. Разрывы в кейнсианской модели макроэкономического равновесия

Исходное равновесие находится в точке А, в которой величина совокупных планируемых расходов равна E_1 , а объем равновесного фактического выпуска Y_1 , который меньше, чем уровень выпуска полной занятости Y^* .

Чтобы обеспечить выпуск Y^* , должны увеличиться планируемые расходы, т. е. кривая E^P_1 должна сдвинуться до E^P_2 .

Важно различать рецессионный разрыв совокупных расходов и рецессионный разрыв выпуска (ВВП).

Разница между величиной планируемых расходов E^P_1 и E^P_2 представляет собой **рецессионный разрыв совокупных расходов** (ΔE^P), а разница между величиной Y_1 и Y^* (ΔY) – это **рецессионный разрыв выпуска**.

Следует отметить, что возможность рецессионного разрыва выпуска признают представители всех экономических школ, а рецессионный разрыв совокупных расходов имеет место только в кейнсианской модели (поскольку только

в этой модели, во-первых, рецессионный разрыв выпуска объясняется недостаточностью величины совокупных расходов (совокупного спроса) в результате неполной занятости ресурсов и, во-вторых, обосновывается мультипликативный эффект воздействия изменения расходов на изменение величины совокупного выпуска).

В кейнсианской модели рецессионный разрыв выпуска – это рецессионный разрыв совокупных расходов, умноженный на мультипликатор расходов:

$$\Delta Y = \Delta E^P \cdot \mu.$$

Мультипликатор расходов всегда больше 1:

$$\mu = \frac{1}{1 - MPC} \quad (\mu > 1)$$

Поэтому рецессионный разрыв выпуска всегда больше рецессионного разрыва совокупных расходов.

Другими словами, рецессионный разрыв наступает тогда, когда сбережения, соответствующие уровню полной занятости, превышают потребности в инвестировании.

В этой ситуации текущие расходы на товары и услуги низки, т. к. население предпочитает большую часть дохода сберегать. Это сопровождается спадом промышленного производства и снижением уровня занятости. А вступающий в силу эффект мультипликации приведет к тому, что сокращение занятости в той или иной сфере производства повлечет за собой вторичное и последующее сокращение занятости и доходов в экономике страны.

Противоположная ситуация, при которой фактический равновесный выпуск Y_1 превышает выпуск полной занятости (потенциальный ВВП) Y^* , известна как ***инфляционный разрыв выпуска***, что в кейнсианской модели является следствием ***инфляционного разрыва*** (т. е. *избыточности*) ***совокупных расходов***.

Для возвращения к потенциальному объему выпуска необходимо сократить совокупные планируемые расходы.

Эта ситуация представлена на рис.9.3Б.

Инфляционный разрыв выпуска равен ΔY , а инфляционный разрыв расходов равен ΔE^P , причем ΔY – это мультиплицированная величина ΔE^P :

$$\Delta Y = \Delta E^P \cdot \mu.$$

Чтобы ликвидировать инфляционный разрыв, планируемые расходы должны быть уменьшены на ΔE^P , что соответствует сдвигу кривой планируемых расходов от E^P_1 до E^P_2 .

Другими словами, инфляционный разрыв наступает тогда, когда инвестиции превышают сбережения, соответствующие уровню полной занятости.

Это означает, что предложение сбережений отстает от инвестиционных потребностей. Поскольку реальных возможностей увеличения инвестиций нет, размеры совокупного предложения увеличиться не могут.

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

По мнению Кейнса, изменить величину расходов частного сектора достаточно сложно (особенно увеличить их, если домохозяйства имеют низкие доходы и не в состоянии увеличивать потребительские расходы, а фирмы настроены пессимистично относительно будущего и не желают инвестировать, как это было в период Великой депрессии).

Поэтому, прежде всего, должны меняться расходы государственного сектора, что и обеспечит регулирование экономики и если не полную ликвидацию, то хотя бы сокращение разрывов выпуска.

Таким образом, из теоретических положений кейнсианской модели следовали следующие выводы:

- государство должно стать активным участником регулирования экономики;
- государство должно регулировать экономику, прежде всего, при помощи воздействия на совокупные расходы (изменение которых обладает мультипликативным эффектом), т. е. на совокупный спрос, что обеспечит необходимый уровень выпуска;
- регулирование экономики должно проводиться с помощью фискальной (бюджетно-налоговой) политики;
- главным инструментом фискальной политики должно стать изменение величины государственных закупок, поскольку эта мера оказывает прямое, а поэтому наибольшее воздействие на совокупный спрос.

Последователи Кейнса внесли некоторые важные дополнения в модель «доходы–выпуск». В анализ было включено рассмотрение воздействия на экономику *индуцированных* (т. е. зависящих от уровня дохода) инвестиций.

9.4. Влияние индуцированных инвестиций

источником финансирования.

Поэтому функцию инвестиций стали рассматривать с учетом индуцированных инвестиций:

$$I = I^a + I_Y$$

или

$$I = I^a + MPI \cdot Y,$$

где I^a – автономные инвестиции; MPI – *предельная склонность к инвестированию по доходу* (*marginal propensity to invest – MPI*), которая равна:

$$MPI = \frac{\Delta I}{\Delta Y} \quad \text{при } (0 < MPI < 1)$$

и показывает, на сколько увеличатся (уменьшатся) инвестиции при росте (сокращении) совокупного дохода на 1 единицу.

Заметим, что индуцированные инвестиции зависят от совокупного дохода, а не от располагаемого дохода.

Отсюда следует, что *кейнсианский мультипликатор совокупных расходов с учетом индуцированных инвестиций* равен:

$$\mu = \frac{\Delta Y}{\Delta I^a + MPI \cdot Y} = \frac{1}{1 - MPC \cdot (1 - T) - MPI} \quad (\mu > 1)$$

Воздействие изменения MPI такое же, как изменения MPC . Если MPI увеличивается, то величина мультипликатора возрастает, и наоборот.

В целом величина кейнсианского мультипликатора совокупных расходов с учетом индуцированных инвестиций больше, чем величина простого кейнсианского мультипликатора совокупных расходов.

9.5. Парадокс сбережений

Из простой кейнсианской модели следовало, что для роста экономики необходимо увеличивать совокупные расходы, которые являются инъекциями, и обуславливают рост совокупного дохода, к тому же с эффектом мультипликатора. А все изъятия из

потока расходов мультипликативно сокращают совокупный доход, приводя экономику к рецессии и даже депрессии.

Отсюда следовал *парадоксальный вывод*: *чем больше экономика сберегает (накапливает), тем беднее она становится.*

Парадокс состоит в том, что, обычно, если экономический субъект увеличивает свои сбережения, то он становится богаче, а экономика при увеличении сбережений становится беднее.

Графическая интерпретация парадокса сбережений представлена на рис. 9.4.

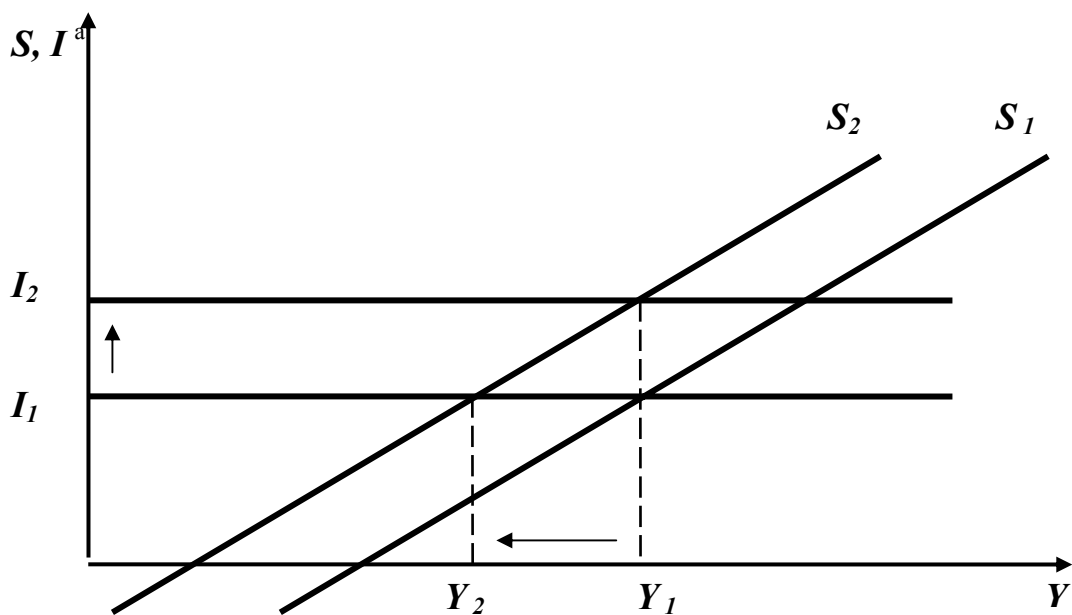


Рис. 9.4. Парадокс сбережений

Поскольку в кейнсианской модели сбережения положительно зависят от уровня дохода, а инвестиции – величина автономная, то кривая сбережений имеет положительный наклон, а кривая инвестиций – горизонтальна.

Рост сбережений ведет к сдвигу кривой сбережений влево-вверх от S_1 до S_2 . Если величина инвестиций не меняется, то рост сбережений ведет к сокращению совокупного дохода (выпуска) от Y_1 до Y_2 .

Таким образом, в результате роста сбережений происходит ухудшение экономической ситуации.

Если рассматривать функцию инвестиций с учетом индуцированных инвестиций (кривая инвестиций – восходящая), то вывод будет тем же, но с еще большим мультипликативным эффектом.

Однако мрачная картина парадокса сбережений имеется только в кейнсианской модели. В классической модели сбережения всегда равны инвестициям. Поэтому, в соответствии с классическими представлениями, если сбережения увеличиваются, то на такую же величину возрастают инвестиции.

Графически рост инвестиций выглядит как сдвиг вверх кривой инвестиций от I_1 до I_2 (см. рис. 9.4). В результате никакого сокращения дохода (выпуска) не происходит.

Простая кейнсианская модель позволяет показать выход из рецессии. Такой мерой должно стать активное вмешательство государства в экономику. Не случайно меры, предлагаемые кейнсианцами, получили название **политики государственного активизма**.

Кейнс и его последователи предлагали использовать для стабилизации экономики **фискальную политику**, и в первую очередь, такой ее инструмент как изменение величины государственных расходов, поскольку это позволяет непосредственно, а, следовательно, в максимальной степени воздействовать на

совокупный спрос и с мультипликативным эффектом на совокупный выпуск и доход.

9.6. Модель IS–LM

Модель IS–LM представляет собой модель совместного равновесия товарного и денежного рынков; является моделью кейнсианского типа (*demand-side*), описывает экономику в краткосрочном периоде и служит основой современной теории совокупного спроса.

Модель IS–LM была разработана английским экономистом *Джоном Хиксом* (вставка 9.2) в 1937 г. и получила широкое распространение после выхода в 1949 г. книги американского экономиста Элвина Хансена «Монетарная теория и фискальная политика» (поэтому модель иногда называют моделью Хикса-Хансена).

Кривая IS (*инвестиции-сбережения*) описывает *равновесие товарного рынка* и отражает взаимоотношения между рыночной ставкой процента r и уровнем дохода Y , которые возникают на рынке товаров и услуг.

Кривая IS выводится из простой кейнсианской модели (модели равновесия совокупных расходов или модели кейнсианского креста), но отличается тем, что часть совокупных расходов и, прежде всего, инвестиционные расходы теперь зависят от ставки процента.

Зависимость части совокупных расходов от ставки процента имеет результатом то, что для каждой ставки процента существует точное значение величины равновесного дохода и поэтому может быть построена кривая равновесного дохода для товарного рынка – кривая IS. Во всех точках этой кривой соблюдается равенство инвестиций и сбережений (а в более широком смысле равенство суммы инъекций сумме изъятий), что объясняет название кривой (*Investment-Savings*).

Кривая LM (*ликвидность-деньги*) характеризует *равновесие на денежном рынке*, которое существует, когда спрос на деньги (прежде всего обусловленный свойством абсолютной ликвидности наличных денег) равен предложению денег. Поскольку спрос на деньги зависит от ставки процента, то существует кривая равновесия денежного рынка – кривая LM (*Liquidity preference-Money supply*), каждая точка которой представляет собой комбинацию величин дохода и ставки процента, обеспечивающую монетарное равновесие.



Сэр Джон Ричард Хикс

(1904–1989)

Английский экономист, принадлежит к числу наиболее известных и влиятельных представителей современной экономической теории, по признанию многих специалистов – один из самых выдающихся экономистов-теоретиков XX ст.

Лауреат Нобелевской премии 1972 г. «за новаторский вклад в общую теорию равновесия и теорию благосостояния».

Учился в Оксфорде, преподавал там же, а также в Лондонской школе экономики и в Манчестерском университете.

На протяжении 50-х и 60-х гг. выполнял функции советника британского правительства по вопросам налоговой политики.

В статье «Г-н Кейнс и классики» (1937) представил свою диаграмму «сбережения для капиталовложений–денежный рынок (IS–LM)», включенную впоследствии практически во все учебники по макроэкономике. Теория Хикса предвосхитила современные теории спроса на деньги, поэтому не будет преувеличением сказать, что многое в кейнсианской макроэкономике во второй половине XX ст. было варьированием идей Хикса.

Хикс показал в своей теории торгового цикла 1950 г. динамичную природу краткосрочного развития, особенно в отношении к определению размеров инвестиций. Модель IS–LM, если она применяется правильно, остается надежным инструментом. С ее помощью, например, были объяснены причины Великой депрессии в США в 1929–33 гг.

Помимо Нобелевской премии, он получил много почетных званий и наград, являлся членом Британской академии наук, Шведской королевской академии наук, Национальной академии наук Италии и членом Американской академии наук и искусств. Ему были присуждены многие почетные ученые степени. С 1960 по 1962 г. он был президентом Королевского экономического общества, а в 1964 г. был возведен в дворянское звание.

Основные труды: «Теория заработной платы» (1932); «Г-н Кейнс и классики» (1937); «Стоимость и капитал» (1939); «Эссе по мировой экономике» (1959); «Собрание эссе по экономической теории» в 3-х т. (1981–83) и др.

Пересечение кривых равновесия товарного (*IS*) и денежного (*LM*) рынков дает единственные значения величины ставки процента *r* (равновесная ставка процента) и уровня дохода *Y* (равновесный уровень дохода), обеспечивающих одновременное равновесие на этих двух рынках.

Модель IS–LM позволяет:

- показать взаимосвязь и взаимозависимость товарного и денежного рынков;
- выявить факторы, влияющие на установление равновесия как на каждом из этих рынков в отдельности, так и условия их одновременного равновесия;
- рассмотреть воздействие изменения равновесия на этих рынках на экономику;
- проанализировать эффективность фискальной и монетарной политики;
- вывести функцию совокупного спроса и определить факторы, влияющие на совокупный спрос;
- проанализировать варианты стабилизационной политики на разных фазах экономического цикла.

Модель IS–LM сохраняет все предпосылки простой кейнсианской модели:

- уровень цен фиксирован ($P - const$) и является экзогенной величиной, поэтому номинальные и реальные значения всех переменных совпадают;
- совокупное предложение (объем выпуска) совершенно эластично и способно удовлетворить любой объем совокупного спроса;
- доход (*Y*), потребление (*C*), инвестиции (*I*), чистый экспорт (*NX*) являются эндогенными переменными и определяются внутри модели;
- государственные расходы (*G*), предложение денег (*M*), налоговая ставка (*t*) являются величинами экзогенными и формируются вне модели (задаются извне).
- налоги платят только домохозяйства и косвенные налоги на бизнес отсутствуют.

Исключение составляет предпосылка о постоянстве ставки процента. Если в модели «кейнсианского креста» ставка процента фиксирована и выступает экзогенным параметром, то в модели IS–LM она эндогенна и формируется внутри модели. Ее уровень меняется и определяется изменением ситуации (равновесия) на денежном рынке. Планируемые автономные расходы зависят от ставки процента.

Основой для построения кривой IS служат:

- 1) модель совокупных расходов (модель «кейнсианского креста»);
- 2) функция зависимости автономных планируемых инвестиций от ставки процента (рис. 9.5).

При ставке процента r_I величина инвестиционных расходов равна I_I , что соответствует величине планируемых расходов $E r_I$, при которой величина совокупного дохода (выпуска) равна Y_I .

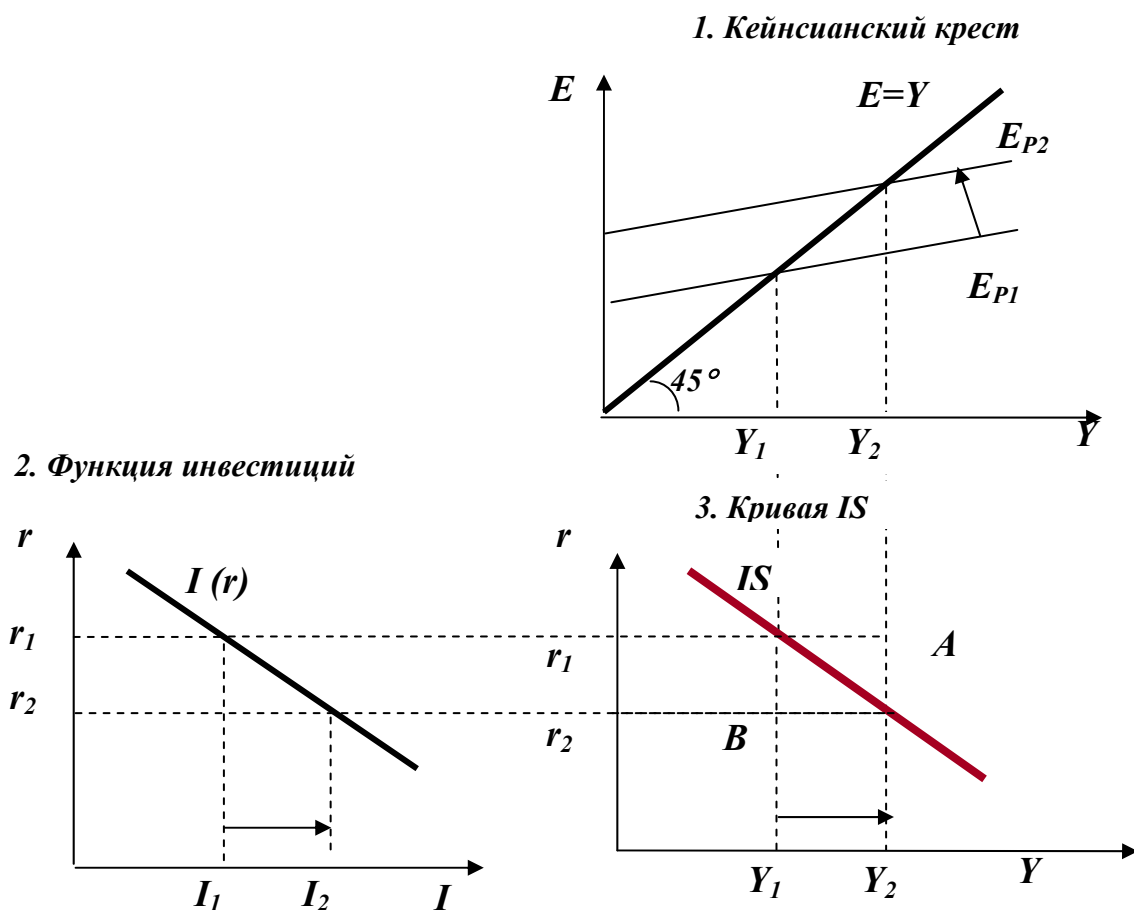


Рис. 9.5. Построение кривой IS

Когда ставка процента снижается до r_2 , величина инвестиционных расходов возрастает до I_2 , поэтому на графике кейнсианского креста кривая планируемых расходов сдвигается вверх до E_{p2} , чему соответствует величина совокупного дохода (выпуска) Y_2 .

Таким образом, более высокой ставке процента r_1 соответствует более низкий уровень совокупного выпуска Y_1 , а более низкой ставке процента r_2 соответствует более высокий уровень выпуска Y_2 .

Причем и в том, и в другом случае товарный рынок находится в равновесии, т. е. расходы равны доходу ($E_{p1} = Y_1$ и $E_{p2} = Y_2$).

Это и отражает кривая IS, каждая точка которой показывает парные сочетания ставки процента и уровня дохода, при которых товарный рынок находится в равновесии, т. е. спрос на товары и услуги равен их предложению, что происходит лишь в случае, когда доход равен планируемым расходам.

В любой точке, находящейся вне кривой IS, экономика находится в неравновесии.

Например, в т. A, находящейся выше кривой IS, величина дохода равна Y_2 , что соответствует ставке процента r_1 , при которой величина инвестиций равна I_1 . В этом случае на товарном рынке доход (выпуск) превышает расходы, т. е. предложение товаров превышает спрос на товары.

Следовательно, во всех точках, находящихся выше кривой IS, существует избыточное предложение товаров (*excess supply of goods – ESG*).

В т. В, находящейся ниже кривой IS, величина дохода равна Y_1 , что соответствует ставке процента r_2 , что соответствует величине инъекций I_2 . Это значит, что расходы превышают доход (выпуск), следовательно, спрос больше предложения.

Таким образом, во всех точках, находящихся ниже кривой IS, наблюдается избыточный спрос на товары (*excess demand for goods – EDG*).

Кривая IS имеет отрицательный наклон, поскольку более высокий уровень ставки процента вызывает уменьшение инвестиционных, потребительских расходов и расходов на чистый экспорт, и, следовательно, совокупного спроса (совокупных расходов), что ведет к более низкому уровню равновесного дохода.

И наоборот, более низкая ставка процента увеличивает автономные планируемые расходы, а более высокий уровень автономных расходов увеличивает доход на величину мультипликатора расходов.

Кривая IS однако не определяет ни конкретного значения уровня дохода Y , ни единственного значения равновесной ставки процента r , она лишь отражает все возможные комбинации Y и r , при которых рынок товаров и услуг находится в равновесии. Поэтому, чтобы определить их значения, необходимо еще одно уравнение с этими же переменными. Для этого следует обратиться к денежному рынку.

Равновесие на денежном рынке определяет кривая LM, которая показывает все возможные соотношения Y и r , при которых спрос на деньги равен предложению денег. Под деньгами при этом, как правило, понимают денежный агрегат M1, включающий наличные деньги и средства на текущих счетах, которые в любой момент можно легко превратить в наличность.

В основе построения кривой LM лежит кейнсианская теория предпочтения ликвидности, объясняющая, как соотношение спроса и предложения реальных запасов денежных средств (*real money balances*) определяют ставку процента.

Реальные запасы денежных средств представляют собой номинальные запасы, скорректированные на изменение уровня цен и равны M/P .

Кривая LM показывает все комбинации уровня дохода Y и ставки процента r , при которых денежный рынок находится в равновесии, т. е. при которых реальный спрос на деньги равен реальному предложению денег: $(M/P)^D = (M/P)^S$.

На рис. 9.6 кривая LM строится на основе графика равновесия денежного рынка (выводимого из кейнсианской теории предпочтения ликвидности).

1. Денежный рынок

2. Кривая LM

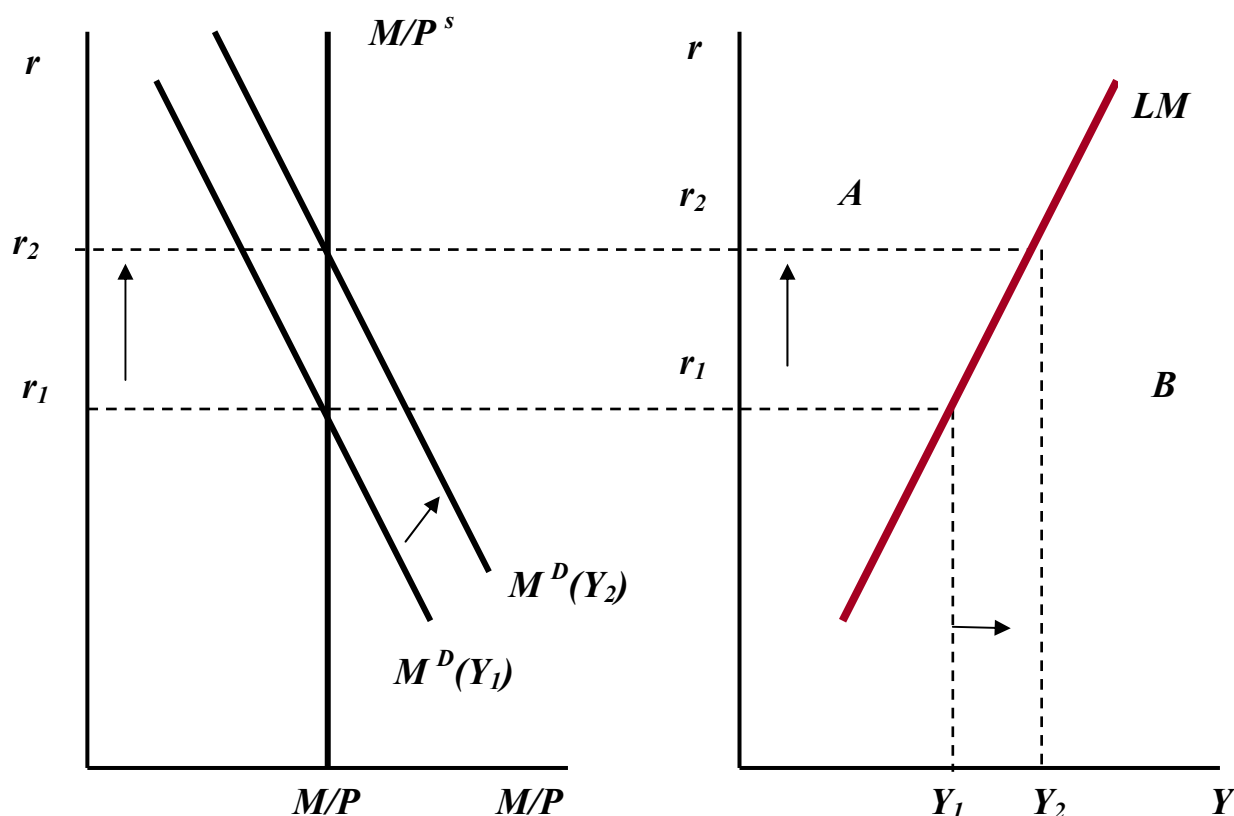


Рис. 9.6. Построение кривой LM

Рост уровня дохода (от Y_1 до Y_2) увеличивает спрос на деньги, смещая кривую M^D вправо, что увеличивает ставку процента от r_1 до r_2 . Это позволяет построить кривую LM, показывающую, что для обеспечения равновесия денежного рынка более высокому уровню дохода будет соответствовать более высокая ставка процента. Поэтому наклон кривой LM положительный.

Все точки, находящиеся вне кривой LM, соответствуют неравновесию денежного рынка.

Рассмотрим точку A, которая находится выше кривой LM. В этой точке уровень дохода равен Y_1 , что соответствует ставке процента r_1 , величине спроса на деньги $M^D(Y_1)$.

Эти показатели соответствуют величине предложения денег, характеризуемое точкой, лежащей на кривой, где предложение денег меньше, чем имеющееся в экономике (кривая $(M/P)^S$).

Таким образом, во всех точках, лежащих выше кривой LM, предложение денег превышает общий спрос на деньги, что означают избыточное предложение денег (*excess supply of money* – *ESM*).

В т. B, которая находится ниже кривой LM, уровень дохода равен Y_2 , при спросе на деньги $M^D(Y_2)$ и ставке процента r_2 . Спрос на деньги соответствует величине предложения денег в точке, где оно больше, чем имеется в экономике. Таким образом, в этом случае спрос на деньги оказывается выше предложения денег.

Следовательно, во всех точках, находящихся ниже кривой LM, имеет место избыточный спрос на деньги (excess demand for money – ESM).

Чтобы в этих точках установилось равновесие, необходимо, чтобы либо изменился уровень дохода, либо величина ставки процента, либо и то, и другое. Если снижается ставка процента, то спрос на деньги увеличивается; если снижается уровень дохода, спрос на деньги падает.

Ни кривая IS, ни кривая LM не определяют сами по себе величину равновесного дохода Y_e и равновесной ставки процента r_e .

Равновесие в экономике определяется совместно кривыми IS и LM в точке их пересечения (рис. 9.7).

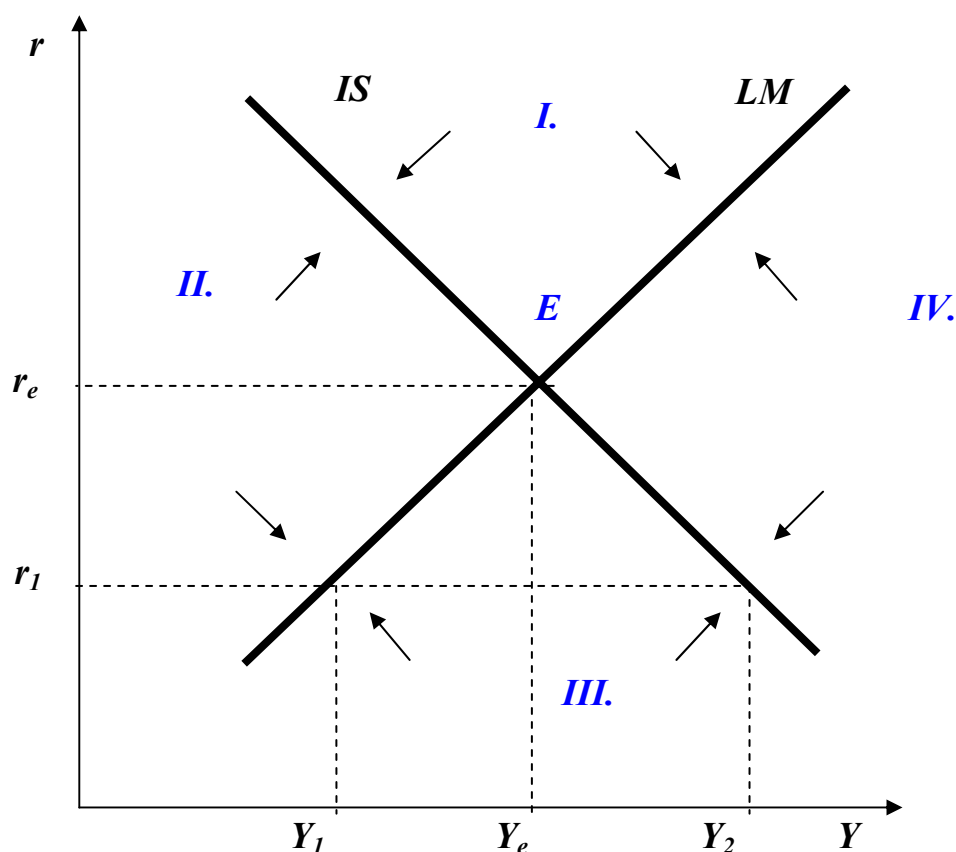


Рис. 9.7. Совместное равновесие товарного и денежного рынков

Одновременное равновесие на денежном и товарном рынках существует лишь при единственных значениях уровня дохода (Y_e) и ставки процента (r_e). Другие величины ставки процента и уровня дохода означают неравновесие на одном или обоих рынках. Например, при ставке процента r_1 равновесие на денежном рынке установится при уровне дохода Y_1 (пересечение линии r_1 с кривой LM), но на товарном рынке при такой ставке процента равновесие существует при уровне дохода Y_2 (пересечение линии r_1 с кривой IS).

Равновесное положение обоих рынков может быть определено совместным решением уравнений кривых IS и LM или точкой их пересечения (т. E), которой соответствуют равновесный объем выпуска Y_e и равновесная ставка процента r_e .

Величину равновесного дохода Y_e , соответствующую одновременному равновесию товарного и денежного рынков (а, следовательно, и рынка ценных бумаг, т. е. финансового рынка в целом) Кейнс назвал «*величиной эффективного спроса*».

Как система приходит к общему равновесию, если она находится в неравновесии?

Если рынок товаров и услуг находится в неравновесии, то происходит непредвиденное изменение запасов, и фирмы либо сокращают, либо увеличивают объем производства, сдвигая экономику в точку E .

Если в неравновесии находится денежный рынок, произойдет давление на ставку процента, и она будет расти при избыточном спросе на деньги, поскольку люди начнут продавать облигации, если они не смогут удовлетворить свой спрос на деньги иным путем, или покупать облигации, если предложение денег превышает спрос на них, и экономика снова начнет сдвигаться в точку E .

Пересечение кривых IS и LM делит плоскость на четыре области (см. рис. 9.7), в каждой из которых имеет место неравновесие. В областях I и II наблюдается избыточное предложение денег, так как они находятся выше кривой LM , а в областях III и IV , лежащих ниже кривой LM – избыточный спрос на деньги.

При этом области I и IV соответствуют избыточному предложению товаров и услуг, поскольку находятся выше кривой IS , в то время как в областях II и III имеет место избыточный спрос на товары и услуги.

Направления приспособления экономики и движения ее к равновесию показаны стрелками. Если на товарном рынке существует избыточное предложение товаров, запасы фирм будут увеличиваться, а величина выпуска (дохода) Y уменьшаться (горизонтальные стрелки влево в областях I и IV по направлению к кривой IS). При избыточном спросе на товары запасы фирм сокращаются, а выпуск увеличивается (горизонтальные стрелки вправо в областях II и III по направлению к кривой IS).

Когда на денежном рынке наблюдается избыточное предложение денег, люди покупают облигации, спрос на которые растет и поэтому цена их повышается, что ведет (в силу обратной зависимости между ценой облигации и ставкой процента в соответствии с теорией предпочтения ликвидности) к снижению ставки процента (вертикальные стрелки вниз по направлению к кривой LM в областях I и II).

При избыточном спросе на деньги, наоборот, люди начнут продавать облигации, чтобы получить в обмен наличные деньги в условиях их нехватки, что приведет к росту предложения облигаций, снижению их цены и соответственно к росту ставки процента (вертикальные стрелки вниз по направлению к кривой LM в областях III и IV).

Следует иметь в виду, что более быстро происходит восстановление равновесия на денежном рынке, так как для этого достаточно изменить структуру портфеля активов, что не требует значительных затрат времени, в то время как для изменения величины выпуска требуется достаточно продолжительное время.

С учетом этого обстоятельства рассмотрим экономический механизм достижения равновесия, если экономика находится в неравновесии, например, в области *II*, где имеет место избыточное предложение денег и избыточный спрос на товары и услуги. Превышение предложения денег над спросом на деньги вызовет снижение ставки процента в результате стремления людей превратить «лишние» деньги в ценные бумаги и в связи с этим ростом спроса на облигации и повышением их цен.

На денежном рынке установится равновесие в одной из точек на кривой LM. Но существующий в этой области избыточный спрос на товары и услуги приведет к снижению запасов у фирм и росту выпуска (дохода), что обусловит неравновесие денежного рынка и сместит экономику в область *III*, соответствующую избыточному спросу на деньги, что приведет к росту ставки процента и возврату на кривую LM.

Однако сохраняющийся избыточный спрос на товарном рынке, несмотря на возможное сокращение инвестиционного спроса, вызванное ростом процентной ставки, обеспечит дальнейшее сокращение запасов и увеличение производства.

Денежный рынок окажется в неравновесии (появится избыточный спрос на деньги вследствие роста дохода), что обусловит рост ставки процента и возвратит экономику на кривую LM в точку, лежащую ниже кривой IS и соответствующую все еще избыточному спросу на товары и услуги. В результате дальнейшего сокращения запасов и роста производства экономика переместится в точку на кривой IS, вновь нарушив равновесие денежного рынка и т. д., пока не придет в равновесную точку *E*.

Таким образом, экономика будет двигаться как бы шагами (ступеньками), пока не попадет в точку одновременного равновесия товарного и денежного рынков – точку пересечения кривых IS и LM.

РАЗДЕЛ III.

ЭКОНОМИКА

В ДОЛГОСРОЧНОМ ПЕРИОДЕ



ГЛАВА 10. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДИНАМИКА

10.1. Экономический цикл и его фазы

В действительности экономика развивается не по прямой линии, характеризующей направление ее экономического развития (*тренду*), а через постоянные отклонения от тренда, через спады и подъемы.

Другими словами, экономика развивается циклически (рис. 10.1).

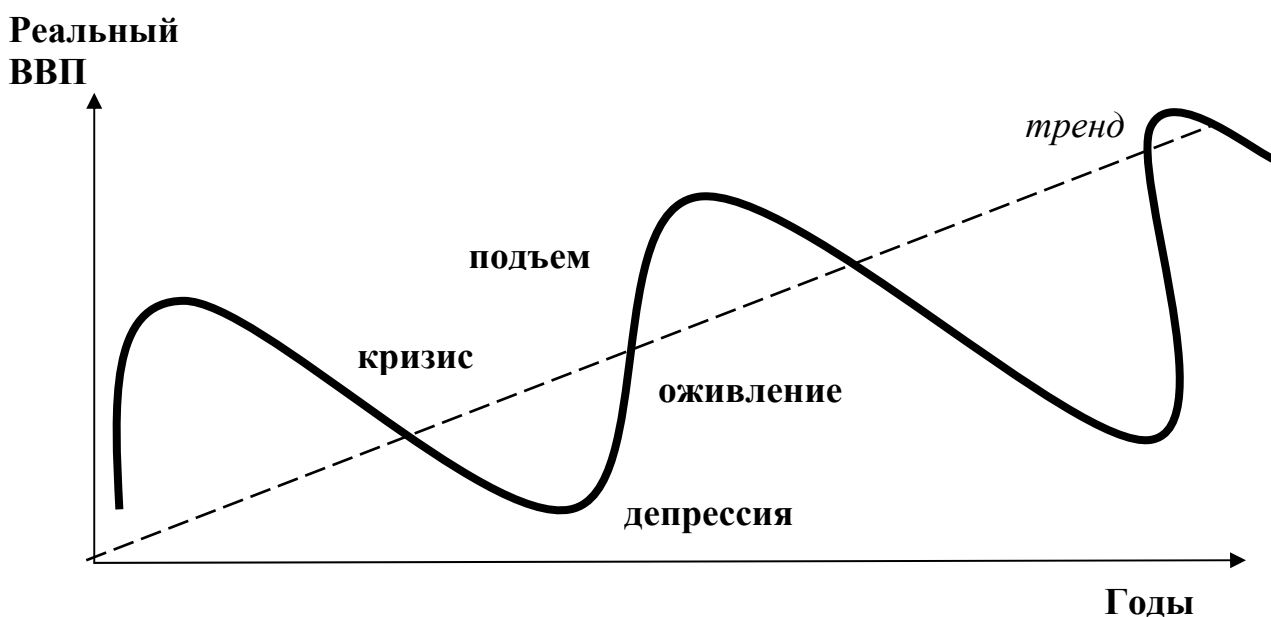


Рис. 10.1. Экономический цикл и его фазы

Экономический (или *деловой*) *цикл* (*business cycle*) представляет собой периодические спады и подъемы в экономике, колебания деловой активности.

Эти колебания нерегулярны и непредсказуемы, поэтому термин «цикл» достаточно условный.

Цикл обычно делится на четыре фазы (четырёхфазовый подход):

- *I фаза – подъем* (*recovery*), при котором экономика достигает максимальной активности. Это период сверхзанятости (экономика находится выше уровня потенциального объема производства, выше тренда) и инфляции.

(Вспомним, что когда в экономике фактический ВВП выше потенциального, то это соответствует *инфляционному разрыву*). Экономика в этом состоянии носит название «*перегретой*» («*overheated economy*»), поскольку объем производства выходит за рамки платежеспособного спроса, в результате чего развивается кризис;

- **II фаза – кризис** (*crisis*) характеризуется, прежде всего, спадом производства и повышением уровня безработицы, которые возникают вследствие относительного перепроизводства товаров. Относительный характер такого перепроизводства проявляется в том, что объем производства превышает лишь платежеспособный спрос, хотя абсолютная потребность в них сохраняется.

В этот период сокращаются объемы кредитования, повышаются ставки процента, снижается общий уровень цен, большинство предприятий терпит банкротство. В целом уровень деловой активности сокращается, фактический ВВП доходит до своего потенциального уровня, а затем начинает падать ниже тренда, что приводит экономику к следующей фазе;

- **III фаза – депрессия** (*depression*). Падение производства прекращается, и в отдельных сферах экономики начинают проявляться тенденции к его возрастанию. Экономика находится в состоянии рецессионного разрыва, поскольку фактический ВВП меньше потенциального. Это период недоиспользования экономических ресурсов, т. е. высокой безработицы. Не случайно мировой экономической кризис 1929–1933 гг. получил название Великой Депрессии;

- **IV фаза – оживление** (*revival*). Экономика постепенно начинает «оживать»: начинают расти объемы производства в большинстве отраслей, расширяется жилищное и производственное строительство, постепенно увеличиваются уровень цен, доходы предприятий и заработная плата, сокращаются ставка процента и безработица.

В конечном итоге в результате роста деловой активности фактический ВВП приближается к своему потенциальному уровню, а затем превосходит его, пока не достигнет своего максимума, что вновь приведет к фазе подъема.

Существует и другой подход – двухфазовый, при котором в экономическом цикле выделяют две фазы: 1) **фазу спада** или **рецессию** (*recession*), которая включает кризис и депрессию, и 2) **фазу подъема**, которая включает в себя оживление и, собственно, подъем.

При этом с точки зрения обоих подходов, в ходе фаз экономического цикла происходит отклонение от средних показателей экономической динамики.

10.2. Причины экономического цикла

Следует отметить, что, несмотря на то, что регулярные циклические колебания сотрясают мировую экономику уже достаточно долго – с начала XIX ст., их природа и, главное, причины их вызывающие, до сих пор окончательно не определены.

В экономической теории причинами экономических циклов объявлялись самые различные явления: войны и революции; президентские выборы; недостаточный уровень потребления; высокие темпы роста населения; оптимизм и пессимизм инвесторов; изменение предложения денег; технические и технологические нововведения; ценовые шоки и другие.

Все эти причины могут быть сведены к основному на данный момент теоретическому подходу в исследовании экономических циклов – *импульсно-распространительному*.

Импульсно-распространительный подход (концепция) объясняет существование экономических циклов случайными и в каждом случае различными причинами – импульсами или шоками, возникающими в самой экономической системе или вне ее и вызывающими в ней циклическую модель отклика.

Циклический характер такого отклика со временем ослабевает, но колебания возникают вновь как следствие появления новых импульсов, нарушающих экономическое равновесие.

Таким образом, цикличность экономического развития является результатом воздействия на экономику серии последовательно возникающих независимых импульсов (шоков), каждый из которых затем распространяется в экономике, причем способ и продолжительность распространения зависит от структуры и других особенностей экономической системы.

Основы анализа экономических циклов как отклика экономики на случайные шоки были заложены советским экономистом **Евгением Слуцким** в 1927 г. (*вставка 10.1*).

Основное влияние распространяющиеся в экономике импульсы оказывают на совокупный спрос и совокупное предложение.

Другими словами, именно *несоответствием между совокупным спросом и совокупным предложением* (совокупными расходами и совокупным объемом производства), являющимся результатом влияния случайных импульсов (шоков), и может быть объяснен циклический характер развития экономики.

Какова же природа импульсов (шоков), вызывающих нарушение равновесия между спросом и предложением, а вслед за этим и циклические колебания в экономике?

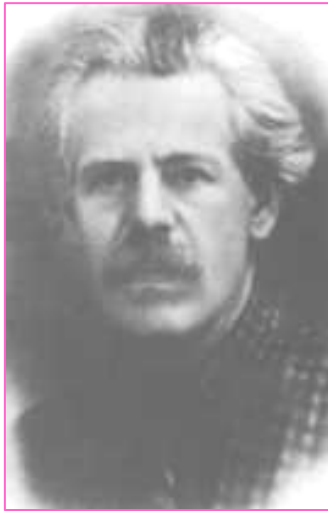
В целом можно выделить три типа экономических потрясений:

- **шоки совокупного спроса** – резкий рост совокупных расходов при неизменной величине совокупного предложения ведет к подъему, а, напротив, их сокращение обуславливает рецессию в экономике.

К ним относятся колебания в предложении денег, изменения в инвестиционных и потребительских расходах, вызванные, возможно, переменами

в ожиданиях относительно будущего экономического развития;

- **шоки совокупного предложения** – резкое сокращение совокупного предложения при неизменной величине совокупного спроса, что означает спад в экономике, а, напротив, его неожиданный рост – подъем. Непосредственно воздействуют на производственную сторону экономической системы.



Слущкий Евгений Евгеньевич
(1880–1948)

Известный экономист, математик и статистик. Выпускник Киевского университета, а затем преподаватель Киевского коммерческого института народного хозяйства (1911–1926).

С 1926 г. работал в Центральном статистическом управлении, в том же году переехал на постоянное место жительства в Москву. С 1939 работал в Математическом институте АН СССР.

Круг интересов Слущкого был весьма широк: от исследования экономических взглядов В. Петти до анализа теоретических и практических основ маржинализма и математической статистики.

Один из создателей современной теории случайных функций (распределений в функциональных пространствах). Также вел работы по параметрам корреляции, а в последние годы жизни работал над составлением таблиц функций от нескольких переменных.

Работа «Теория корреляции и элементы учения о кривых распределения» (1912) до сих пор считается одним из лучших учебников по математической статистике.

Слущкий оказал большое влияние на экономико-математическую теорию поведения потребителей при изменении их доходов и товарных цен, давая анализ покупательского спроса.

Идеи его оригинальной работы «Накопление случайных причин как источник циклических процессов» были широко восприняты экономическим сообществом лишь спустя 10 лет, когда было опубликовано дополненное издание его работы на английском языке.

В мировой экономической литературе он признается как один из родоначальников праксеологии — науки о принципах рациональной деятельности людей и ее использовании в экономических исследованиях.

В разряд такого рода шоков входят технологические сдвиги, климатические изменения, природные катаклизмы, открытие новых источников сырья или колебания мировых цен на сырье. При определенных условиях резкие изменения в уровне номинальной заработной платы также могут быть расценены как шоки предложения;

▪ **политические шоки**, являющиеся следствием решений, принимаемых властными структурами на макроэкономическом уровне.

В их число входят резкие изменения в направлениях и инструментах про-

водимой экономической политики, что в конечном итоге отражается в нарушении равновесия экономической системы в целом.

Во всех трех случаях шоки могут возникать внутри страны либо воздействовать извне, через международные экономические отношения страны.

На рис. 10.2 цикл представлен графически с помощью модели $AD-AS$.

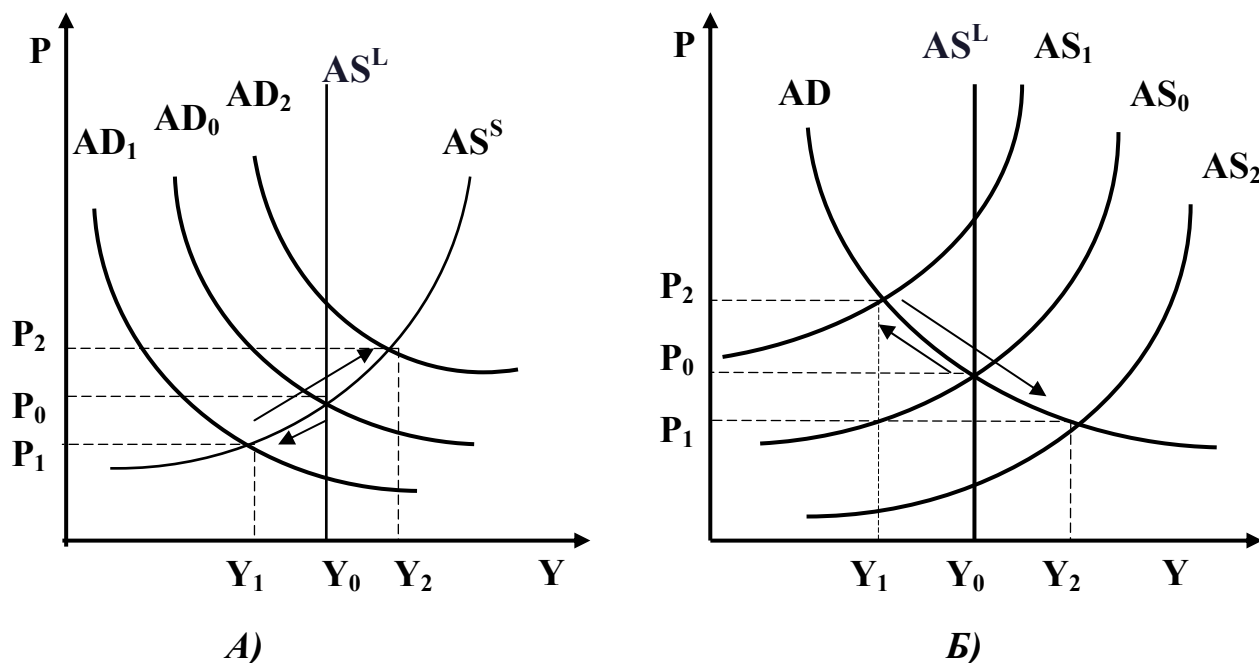


Рис. 10.2. Экономический цикл в модели $AD-AS$

Рассмотрим, как ведут себя показатели на разных фазах цикла, при условии, что причиной цикла является шок совокупного спроса (совокупных расходов) (рис. 10.2А) и шок совокупного предложения (совокупного выпуска) (рис. 10.2Б).

В фазе подъема наступает момент, когда весь произведенный объем производства не может быть продан, т. е. совокупные расходы меньше, чем выпуск. Возникает затоваривание, и поначалу фирмы вынуждены увеличивать запасы. Рост запасов приводит к свертыванию производства. Сокращение производства ведет к тому, что фирмы увольняют рабочих, т. е. растет уровень безработицы.

В результате падают совокупные доходы (потребительские – вследствие безработицы, инвестиционные – вследствие бессмысленности расширения производства в условиях падения совокупного спроса), а, следовательно, и совокупные расходы от AD_0 до AD_1 .

Домохозяйства, в первую очередь, снижают спрос на товары длительного пользования. Из-за падения спроса фирм на инвестиции и спроса домохозяйств на товары длительного пользования снижается краткосрочная ставка процента (цена на инвестиционный и потребительский кредит).

Долгосрочная ставка процента, как правило, растет (в условиях снижения доходов и нехватки наличных денег люди начинают продавать облигации,

предложение облигаций увеличивается, их цена падает, а чем ниже цена облигации, тем выше ставка процента).

Из-за снижения совокупных доходов (налогооблагаемой базы) уменьшаются налоговые поступления в государственный бюджет. Величина государственных трансфертных выплат увеличивается (пособия по безработице, пособия по бедности). Растет дефицит государственного бюджета. Пытаясь продать свою продукцию, фирмы могут снизить цены на нее, что может привести к снижению общего уровня цен, т. е. к дефляции. Выпуск сокращается с Y_0 до Y_1 , а уровень цен падает от P_0 до P_1 (см. рис. 10.2А).

Столкнувшись с невозможностью продать свою продукцию даже по более низким ценам, фирмы (как рационально действующие экономические агенты) могут:

- либо купить более производительное оборудование и продолжать производство того же вида товаров, но с меньшими издержками, что позволит снизить цены на продукцию, не уменьшая величину прибыли (это целесообразно делать, если спрос на товары, производимые фирмой, не насыщен, и снижение цены в условиях низких доходов обеспечит возможность увеличения объема продаж);

- либо (если спрос на товары, производимые фирмой, полностью насыщен и даже снижение цен не приведет к росту объема продаж) перейти на производство нового вида товаров, что потребует технического переоснащения, т. е. замены старого оборудования принципиально иным.

И в том, и в другом случае *увеличивается спрос на инвестиционные товары*, что служит стимулом для расширения производства в отраслях, производящих инвестиционные товары. Там начинается оживление, увеличивается занятость, растут прибыли фирм, увеличиваются совокупные доходы. Рост доходов ведет к росту спроса в отраслях, производящих потребительские товары, и к расширению там производства.

Оживление, рост занятости (снижение безработицы) и рост доходов охватывают всю экономику. В экономике начинается подъем. Рост спроса на инвестиции и на товары длительного пользования приводит к удорожанию кредита, т. е. к росту краткосрочной ставки процента. Долгосрочная ставка процента снижается, поскольку увеличивается спрос на облигации и в результате происходит повышение цен (рыночного курса) ценных бумаг. Общий уровень цен растет от P_1 до P_2 , налоговые поступления увеличиваются, трансфертные выплаты сокращаются, уменьшается дефицит государственного бюджета, и может появиться профицит.

Подъем в экономике, рост деловой активности превращаются в «перегрев» экономики (Y_2 на рис. 10.2А), после чего начинается очередной спад.

Таким образом, основу экономического цикла составляет изменение инвестиционных расходов. Инвестиции являются наиболее нестабильной частью совокупного спроса (совокупных расходов).

В условиях, когда спад в экономике вызывается не сокращением совокупного спроса (совокупных расходов), а уменьшением совокупного предло-

жения, большинство показателей ведут себя так же, как и в первом случае (реальный ВВП, уровень безработицы, величина совокупных доходов, запасы фирм, объем продаж, прибыль фирм, налоговые поступления, объем трансфертных выплат и др.)

Исключение составляет показатель общего уровня цен, который повышается по мере углубления спада (см. рис. 10.2Б). Это ситуация «*стагфляции*», т. е. одновременного спада производства (от Y_0 до Y_1) и роста уровня цен (от P_0 до P_1).

Основу для выхода из подобного спада также составляют инвестиции, так как они увеличивают запас капитала в экономике и создают условия для роста совокупного предложения (сдвиг кривой AS_1 вправо до AS_2) и «перегрева» экономики (Y_2 на рис. 10.2Б), после чего начинается очередной спад.

10.3. Показатели экономической конъюнктуры

Главным индикатором фаз цикла выступает показатель *темпа экономического роста* (*rate of growth* – g), который выражается в процентах и рассчитывается по формуле:

$$g = [(Y_t - Y_{t-1}) / Y_{t-1}] \cdot 100\%,$$

где Y_t – реальный ВВП текущего года, а Y_{t-1} – реальный ВВП предыдущего года.

Таким образом, этот показатель характеризует процентное изменение реального ВВП (совокупного выпуска) в каждом следующем году по сравнению с предыдущим, т. е. на самом деле не темп роста (*growth*), а *темп прироста ВВП*.

Если это величина положительная, то это означает, что экономика находится в фазе подъема, а если отрицательная, то в фазе спада.

Этот показатель рассчитывается за один год и характеризует *темпы экономического развития*, т. е. краткосрочные (ежегодные) колебания фактического ВВП, в отличие от показателя среднегодового темпа роста, используемого при подсчете скорости экономического роста, т. е. долгосрочной тенденции увеличения потенциального ВВП.

В целом направления и характер изменений основных макроэкономических показателей определяют *экономическую конъюнктуру*.

В зависимости от поведения экономических величин на разных фазах цикла выделяют следующие показатели экономической конъюнктуры:

- *проциклические*, которые увеличиваются в фазе подъема и снижаются в фазе спада (реальный ВВП, величина совокупных доходов, объем продаж, прибыль фирм, величина налоговых поступлений, объем трансфертных выплат, объем импорта);

- **контрциклические**, которые увеличиваются в фазе спада и снижаются в фазе подъема (уровень безработицы, величина запасов фирм);
- **ациклические**, которые не имеют циклического характера и величина которых не связана с фазами цикла (объем экспорта, ставка налога, норма амортизации и др.).

Следует отметить, что циклические колебания в различной степени сказываются на показателях развития отдельных отраслей и сфер экономики. В частности, отрасли тяжелой промышленности, строительства и выпускающие товары длительного пользования, сталкиваются с более значительными колебаниями динамики производства и занятости, чем отрасли, выпускающие товары кратковременного пользования.

С другой стороны, в периоды подъема отрасли, производящие средства производства, получают и больше стимулов для дальнейшего развития.

10.4. Виды экономических циклов

Для понимания циклического характера экономического развития следует иметь в виду следующее:

- все экономические циклы, хотя и похожи друг на друга (имеют похожую конфигурацию), включают те же фазы, однако каждый последующий цикл – это всегда качественно новый цикл;
- цикличность экономического развития происходит по спирали, что и означает экономический рост;
- в макроэкономике в силу ее многообразия одновременно существует множество взаимосвязанных циклов.

Таким образом, цикличность как общая черта экономического развития дает представление и о характере экономического роста.

Выделение разных видов экономических циклов основано на продолжительности функционирования *различных видов физического капитала* в экономике:

- **«малые циклы» (Китчина)** продолжительностью 2-3 года, связанные с массовым обновлением потребителями товаров длительного пользования (некоторые экономисты даже предлагают причислять их к инвестиционным товарам, закупаемым домохозяйствами), что предполагает перепрофилирование материальной основы производства данных товаров;
- **классические (средние) циклы (Жуглара)**, которые длятся 10-12 лет и связаны с массовым обновлением в результате физического износа основного капитала, т. е. оборудования (активной части физического капитала).

В современных условиях первостепенное значение для замены оборудования имеет не физический, а его моральный износ, происходящий в связи с появлением более производительного, более совершенного оборудования, а поскольку принципиально новые технические и технологические решения появляются с периодичностью 4-6 лет, то продолжительность циклов становится

меньше. Первый «классический» кризис (кризис перепроизводства) произошел в Англии (1825), а, начиная с 1856 г. такие кризисы стали мировыми;

▪ **«длинные циклы (волны) Кондратьева»**, продолжительность которых составляет 50-70 лет и в основе которых лежит продолжительность срока службы промышленных и непромышленных зданий и сооружений (пассивной части физического капитала), инфраструктуры, рабочей силы.

Названы в честь выдающегося русского экономиста **Н. Д. Кондратьева** (вставка 10.2), разработавшего теорию «длинных волн экономической конъюнктуры».



Вставка 10.2.

Кондратьев Никола́й Дми́триевич
(1892–1938)

Выдающийся русский и советский экономист.

Входил товарищем министра продовольствия в последний состав Временного правительства Керенского. Основатель и директор Института конъюнктуры (1920–1928); основоположник теории длинных циклов экономической конъюнктуры (длинные циклы Кондратьева).

В 1920–1923 в Наркомземе - начальник управления сельскохозяйственной экономики и политики и «ученый специалист». В 1920 основал и стал директором Института конъюнктуры, работал в сельскохозяйственной секции Госплана СССР. В 1928 отстранен от должности; в 1930 репрессирован по «делу Трудовой крестьянской партии»; заключен в концлагерь в 1932. 17 сентября 1938 г. расстрелян. Реабилитирован в 1987 г. одновременно с А. В. Чаяновым.

Согласно давно ставшей классической теории больших циклов Кондратьева, «войны и революции возникают на почве реальных, и прежде всего экономических условий... на почве повышения темпа и напряжения конъюнктуры экономической жизни, обострения экономической конкуренции за рынки и сырье... Социальные потрясения возникают легче всего именно в период бурного натиска новых экономических сил».

В 1992 г. в ознаменование столетия со дня рождения экономиста был создан Международный фонд Н. Д. Кондратьева.

Основные труды: «Большие циклы конъюнктуры» (1928); «Проблемы экономической динамики» (1989).

Кондратьев предположил, что наиболее разрушительные кризисы происходят тогда, когда совпадают точки максимального падения деловой активности «длинноволнового цикла» и классического. Примерами могут служить кризис 1873 г., Великая Депрессия 192–1933 гг., мировой кризис 1973–1975 гг.;

- **столетние циклы**, длящиеся сто и более лет, которые связаны с долговременным обновлением технологического базиса общественного производства на основе появления научных открытий и изобретений, которые производят настоящий переворот в технологии производства («век пара» сменился «веком электричества», затем «веком электроники и автоматики», а затем «компьютерным веком»).

В современной экономике продолжительность фаз цикла и амплитуда колебаний могут быть самыми различными. Это зависит, в первую очередь, от причины кризиса, а также от особенностей экономики в разных странах: степени государственного вмешательства, характера регулирования экономики, доли и уровня развития сферы услуг (непроизводственного сектора), условий развития и использования научно-технической революции.

Циклические колебания важно отличать от *нециклических* колебаний. Для экономического цикла характерно то, что изменяются все показатели, и что цикл охватывает все отрасли (или сектора).

Нециклические колебания отражаются в:

- изменении деловой активности лишь в некоторых отраслях, имеющих сезонный характер работ (рост деловой активности, например, в сельском хозяйстве осенью в период сбора урожая и в строительстве весной и летом, и спад деловой активности в этих отраслях зимой);

- изменении лишь некоторых экономических показателей (например, резкий рост объема розничных продаж перед праздниками и рост деловой активности в соответствующих отраслях).

10.5. Экономический рост и его показатели

Важность изучения проблемы экономического роста состоит в том, что экономический рост является основой увеличения благосостояния, а анализ факторов, его определяющих, позволяет объяснить различия в уровне и темпах

развития в разных странах (*межстрановые различия*) в один и тот же период времени или в одной и той же стране в разные периоды времени (*межвременные различия*).

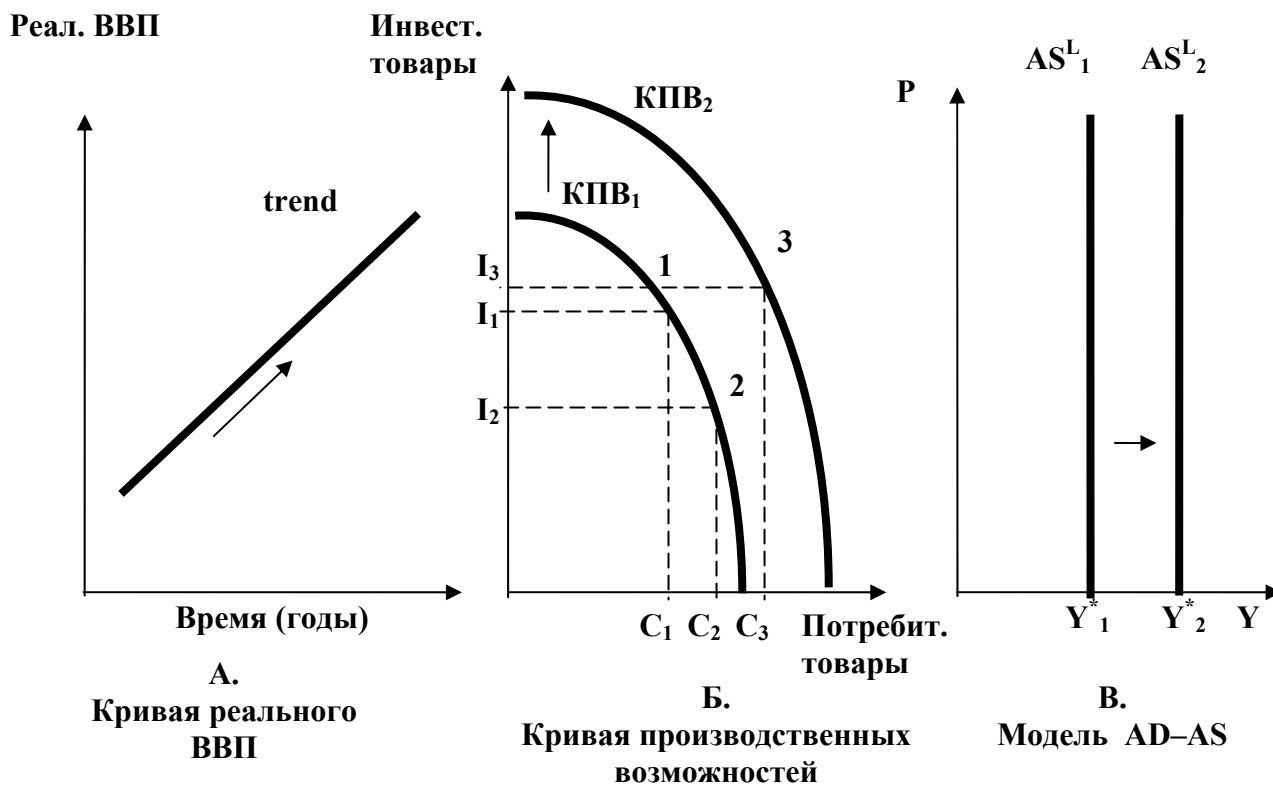
Как обеспечить экономический рост, какие факторы его обуславливают, почему одни страны развиваются быстрее, а другие медленнее, что необходимо предпринять, для поддержания высокого уровня благосостояния, если он уже достигнут, и какие меры следует использовать слаборазвитым странам, чтобы достичь этого уровня, каковы издержки экономического роста – таков далеко не полный перечень вопросов, которыми занимается макроэкономическая теория экономического роста.

Экономический рост представляет собой долгосрочную тенденцию увеличения реального ВВП.

В этом определении ключевыми являются слова:

- *тенденция*, что означает, что реальный ВВП не должен обязательно увеличиваться каждый год, а указывается лишь направление движения экономики, так называемый «*тренд*»;
- *долгосрочная*, поскольку экономический рост является показателем, характеризующим долгосрочный период, а поэтому речь идет об увеличении *потенциального ВВП* (т. е. ВВП при полной занятости ресурсов), о росте производственных возможностей экономики;
- *реального ВВП* (а не номинального, рост которого может происходить за счет роста уровня цен, причем даже при сокращении реального объема производства). Поэтому важным показателем экономического роста выступает показатель величины реального ВВП.

Графически экономический рост может быть представлен тремя способами: посредством кривой реального ВВП (рис. 10.3А); кривой производственных возможностей (рис. 10.3Б); модели совокупного спроса – совокупного предложения (модели AD–AS) (рис. 10.3В).



10.3. Экономический рост (графическая интерпретация)

Основные виды товаров, производящихся в экономике, это инвестиционные товары (производственного назначения) и потребительские товары (товары народного потребления).

Кривая производственных возможностей (КПВ) отражает ограниченность ресурсов в экономике в определенный период времени, а именно, каждая точка кривой соответствует некоторому сочетанию количеств потребительских

и инвестиционных товаров, которое можно произвести с помощью имеющихся экономических ресурсов (см. рис. 10.3Б).

Например, в точке I на KPB_1 с помощью того количества ресурсов, которое соответствует этой кривой, можно произвести количество потребительских товаров C_1 и инвестиционных товаров I_1 . Если поставлена цель увеличить количество потребительских товаров до величины C_2 , то, находясь на той же кривой производственных возможностей (переход из т. 1 в т. 2), можно решить эту проблему только за счет сокращения производства инвестиционных товаров до I_2 , т. е. иметь *альтернативные издержки*.

Если экономика перейдет на новую кривую производственных возможностей (KPB_2), т. е. из т. 1 в т. 3 , то увеличивается производство и потребительских (до C_3), и инвестиционных товаров (до I_3), причем без альтернативных издержек.

Это и есть экономический рост, т. е. переход на новый уровень производственных возможностей, решение проблемы ограниченности ресурсов и альтернативных издержек.

Таким образом, экономический рост может быть представлен как сдвиг (не обязательно параллельный) кривой производственных возможностей.

На рис. 10.3В экономический рост изображен с помощью модели AD–AS. Поскольку экономический рост представляет собой рост потенциального ВВП, т. е. реального ВВП в долгосрочном периоде, то графически его можно представить как сдвиг вправо долгосрочной кривой совокупного предложения от AS^L_1 до AS^L_2 и рост объема производства от Y^*_1 до Y^*_2 .

Хотя показатель величины реального ВВП широко используется для оценки уровня экономического развития страны, ее экономического потенциала, следует иметь в виду, что это абсолютный показатель, который не может точно отражать уровень жизни.

Более точным показателем благополучия страны, уровня благосостояния выступает *величина реального ВВП на душу населения*, т. е. относительный показатель, отражающий стоимость того количества товаров и услуг, которое не вообще производится в экономике, а приходится в среднем на одного человека.

Дело в том, что уровень жизни в большой степени зависит от темпов прироста населения. С одной стороны, численность населения страны определяет численность рабочей силы, т. е. трудовых ресурсов. Неудивительно, что страны с большим населением (США, Китай) имеют гораздо более высокий ВВП, чем Люксембург и Нидерланды.

Однако, с другой стороны, рост населения уменьшает показатель среднедушевого ВВП, т. е. ведет к снижению уровня жизни.

Об экономическом росте можно говорить лишь, если происходит рост уровня благосостояния, т. е. если экономическое развитие сопровождается *более быстрым ростом реального ВВП по сравнению с ростом населения*.

По уровню реального ВВП на душу населения между странами существуют огромные различия. Так, в настоящее время уровень реального ВВП на душу населения США примерно в 50 раз выше, чем в Бангладеш, в 30 раз

больше, чем в Индии, в 10 раз больше, чем в Китае, и примерно такой же, как в Канаде и Японии. Рост показателя ВВП на душу населения означает, что на одного жителя страны приходится все больше товаров и услуг, что его благосостояние увеличивается.

Однако с течением времени ранжирование (соотношение) стран по уровню реального ВВП на душу населения меняется. Это происходит из-за того, что в разных странах разная **скорость экономического роста**. Показатель скорости роста является показателем динамики экономического роста, который позволяет определить, какая страна развивается быстрее.

Скорость экономического роста выражается в **среднегодовых темпах прироста ВВП** или **среднегодовых темпах прироста ВВП на душу населения** (это более точный показатель) в течение определенного периода времени.

Различия в темпах роста реального ВВП на душу населения очень велики. Благодаря высоким средним темпам экономического роста за последние 100 лет, например, Япония смогла резко вырваться вперед, в то время как из-за низких темпов роста Великобритания и Аргентина утратили свои позиции по сравнению с прежним периодом.

Причем, даже небольшие различия в темпах роста могут привести к громадным различиям в уровне дохода и выпуска между странами по прошествии ряда лет. Это происходит благодаря **накапливаемому росту** (*compound growth*), т. е. кумулятивному эффекту. Кумулятивный эффект подсчитывается по формуле «сложного процента», когда учитывается процент на ранее полученный процент.

Так, если величина ВВП в стране составляет 100 млрд долларов и среднегодовой темп роста ВВП составляет 10%, то величина ВВП в конце 1-го года составит 110 млрд долларов ($100 + 100 \cdot 0,1 = 110$), в конце 2-го года 121 млрд долларов ($100 + 100 \cdot 0,1 + (100 + 100 \cdot 0,1) \cdot 0,1 = 121$), в конце 3-го – 133,1 млрд долларов ($100 + 100 \cdot 0,1 + (100 + 100 \cdot 0,1) \cdot 0,1 + [(100 + 100 \cdot 0,1) \cdot 0,1] \cdot 0,1 = 133,1$) и т. д.

Таким образом, если известен среднегодовой темп прироста ВВП – g_a (*annual growth rate*), то, зная исходный уровень ВВП (Y_0) и используя формулу сложного процента, можно рассчитать величину ВВП через t лет (Y_t):

$$Y_t = Y_0(1 + g_a)^t,$$

из чего следует, что среднегодовой темп прироста ВВП (g_a) равен:

$$g_a = \sqrt[t]{\frac{Y_t}{Y_0}} - 1.$$

Итак, **среднегодовой темп прироста ВВП** представляет собой среднее геометрическое темпов прироста за определенное количество лет.

Для облегчения расчетов обычно используется «**правило 70**», в соответствии с которым если какая-то переменная растет темпом x процентов в год, то ее величина удвоится приблизительно через $70/x$ лет.

Если ВНП на душу населения ежегодно растет на 1% , то его величина удвоится через 70 лет (70/1). Если ВВП на душу населения растет на 4% в год, то его величина удвоится примерно через 17,5 лет (70/4).

Так, каждое поколение американцев считает своей целью оставить после себя удвоенный ВВП для будущего поколения. Для этого экономика должна иметь средние темпы роста, примерно равные 3% в год.

Однако из «правила 70» следует, что по прошествии ряда лет быстро растущая экономика применяет процентную величину темпа экономического роста к большей первоначальной величине ВВП, и общий выпуск увеличивается быстрее в более медленно растущих экономиках.

Как мы видели, экономика, которая растет с темпом 1% в год, удвоит свой ВВП через примерно 70 лет, а в экономике с 4%-м темпом роста, удвоение ВВП будет происходить каждые 17,5 лет. Через 70 лет экономика с 4%-м ростом увеличит свой ВВП в 16 раз по сравнению с исходным уровнем (2^4), в то время как экономика с 1%-м ростом только удвоит исходную величину ВВП (2^1). Если обе экономики первоначально имеют одинаковый уровень ВВП, то экономика с 4%-м темпом роста через 70 лет будет иметь ВВП в 8 раз больший, благодаря кумулятивному эффекту, чем экономика с 1%-м ростом.

Это явление, когда более бедная страна начинает развиваться более быстрыми темпами, чем более богатая страна, поскольку она имеет первоначально более низкий производственный потенциал и уровень ВВП, получило название *эффекта «быстрого старта»* («*catch-up effect*»).

10.6. Типы и факторы экономического роста. Производственная функция

Чтобы объяснить, почему одни страны развиваются быстрее, чем другие, как ускорить экономический рост, что определяет скорость увеличения ВВП, т. е., чтобы понять межстрановые и межвременные различия в уровне реального ВВП (и реального ВВП на душу населения) и в темпах его роста, необходимо проанализировать типы и факторы экономического роста.

Увеличение производственных возможностей и рост потенциального ВВП связаны с изменением либо количества, либо качества ресурсов.

Соответственно выделяют два типа экономического роста: *экстенсивный* и *интенсивный*.

Экономический рост, обусловленный увеличением количества ресурсов, простым добавлением факторов, представляет собой *экстенсивный тип* экономического роста.

Экономический рост, связанный с совершенствованием качества ресурсов, использованием достижений научно-технического прогресса – это *интенсивный тип*.

Соответственно двум типам экономического роста выделяют две группы факторов.

Факторы экстенсивного типа экономического роста (влияющие на количество ресурсов: труда, земли, капитала) включают в себя:

- использование большего количества рабочей силы;
- строительство новых предприятий;
- использование большего количества оборудования;
- вовлечение в хозяйственный оборот дополнительных земель;
- открытие новых месторождений и увеличение добычи полезных ископаемых;
- внешнюю торговлю, позволяющую увеличить количество ресурсов, и т. п.

При этом квалификация рабочих и производительность их труда, качество оборудования и технология не меняется. Поэтому отдача продукции и дохода на единицу труда и капитала остается прежней.

Факторы интенсивного типа экономического роста (влияющие на качество ресурсов) являются:

- рост уровня квалификации и профессиональной подготовки рабочей силы;
- использование более совершенного оборудования и наиболее передовых технологий (в первую очередь, ресурсосберегающих);
- применение научной организации труда и наиболее эффективных методов государственного регулирования экономики.

Наиболее важную роль среди интенсивных факторов роста играет научно-технический прогресс (НТП), который основан на накоплении и расширении знаний, которыми располагает общество; на научных открытиях и изобретениях, которые дают новые знания; на нововведениях, которые служат формой реализации научных открытий и изобретений. Именно научно-технический прогресс обеспечивает совершенствование качества ресурсов.

В целом на экономический рост и его темпы, оказывают влияние следующие группы факторов:

- ***факторы со стороны предложения*** – количество и качество имеющихся в стране основных производственных ресурсов: природных, трудовых, капитала, технологий.

Важнейшим из перечисленных факторов являются трудовые ресурсы. Сырье, капитал и технологии, как показывает опыт значительного числа стран с высоким уровнем жизни, можно импортировать, но для их использования необходимы подготовленные трудовые ресурсы.

При этом большое значение имеет не только количество рабочей силы в стране, но и уровень ее квалификации, организации, дисциплины и мотивации труда.

Определяющим фактором экономического развития является объем производительного капитала – оборудования, зданий и сооружений, которые используются для производства ВВП. Капитал сам является результатом процесса производства. Чем более совершенным и современным он является, тем

больше товаров (в том числе инвестиционных, то есть нового оборудования) и услуг можно произвести с его помощью.

Новые технологии делают труд более эффективным и позволяют увеличить производство товаров и услуг. Технологические знания позволяют решить проблему ограниченности ресурсов и являются главным фактором ускорения темпов экономического роста;

- **факторы со стороны спроса** – степень налогового давления, уровень процентных ставок и в целом эффективность функционирования кредитно-денежной системы, ожидания потребителей, характер и результативность государственной политики стимулирования или сдерживания спроса. Все эти факторы должны, в конечном счете, обеспечить уровень совокупных расходов, достаточный для реализации возрастающего ВВП, т. е. способствовать росту потребительских расходов, инвестиционных расходов фирм, государственных закупок, чистого экспорта;

- **факторы распределения** предполагают рациональное распределение имеющихся ресурсов, обеспечивающее получение максимально возможного объема ВВП;

- **институциональные факторы** – эффективно работающие органы государственного управления, рациональное законодательство, особенности социальной, культурной, религиозной ситуации в стране, создающие в целом соответствующую среду, вне которой не могут реализоваться в полной мере все выше перечисленные группы факторов экономического роста.

Взаимосвязь между количеством ресурсов, используемых в экономике (затратами факторов производства), и объемом выпуска отражает понятие **производственной функции**, которая имеет следующий вид:

$$Y = F(K, L),$$

где Y – объем выпускаемой продукции, L – количество труда, K – количество капитала.

В макроэкономических моделях обычно используются производственные функции, обладающие **свойством постоянной отдачи от масштаба**, что означает, что при одновременном изменении всех факторов производства на одну и ту же величину она сама меняется на ту же самую величину.

Математически это означает, что для любого положительного числа z выполняется условие:

$$z Y = F(z K, z L) \quad \text{для } z > 0$$

Так, если $z = 2$, то это значит, что при удвоении всех факторов производства, объем выпуска увеличивается в два раза.

Важно отметить при этом, что различная комбинация (сочетание) используемых ресурсов в той или иной пропорции приводит к неодинаковым результатам.

Одним из наиболее распространенных видов производственных функций, оценивающих вклад каждого ресурса в создание ВВП, является *производственная функция Кобба – Дугласа* (вставка 10.3):

$$Y = F(K, L) = K^\alpha L^{1-\alpha} A \quad \text{при } 0 < \alpha < 1$$

где A – переменная, характеризующая фиксированный уровень технологического прогресса на протяжении 3-5 лет; α – доля капитала в доходе (Y); $1-\alpha$ – доля труда в доходе (Y).



Вставка 10.3.

Пол Ховард Дуглас

(1892–1976)

Американский экономист, один из авторов «производственной функции Кобба – Дугласа».

Учился в Колумбийском и Гарвардском университетах. Работал в университете Иллинойса, Вашингтонском и Чикагском университетах.

В 1927 году посетил СССР, после чего разочаровался в марксизме.

Президент Американской экономической ассоциации в 1947 г. Сенатор США (от штата Иллинойс) в 1949–67 гг.

В 1924 г., изучая данные по объему выпуска в промышленности США за разные годы и количества используемых труда и капитала в это время, случайно обнаружил зависимость, которая впоследствии с помощью его друга - математика Чарльза Кобба была выражена функцией, получившей название «производственная функция Кобба– Дугласа».

Основные труды: «Реальная заработная плата в Соединенных Штатах» (1930); «Теория заработной платы» (1934); «Экономика национального правительства» (1952) и др.

Общий продукт распадается в точности на выплаты (доход) факторам производства, если эти выплаты производятся в соответствии с предельной производительностью факторов.

Предельный продукт капитала (MPK) – дополнительное количество продукции, произведенное каждой дополнительной единицей капитала при тех же объемах труда:

$$MPK = F(K+1, L) - F(K, L).$$

Предельный продукт труда (MPL) – дополнительное количество продукции, произведенное каждой дополнительной единицей труда при тех же объемах капитала:

$$MPL = F(K, L+1) - F(K, L).$$

Объем дохода капитала определяется его предельной производительностью (**MPK**) и общей величиной:

$$\alpha \cdot Y = MPK \cdot K.$$

Соответственно, объем дохода труда определяется его предельной производительностью (**MPL**) и общей величиной:

$$(1 - \alpha) \cdot Y = MPL \cdot L.$$

Таким образом, производственная функция показывает, как изменяется объем выпуска с изменением объема использования одного фактора при неизменных объемах другого фактора.

Графическое представление производственной функции дано на рис. 10.4.

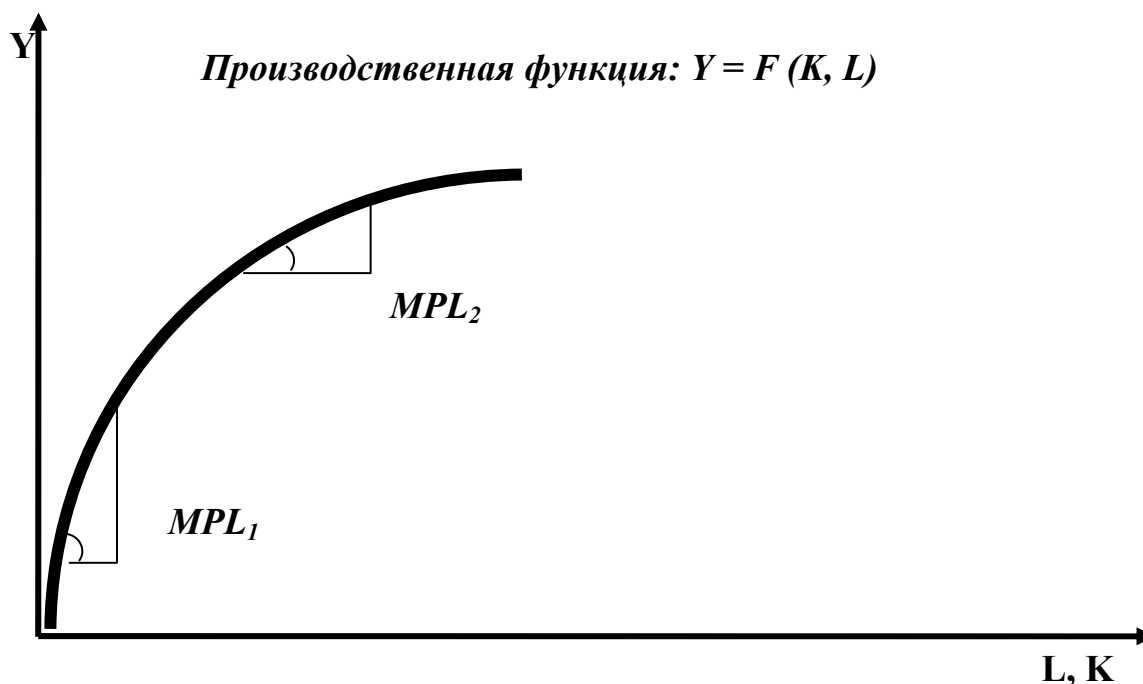


Рис. 10.4. Производственная функция

При неизменном количестве капитала наклон кривой производственной функции определяется величиной **MPL**, причем с возрастанием значения **L** кривая становится все более пологой, поскольку предельный продукт факторов сокращается по мере увеличения количества используемых факторов после достижения определенной комбинации факторов, оптимальной для данной технологии ($MPL_2 < MPL_1$).

В этом *состоит закон убывающего предельного продукта* или *закона убывающей предельной производительности*.

Выводом производственной функции Кобба-Дугласа является то, что если труд и капитал будут оплачиваться по своему предельному продукту при любых их количествах 0,75 общего дохода (Y) будут доставаться рабочим, а 0,25 – капиталу, т. е. на практике $\alpha = 0,25$, а $(1 - \alpha) = 0,75$.

Само постоянство долей на коротком промежутке времени (3-5 лет) совершенно не удивительно и не нуждается в объяснении. Для такого промежутка L , K и технология примерно постоянны и доли выплат не могут колебаться сколько-нибудь сильно в любом случае.

Для более длительных промежутков времени постоянство долей не доказано. Доля зарплаты, например, колеблется в пределах 0,6–0,8. Но на более длинных промежутках все переменные функции будут изменяться, и изменение относительных долей не противоречит выводам производственной функции Кобба-Дугласа.

Действие закона убывающей предельной производительности носит относительный характер, поскольку он не учитывает прогрессивных изменений в технологии, позволяющих при одних и тех же объемах ресурсов производить больший объем выпуска.

Вклад факторов производства в увеличение объема выпуска определяется так называемым *остатком Солоу* (вставка 10.4).

Поскольку прирост объема выпуска обусловлен увеличением используемых факторов производства (капитала – ΔK , труда – ΔL , технологии – ΔA), то с учетом закона убывающей производительности прирост факторов увеличит объем выпуска на:

$$\Delta Y = (MPK \cdot \Delta K) + (MPL \cdot \Delta L) + \Delta A$$

или

$$\frac{\Delta Y}{Y} = \frac{(MPK \cdot K)}{Y} \cdot \frac{\Delta K}{K} + \frac{(MPL \cdot L)}{Y} \cdot \frac{\Delta L}{L} + \frac{\Delta A}{A}.$$

Учитывая, что $\alpha \cdot Y = MPK \cdot K$, а $(1 - \alpha) \cdot Y = MPL \cdot L$, то:

$$\frac{\Delta Y}{Y} = \alpha \frac{\Delta K}{K} + (1 - \alpha) \cdot \frac{\Delta L}{L} + \frac{\Delta A}{A},$$

где α и $(1 - \alpha)$ – соответственно, доли капитала и труда в объеме выпуска, а $\frac{\Delta Y}{Y}$, $\frac{\Delta K}{K}$, $\frac{\Delta L}{L}$, $\frac{\Delta A}{A}$ – темпы прироста объема выпуска, капитала, труда и технологии, соответственно.



Роберт Мертон Солоу

(1924)

Американский экономист, лауреат Нобелевской премии 1987 г. «за фундаментальные исследования в области теории экономического роста».

Учился в Гарвардском и Колумбийском университетах. Ветеран Второй мировой войны. Профессор Массачусетского технологического института.

Президент Международной экономической ассоциации (1999–2002). Президент Эконометрического общества (1964). Президент Американской экономической ассоциации в 1979 г.

Награжден медалями Дж. Б. Кларка (1961) и В. Леонтьева "За достижения в экономике" (2006). Лауреат премий Дж. Коммонса (1971), Ф. Сейдмана (1983) и А. Смита (1985).

Неоклассическая модель экономического роста Солоу допускает замещение труда капиталом, что позволяет избежать проблемы балансирования на "лезвии ножа" и осуществить систематический анализ характеристик устойчивого экономического роста. Хотя существует возможность замещения труда капиталом, модель Солоу приводит к неожиданному выводу о том, что сбережения и инвестиции не являются определяющими факторами экономического роста. Они определяют отношение "капитал-рабочая сила" и объем производства на душу населения, но не темп роста производства.

Остаток Солоу - макроэкономический показатель, равный приросту совокупной производительности факторов производства, измеряется в виде разности между показателями прироста объемов производства в денежном выражении и прироста затрат на факторы производства. Выступает в качестве измерителя технологического прогресса; используется в моделях экономического роста.

Основные труды: «Политика полной занятости» (1962); «Экономика ресурсов и ресурсы экономики» (1974) и др.

Поскольку влияние технологии на объем выпуска непосредственно рассчитать невозможно, его определяют по остаточному принципу как разницу между приростом объема производства и приростом затрат других факторов, в соответствии с их долями в объеме выпуска.

Именно величина $\frac{\Delta A}{A}$, представляющая собой прирост совокупной производительности факторов и измеряемая в виде разности между показате-

лями прироста объемов производства в денежном выражении и прироста затрат на факторы производства, и называется *остатком Солоу*:

$$\frac{\Delta A}{A} = \frac{\Delta Y}{Y} - \alpha \cdot \frac{\Delta K}{K} - (1 - \alpha) \cdot \frac{\Delta L}{L}.$$

Таким образом, с учетом прогрессивных изменений в технологиях можно избежать, например, негативных последствий закона перенаселения Т. Мальтуса, предрекавшего падение жизненного уровня быстрорастущего населения вследствие более медленного роста остальных ресурсов.

Другими словами, возможности экономики в обеспечении требуемых темпов экономического роста определяются уровнем развития новых технологий и степенью их применения в практической действительности.

10.7. Неоклассическая модель экономического роста Солоу

Неоклассическая модель экономического роста Р. Солоу является наиболее известной из всех предложенных моделей и наиболее успешно использовавшейся во второй половине XX ст.

Неоклассическая модель, использующая производственную функцию Кобба-Дугласа, где труд и капитал являются взаимозаменяемыми факторами производства, т. е. субститутами, показывает как а) прирост сбережений, б) прирост населения и в) технический прогресс воздействуют на экономический рост.

Другими предпосылками анализа в модели Солоу являются: убывающая предельная производительность капитала, постоянная отдача от масштаба, постоянная норма выбытия, отсутствие инвестиционных лагов.

Взаимозаменяемость факторов объясняется не только технологическими условиями, но и неоклассической предпосылкой о совершенной конкуренции на рынках факторов.

Из производственной функции с постоянной отдачей от масштаба $Y = F(K, L)$ следует, что объем производства, приходящийся на одного работника, зависит только от количества капитала:

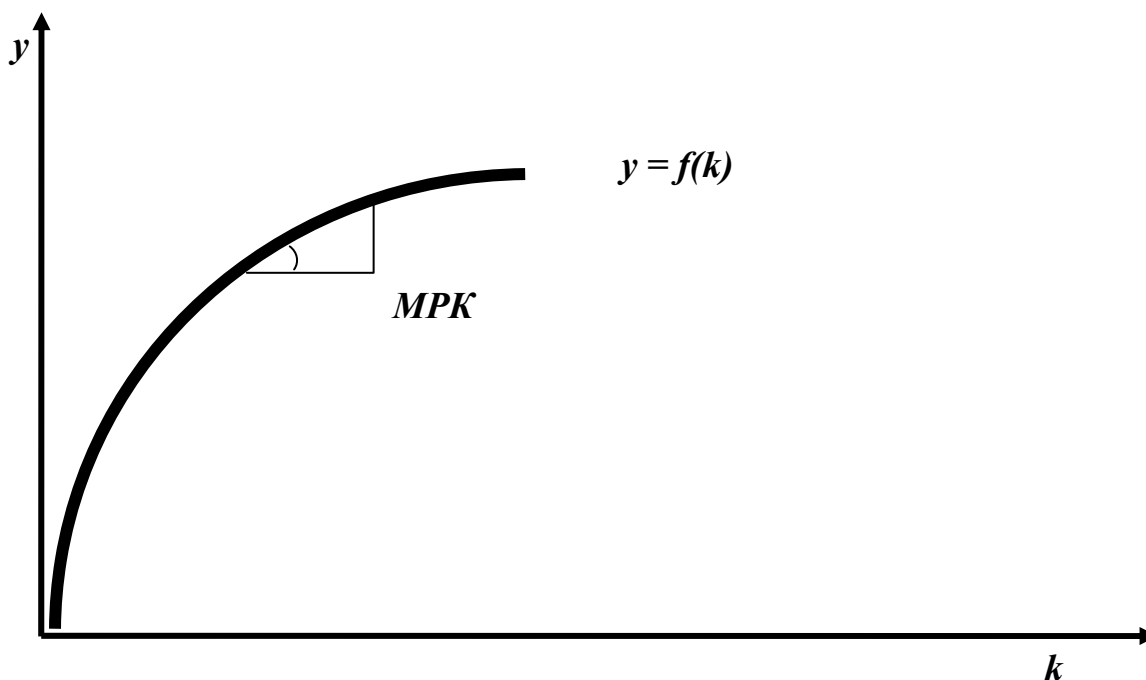
$$Y/L = F(K/L, 1)$$

или

$$y = f(k),$$

где y – доход на 1 работника; k – запас капитала на 1 работника (капиталовооруженность труда).

Графическая модель данной производственной функции представлена кривой $y = f(k)$ на рисунке 10.5, показывающей зависимость объема выпуска (дохода) одного работника (y) от капиталовооруженности его труда (k).



10.5. Производственная функция на одного работника

Доход домохозяйств используется на потребление и инвестиции:

$$y = c + i.$$

Если в экономике сбережения равны инвестициям, норма сбережений показывает долю дохода, идущую на инвестиции:

$$i = sy.$$

Следовательно

$$c = (1 - s)y \quad \text{или} \quad c = f(k) - s f(k).$$

Тогда

$$y = (1 - s)y + sy,$$

где c – потребление на 1 работника; i – инвестиции на 1 работника, s – норма сбережений.

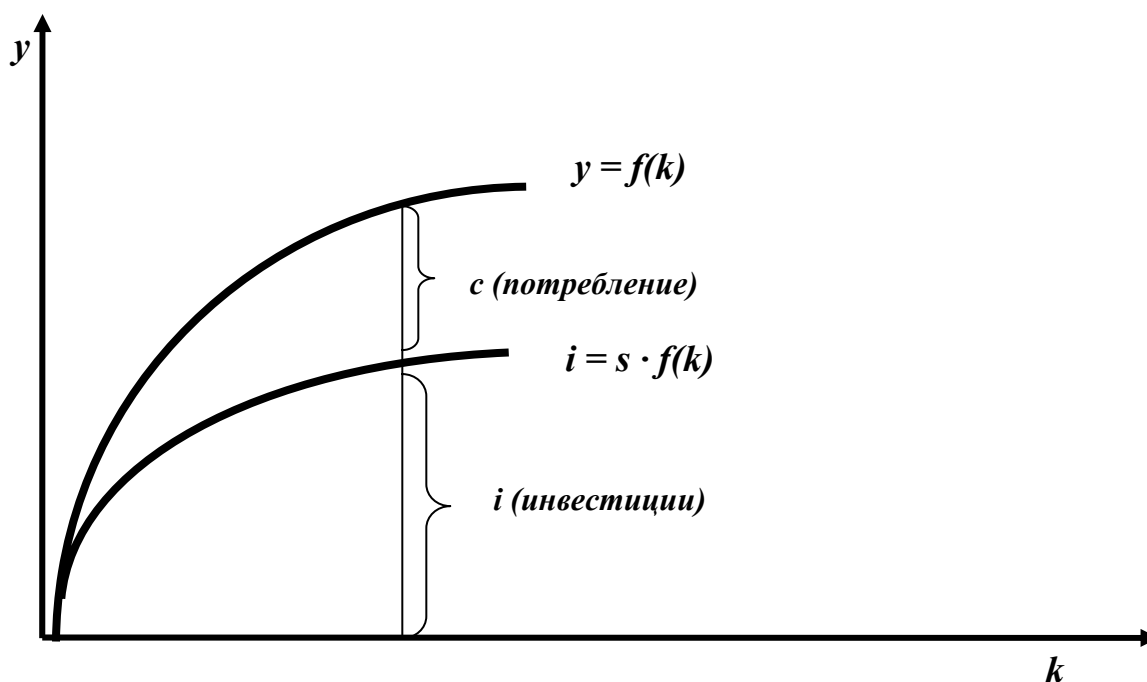
На капиталовооруженность влияют следующие три фактора:

- инвестиции, увеличивающие объем капитала на одного работника;
- амортизация, уменьшающая объем капитала на одного работника;
- изменение численности работников.

Вначале допустим, что численность работников не меняется.

Если $i = sy$, а $y = f(k)$, то $i = s \cdot f(k)$.

Отсюда следует, что увеличение объема капитала на одного работника (k) за счет накопления капитала приводит к увеличению дохода $y = f(k)$ и инвестиций $i = s \cdot f(k)$ (рис. 10.6).



10.6. Распределение дохода на потребление и инвестиции

Для каждого уровня капиталовооруженности (k) объем производства составляет $y = f(k)$, потребление: $c = f(k) - s \cdot f(k)$, инвестиции: $i = s \cdot f(k)$.

Однако эта модель будет неполной без учета амортизации. Если норма амортизации составляет d , то размер ежегодного износа капитала (величина выбывающего капитала) на одного работника составит $d \cdot k$.

Таким образом, если норма амортизации — постоянная величина, то при увеличении объема капитала с таким же темпом будет возрастать и объем амортизации.

Общее воздействие инвестиций и амортизации на изменение объема капитала на одного работника:

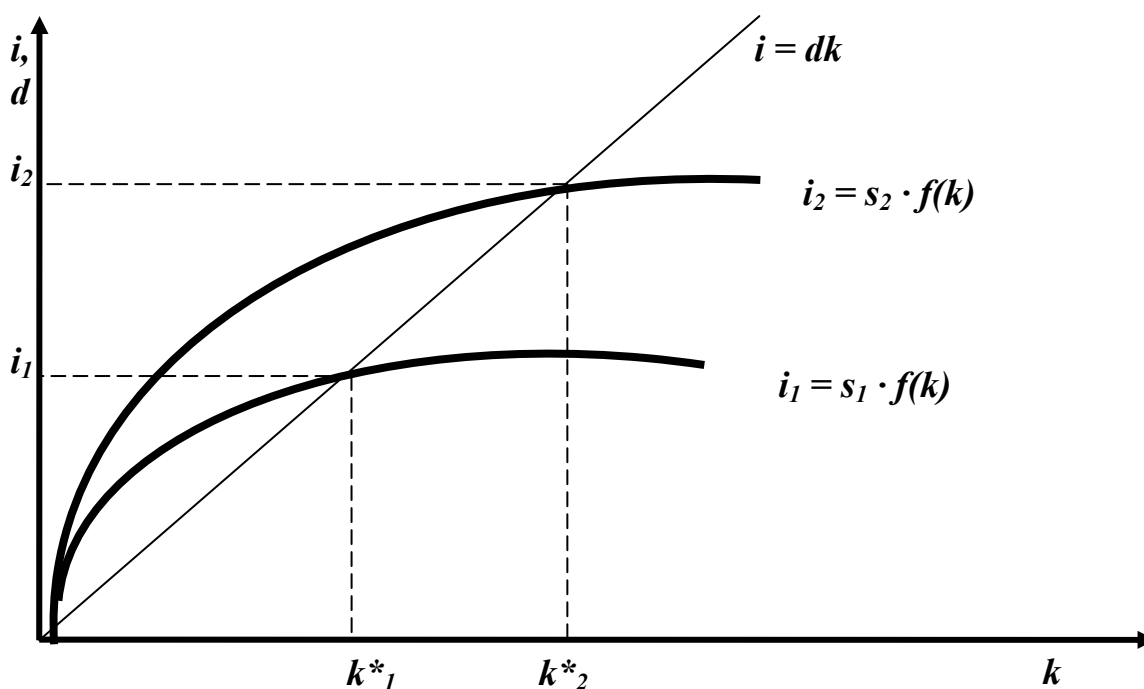
$$\Delta k = i - dk.$$

Отсюда следует, что при определенном уровне капиталовооруженности одного работника объемы инвестиций и амортизации могут быть равны ($i = dk$) и изменения объема капитала не произойдет: $\Delta k = 0$.

Уровень капиталовооруженности одного работника, при котором инвестиции и амортизация равны между собой, называется **устойчивым уровнем капиталовооруженности одного работника (k^*)**.

На устойчивом уровне капиталовооруженности не происходит не только прирост капитала, но и прекращается прирост дохода на одного работника.

Для продолжения экономического роста в этой ситуации необходимо увеличивать норму сбережений (рис. 10.7).



10.7. Устойчивый уровень капиталовооруженности и его изменение

При более высокой норме сбережений ($s_2 > s_1$) осуществляются большие инвестиции ($i_2 > i_1$), что влечет за собой повышение уровня капиталовооруженности ($k^*_2 > k^*_1$) и последующий рост дохода.

Однако в какой-то момент и этот источник роста тоже будет исчерпан: ведь невозможно увеличивать норму сбережений до бесконечности, поскольку тем самым сокращается до нуля потребление.

Поэтому возникает вопрос: какую норму сбережений следует считать оптимальной?

Очевидно, что оптимальной следует признать такую норму сбережений и, соответственно, такой уровень капиталовооруженности и дохода, при которых максимизируется потребление в расчете на одного работника.

Устойчивый уровень капиталовооруженности (k^*), обеспечивающий наивысший уровень потребления (c^*), называется **золотым уровнем капиталовооруженности** (k^{**}) или **золотым правилом накопления Фелпса** (вставка 10.5).

Увеличение нормы сбережений по мере достижения оптимального (золотого) уровня капиталовооруженности (при $k < k^*$) приводит одновременно с экономическим ростом к росту потребления.



Эдмунд Фелпс

(1933)

Американский экономист, лауреат Нобелевской премии по экономике 2006 г. за «анализ межвременного обмена в макроэкономической политике».

Преподавал в Йеле (1958–66), Пенсильванском (1966-71) и Колумбийском университетах (с 1971).

Президент Международного атлантического экономического общества (1983–84). Входит в список «ста великих экономистов после Кейнса» по версии М. Блауга.

Сформулировал так называемое «золотое правило накопления капитала». Вопрос состоял в том, при каком темпе накопления экономика выходит на оптимальный режим потребления в долговременной перспективе. Согласно золотому правилу, отдача на капитал должна равняться затратам на его воспроизводство. Только тогда обеспечивается оптимальный уровень потребления домохозяйств. Превышение отдачи над затратами свидетельствует о недостатке инвестиций, и наоборот. Все современные модели экономического роста используют тот же самый принцип в качестве ключевого условия оптимальности.

Золотое правило оказалось важным для экономической политики. В послевоенное время во многих странах был актуален вопрос об оптимальной норме накопления капитала. Фелпс дал четкий ответ на него. Из золотого правила, например, вытекало, что Советский Союз, имевший к началу 60-х неплохую динамику, обеспечивал ее за счет избыточной нормы накопления, что свидетельствовало о неэффективности роста в золотую эпоху социализма.

Любопытный парадокс. Фелпс явился одним из основоположников неоконсервативной революции в экономической теории и политике 80-х годов. Однако в последние годы он оказался в рядах последовательных противников радикального неолиберализма в духе «экономики предложения», лежащей в основе налоговых новаций администрации Буша-младшего. Речь идет вовсе не о перерождении взглядов ученого, а о проявлении его интеллектуальной свободы от всякой идеологии.

Основные труды: «Золотые правила экономического роста» (1966); «Микроэкономические основы занятости и теории инфляции» (1970); «Статистическая теория расизма и сексизма» (1972); «Исследования в области микроэкономической теории» (1979-80); «Политическая экономия: вводный текст» (1985); «Семь школ макроэкономической мысли» (1990) и др.

Это происходит потому, что предельная производительность капитала еще превышает размер его выбытия, т. е. норму амортизации ($MPK > d$). Приближение к точке максимума потребления характеризуется постепенным сокращением этой разницы и в самой точке устойчивого уровня капиталовооруженности она становится равной нулю.

Прохождение экономикой точки оптимума приводит к тому, что в последующем прирост дохода становится меньшим, чем прирост размеров капитала (при $k > k^*$), поскольку предельная производительность капитала становится меньше размеров его выбытия (нормы амортизации) ($MPK < d$). Это означает сокращение размеров потребления.

Следовательно, критерием достижения экономикой точки максимума потребления является равенство предельной производительности капитала размерам его выбытия (норме амортизации).

В этом заключается *золотое правило накопления*:

$$MPK = d \quad \text{или} \quad MPK - d = 0.$$

Таким образом, если предельная производительность капитала выше, чем норма амортизации ($MPK > d$), то запасы капитала должны увеличиваться за счет роста нормы сбережений.

Наоборот, если предельная производительность капитала ниже, чем норма амортизации ($MPK < d$), то запасы капитала должны уменьшаться за счет сокращения нормы сбережений (при условии, что ставится задача увеличения потребления).

Главная проблема, которая возникает при этом перед разработчиками экономической политики, – как долго продлится период приспособления уровня потребления к определенному уровню капиталовооруженности. По сути, это вопрос социальной цены перехода экономики к новой траектории развития.

До сих пор анализ модели Солоу проводился без учета еще двух важнейших ее составляющих: роста населения и технического прогресса.

Предположим, население растет с постоянным темпом n . Это еще один фактор, влияющий на инвестиции и выбытие на капиталовооруженность.

Норма сбережений должна быть увеличена таким образом, чтобы возросший уровень валовых инвестиций компенсировал бы не только выбытие капитала вследствие амортизации, но и падение капиталовооруженности одного работника вследствие роста населения. Поэтому изменение уровня капиталовооруженности одного работника будет выглядеть как:

$$\Delta k = s f(k) - (d + n)k.$$

В силу этого золотое правило накопления также модифицируется:

$$MPK = d + n \quad \text{или} \quad MPK - (d + n) = 0.$$

Другими словами, для удержания экономики в точке максимума потребления предельная производительность капитала должна быть достаточной, чтобы обеспечить не только возмещение выбытия капитала, но и компенсировать рост населения.

К подобным изменениям приводят и последствия научно-технического прогресса. Технический прогресс приводит к росту эффективности труда в результате обновления технологии, поэтому доход на одного работника растет темпами, равным темпам технического прогресса.

С учетом темпа технического прогресса (g) изменение уровня капиталовооруженности одного работника примет вид:

$$\Delta k = s f(k) - (d + n + g)k,$$

где $(d + n + g)k$ – величина капитала, выбывающая в результате физического (dk) и морального (gk) износа, а также необходимая для расширения производства (nk).

Золотое правило накопления с учетом темпа технического прогресса (g) также преобразуется:

$$MPK = d + n + g \quad \text{или} \quad MPK - (d + n + g) = 0.$$

Таким образом, выводами модели экономического роста Солоу являются следующие:

- устойчивый уровень капиталовооруженности одного работника (k^*) соответствует равновесию экономики в долгосрочном периоде;
- инвестиции должны обеспечить не только выбытие капитала в результате амортизации (dk), но и расширение запасов капитала при увеличении числа работников (nk) и обновление капитала в связи с обновлением технологии (gk);
- для достижения оптимального уровня капиталовооруженности предельная производительность капитала должна быть равна сумме нормы амортизации, темпов роста населения и технологического прогресса.

Только при этом условии в экономике достигается максимальный уровень потребления.

10.8. Последствия экономического роста

Значение экономического роста состоит в том, что он расширяет возможности повышения уровня благосостояния. На его основе осуществляются социальные программы, повышается уровень науки и образования в обществе, решаются экономические проблемы.

Экономический рост увеличивает производственные возможности экономики, позволяет решить проблему ограниченности ресурсов. Благодаря ему,

создаются новые виды ресурсов, новые эффективные технологии производственных процессов, позволяющие увеличить и разнообразить производство товаров и услуг, повысить качество жизни.

Однако сам по себе экономический рост не способен решить многие экономические, социальные, экологические и другие проблемы.

Более того, **экономический рост имеет существенные издержки:**

- **альтернативные издержки**, т. е. необходимость жертвовать текущим потреблением, чтобы обеспечить экономический рост и иметь возможность увеличить потребление (благополучие) в будущем.

Основой экономического роста служат инвестиции, обеспечивающие увеличение запаса капитала. Проблема инвестиций – это проблема межвременного выбора (между настоящим и будущим). С одной стороны, увеличение инвестиций в производство инвестиционных товаров (оборудование, зданий, сооружений), обуславливающих экономический рост и процветание, ведет к сокращению ресурсов, направляемых на производство товаров и услуг, используемых для текущего потребления.

С другой стороны, основу инвестиций составляют сбережения, которые является частью располагаемого дохода. При данной величине располагаемого дохода рост сбережений для обеспечения увеличения инвестиций и, следовательно, роста потребления в будущем, требует сокращения потребления в настоящем;

- **издержки, связанные с уменьшающейся отдачей от инвестиций** (капитала).

По мере роста запасов капитала, дополнительный доход, производимый с помощью дополнительной единицы капитала, т. е. дополнительных инвестиций уменьшается. Из-за уменьшающейся отдачи от капитала, более высокие сбережения и инвестиции приведут к более высокому росту только на некоторый начальный период времени, но рост будет замедляться по мере того, как экономика будет накапливать более высокий уровень запаса капитала.

Таким образом, рост нормы сбережений дает лишь временный эффект ускорения экономического роста.

Следовательно, в долгосрочном периоде более высокая норма сбережений приведет к более высокому уровню производительности труда и более высокому доходу, но вовсе не к ускоренному росту этих показателей. Это может обеспечить только технологический прогресс.

Кроме того, принимая во внимание феномен уменьшающейся отдачи от капитала, можно сделать еще один важный вывод: дополнительное увеличение капитала в бедной стране увеличивает рост в большей степени, чем такое же увеличение капитала в богатой стране, т. е. страны с низким уровнем развития имеют предпосылки для более быстрого экономического роста. Явление, как уже упоминалось, носящее название **«эффекта быстрого старта»**.

В развитых странах техническая оснащенность производства очень высока. Вследствие этого даже значительный прирост капитала, приходящегося на одного рабочего, приводит к весьма небольшому приросту производительности

труда. Поэтому при равенстве доли ВВП, направляемой на инвестиции, бедные страны достигают более высоких темпов развития, чем богатые.

Например, в течение 30 последних лет США и Южная Корея инвестировали примерно одну и ту же долю ВВП. Однако рост ВВП США составил в среднем 2%, в то время как у Южной Кореи этот показатель достиг 6%.

▪ ***издержки, связанные с загрязнением окружающей среды.***

Постоянные высокие темпы экономического роста может обеспечить только технологический прогресс, основанный на использовании изобретений и научных открытий.

Однако использование многих из изобретений и нововведений (двигателя внутреннего сгорания, реактивного двигателя, производство пластмасс, синтетических волокон, химических удобрений, получение атомной энергии), с одной стороны, ускорили экономический рост, обеспечили более высокий уровень благосостояния и комфортности, но, с другой стороны, привели к загрязнению окружающей среды и даже угрозе экологической катастрофы. (При этом, парадокс заключается в том, что решение экологических проблем может быть найдено только на путях дальнейшего развития технологического прогресса).

ГЛАВА 11.

ГОСУДАРСТВО В СИСТЕМЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

11.1. Теоретические подходы к государственному регулированию экономики

Государственное регулирование экономики – это система мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, осуществляемых соответствующими правомочными

государственными учреждениями и общественными организациями в целях стабилизации и приспособления существующей социально-экономической системы к изменяющимся условиям.

Целесообразность, методы и границы государственного регулирования экономики зависят от научных подходов к исследованию процесса и условий установления макроэкономического равновесия представителей различных экономических школ.

Основным выводом *классической политической экономии* является утверждение о том, что равновесие в рыночной экономике устанавливается автоматически в процессе взаимодействия механизма спроса и предложения при полном использовании ресурсов.

Классический подход к установлению макроэкономического равновесия иллюстрирует рис. 11.1, где фактический объем производства всегда равен потенциальному ($Y_0 = Y^*$) в точке пересечения кривых совокупного спроса (AD) и совокупного предложения (AS).

Взгляд на рыночную экономику на саморегулирующуюся систему обусловил отношение классической школы к проблеме государственного регулирования экономики: если экономика способна самостоятельно достичь уровня потенциального объема производства в условиях полного использования ресурсов, вмешательство государства нецелесообразно. Более того, оно способно нанести вред эффективному функционированию экономики.

Поэтому классическая школа обосновывала политику государственного невмешательства в экономические процессы, ограничения роли государства обеспечением правовой основы, организацией денежного обращения и формированием рыночной инфраструктуры.

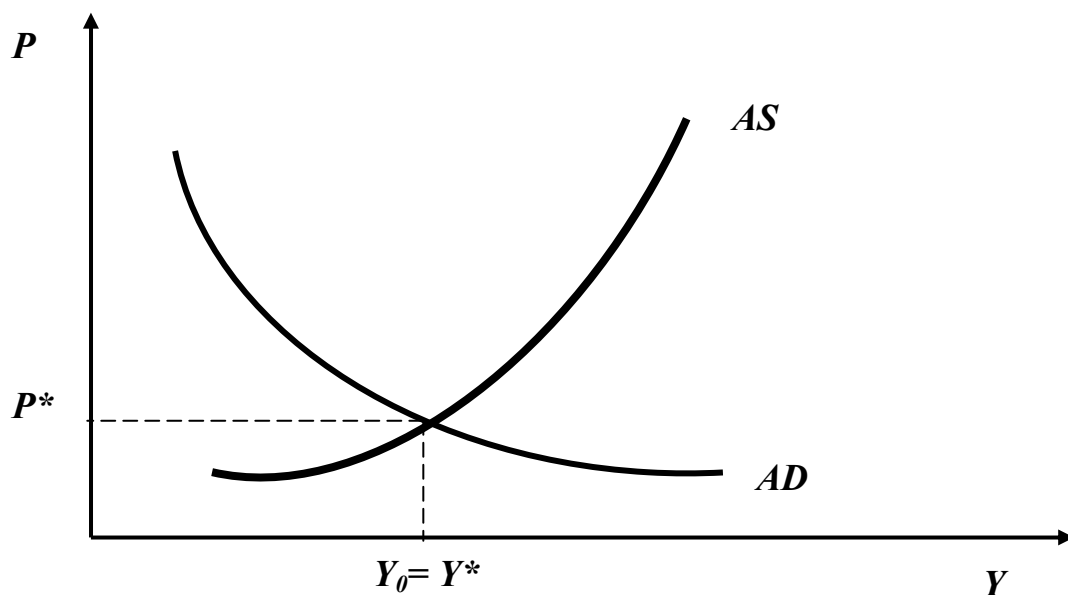


Рис. 11.1. Классический подход к установлению макроэкономического равновесия

Возникавшие с определенной периодичностью циклические колебания экономики, периоды продолжительной безработицы и инфляции, с которыми явно не справлялся механизм рыночного саморегулирования, противоречили положениям классической теории.

На основе эмпирических данных, полученных в период Великой Депрессии, Дж. М. Кейнс выдвинул свою теорию, в которой он опроверг взгляды классиков на роль государства.

Основным выводом *кейнсианской теории* является то, что экономика не является саморегулирующейся и полная занятость в ней может возникнуть только случайно. Равновесие совокупного спроса и совокупного предложения, как правило, не совпадает с полной занятостью ресурсов: достижение макроэкономического равновесия возможно в условиях, когда объем производства (дохода) не равен потенциальному ($Y_0 \neq Y^*$) (рис. 11.2).

Следовательно, необходимо проводить активное государственное регулирование экономики для стабилизации совокупного спроса, т. к. именно уровень совокупных расходов определяет объем выпуска в экономике.

Следует отметить, что выводы классической теории за долгие годы ее существования также претерпели некоторую трансформацию, что отразилось в появлении *неоклассической теории*, согласно которой государство в современных условиях не может устраниваться от участия в экономических процессах и может косвенно влиять на экономику (стимулировать деловую активность, ослаблять налоговое бремя, регулировать антимонопольное законодательство и т. п.), помогая рыночному механизму справляться с временными трудностями.

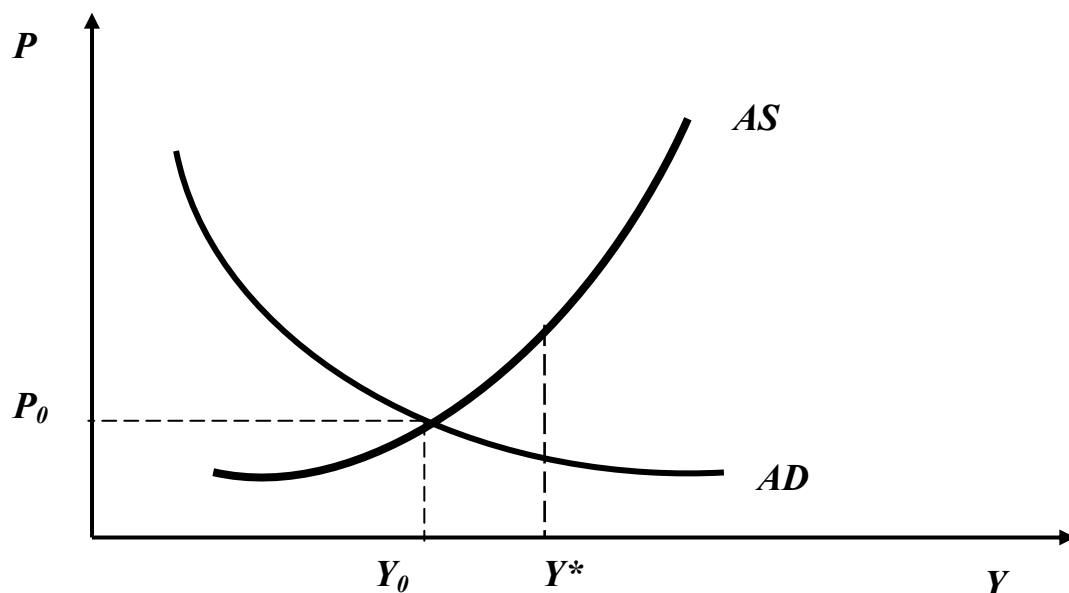


Рис. 11.2. Кейнсианский подход к установлению макроэкономического равновесия

Таким образом, практически все теоретические подходы к государственному макроэкономическому регулированию признают необходимость выполнения государством *экономических функций*, основными из которых в современных условиях являются:

- установление правил ведения экономической деятельности, т. е. «правил игры» (антимонопольное законодательство, поддержание развития частного сектора экономики, защита прав собственности, защита свободы конкуренции, защита прав потребителей и др.);
- поддержание экономической стабильности (борьба с инфляцией и безработицей и обеспечение экономического роста);
- производство общественных благ (обеспечение безопасности, правопорядка, образования, здравоохранения, развития фундаментальной науки и др.);
- социальная политика (социальное обеспечение малоимущих за счет перераспределения доходов, выплата пенсий, стипендий, пособий по безработице и т. д.);
- борьба с отрицательными внешними эффектами (экологическая политика по защите окружающей среды и др.).

Конкретные направления, формы и границы государственного регулирования экономики определяются характером экономических и социальных проблем в той или иной стране в данный конкретный период.

Наиболее развитыми механизмами государственного регулирования экономики считаются механизмы регулирования в некоторых странах Западной Европы (во Франции, ФРГ, Нидерландах, Швеции, Австрии, Испании), Канаде и Японии.

Слабее развито государственное регулирование экономики в США и Австралии, где не было социально-экономических потрясений, аналогичных последствиям Второй мировой войны и где частный капитал обладал особенно

сильными позициями. Однако государственное регулирование экономики и в этих странах играет сегодня заметную роль, особенно при высоких показателях безработицы и инфляции.

Как известно, в государственном регулировании рыночной экономики проявляется два различных аспекта. Во-первых, это необходимое для самого рынка, упорядочивающее воздействие. Оно проявляется при формировании в государстве свода правил и ограничений рыночной деятельности, и контроле за их соблюдением. Государственное регулирование рынка осуществляется посредством законодательства, через государственное планирование, на основе выпускаемых правительством нормативных актов.

Во-вторых, государственное влияние на рынок проявляется посредством изъятия части прибыли и дохода, с помощью функционирования системы налогообложения, путём обязательных платежей в бюджет. Изымая средства, необходимые для нужд государства и определённым образом распределяя их, правительство осуществляет свою финансовую политику таким образом, чтобы одновременно оказать влияние на рынок и рыночные отношения.

В качестве основных *методов* влияния на экономику для достижения необходимых обществу результатов государство использует методы прямого и косвенного воздействия. Использование этих методов предполагает применение характерных для них приемов и средств.

Так, *метод прямого воздействия* на экономику реализуется средствами административного и экономического влияния. Особенностью прямого метода государственного регулирования является, прежде всего, то, что он основан на авторитете государственной власти и не связан с созданием дополнительных материальных стимулов для его осуществления.

Важная специфическая его черта состоит еще в том, что им предполагаются меры запрета, разрешения, принуждения (законотворческая деятельность, лицензирование и др.), а также предусматривается организация управления предприятиями государственного сектора, государственной собственностью.

Косвенный метод регулирования хозяйственной жизни реализуется только экономическими средствами и характеризуется опосредованным способом влияния на социально-экономические процессы и хозяйственные объекты.

Объектами государственного регулирования экономики выступают все те сферы и явления социально-экономической жизни государства, где возникли или могут возникнуть проблемы, не разрешаемые автоматически или разрешаемые в отдалённом будущем, в то время как скорейшее решение этих проблем необходимо для нормального функционирования экономики и поддержания социальной стабильности.

Основные объекты государственного регулирования экономики это:

- экономический цикл;
- секторальная, отраслевая и локальная структура хозяйства;
- условия накопления капитала;
- занятость и безработица;
- денежное обращение;

- цены и их колебания;
- условия конкуренции;
- социальные отношения, социальное обеспечение;
- окружающая среда и регулирование экологии;
- внешнеэкономические и политические связи и др.

Средства или «рычаги» государственного регулирования подразделяются на административные и экономические.

Административные средства не связаны с созданием дополнительного материального стимулирования или опасностью финансового ущерба. Они основываются на силе государственной власти и включают в себя меры запрета, разрешения и принуждения. Например, правительство запретило строить предприятия в пределах столицы. Оно не увеличило налоги или штрафы, а просто прекратило выдачу лицензий.

Такие административные средства регулирования в развитых странах с рыночной экономикой используются в незначительных масштабах. Их сфера деятельности ограничивается в основном охраной окружающей среды и созданием условий для социально слабо защищенных слоев населения.

Экономические средства государственного регулирования подразделяются на инструменты фискальной (бюджетно-налоговой) и денежно-кредитной (монетарной) политики. Используя эти инструменты, государство пытается изменить соотношение совокупного спроса и совокупного предложения в экономике в нужном направлении. Именно инструментами фискальной и монетарной политики осуществляется прямое государственное регулирование экономики.

11.2. Фискальная политика: цели и инструменты

Фискальная политика (лат. *fiscus* – государственная казна) представляет собой комплекс мер, предпринимаемых государством (правительством) с целью воздействия на экономику, исходя из задач финансового обеспечения текущей

деятельности государства, посредством формирования величины и структуры доходов и расходов государственного бюджета.

Поэтому фискальную политику иначе называют **бюджетно-налоговой политикой**.

Однако фискальную политику необходимо рассматривать и как важнейший вид **стабилизационной (антициклической) политики**, направленной на сглаживание циклических колебаний экономики, обеспечение полной занятости ресурсов, стабильного уровня цен и достижение устойчивого экономического роста.

Целями фискальной политики как стабилизационной политики являются:

- обеспечение влияния на состояние хозяйственной конъюнктуры;
- перераспределение национального дохода;

- накопление необходимых ресурсов для финансирования социальных программ.

Инструментами фискальной политики выступают доходы и расходы государственного бюджета.

Государственный бюджет – баланс доходов и расходов государства за определенный период, представляющий собой основной финансовый план страны, который после его принятия законодательным органом власти (парламентом) приобретает силу закона и обязателен для исполнения.

За период исчисления бюджета принимается финансовый год. В Украине финансовый год совпадает с календарным годом, в некоторых странах он отличается от последнего.

Бюджетная система – совокупность бюджетов государства разных уровней.

Так, в Украине бюджетная система включает государственный бюджет, республиканский бюджет АР Крым (республиканский бюджет и бюджеты районов и городов республиканского подчинения АР Крым) и местные бюджеты (обласные, городские, районные, районные в городах, поселковые и сельские бюджеты).

Каждый из этих бюджетов исполняется отдельно, в целом же они составляют **консолидированный (сведенный) бюджет** страны (*вставка 11.1*).

Государственный бюджет состоит из двух частей: *доходов* и *расходов*. Основными источниками **государственных доходов** являются:

- налоговые поступления, включая взносы на социальное страхование;
- прибыль государственных предприятий;
- сеньораж (доход государства от денежной эмиссии);
- доходы от приватизации и др.

Налоги – это обязательные платежи, выплачиваемые физическими и юридическими лицами в пользу государства в размере, установленном законом. Налоги выполняют следующие *функции*:

- **фискальную** – исторически налоги существуют столько же, сколько существует государство, поскольку всегда представляли и представляют собой основной источник его доходов. Выполняя свои многочисленные функции, государство (правительство) несет расходы, которые оплачиваются из его доходов, поэтому налоги выступают источником средств оплаты государственных (правительственных) расходов;

- **распределительную** – поскольку услугами государства (которые, разумеется, не могут предоставляться бесплатно) пользуются все члены общества, то государство собирает плату за эти услуги со всех граждан страны. Таким образом, налоги представляют собой основной инструмент перераспределения доходов между членами общества;

- **регулирующую** – при помощи налоговой системы государство может стимулировать или ограничивать различные стороны деятельности экономических субъектов.

Вставка 11.1

Сведенный бюджет Украины в 1992–2006 гг.

(по данным Государственного Казначейства Украины)

	Доходы	Расходы	Дефицит (-)/ профицит (+)	Доходы	Расходы	Дефицит (-)/ профицит (+)
Млрд крб				В % к ВВП		
1992	1227,5	1919,7	-692,2	24,4	38,1	-13,7
1993	49621,8	57248,7	-7626,9	33,5	38,6	-5,1
1994	523092,6	630647,0	-107554,4	43,5	52,4	-8,9
Млрд грн				В % к ВВП		
1995	20,7	24,3	-3,6	38,0	44,6	-6,6
1996	30,2	34,2	-4,0	37,0	41,9	-4,9
1997	28,1	34,3	-6,2	30,1	36,7	-6,6
1998	28,9	31,2	-2,3	28,2	30,4	-2,2
1999	32,9	34,8	-1,9	25,2	26,7	-1,5
2000	49,1	48,1	1,0	28,9	28,3	0,6
2001	54,9	55,5	-0,6	26,9	27,2	-0,3
2002	61,9	60,3	1,6	27,4	26,7	0,7
2003	75,3	75,8	-0,5	28,2	28,4	-0,2
2004	91,5	102,5 ¹⁾	-11,0	26,5	29,7 ¹⁾	-3,2
2005	134,2	142,0 ¹⁾	-7,8	30,4	32,2 ¹⁾	-1,8
2006	171,8	175,5 ¹⁾	-3,7	31,9	32,6 ¹⁾	-0,7

¹⁾ Включая кредитование с учетом погашения

Налоговая система включает в себя:

- субъект налогообложения (плательщик налога);
- объект налогообложения (что облагается налогом);
- налоговые ставки (процент, по которому рассчитывается сумма налога).

Величина, с которой выплачивается налог, называется **налогооблагаемой базой**.

Чаще всего налогооблагаемой базой служит доход (Y). Поэтому чтобы рассчитать сумму налога или налоговых поступлений (T), следует налоговую ставку (t) умножить на величину налогооблагаемой базы (B_T) или доход (Y):

$$T = t \cdot B_T \quad \text{или} \quad T = t \cdot Y.$$

Это и есть **налоговая функция**, которая показывает зависимость суммы налога или налоговых поступлений (T) от размера налоговой ставки (t) и уровня дохода (Y).

Принципы налогообложения были сформулированы еще А. Смитом в его «Исследовании о природе и причинах богатства народов», опубликованном в 1776 году. По мнению Смита, налоговая система должна быть:

- справедливой (не должна обогащать богатых и делать нищими бедных);
- понятной (налогоплательщик должен знать, почему именно он и за что платит тот или иной налог);
- удобной (налоги должны взиматься тогда и таким образом, когда и каким образом это удобно налогоплательщику, а не налоговосборщику);
- недорогой (сумма налоговых поступлений должна существенно превышать расходы по сбору налогов).

В основу современной налоговой системы положены следующие **принципы**:

- **общности**. Все экономические субъекты, получающие доходы, платят налоги;
- **справедливости**. Справедливость должна быть *вертикальной*, что означает, что люди, получающие неодинаковые уровни доходов, должны платить различные размеры налогов, и *горизонтальной*, подразумевающей, что люди с равными уровнями доходов должны платить равные размеры налогов;
- **стабильности**. Государство гарантирует, что предусмотренные Законом о государственном бюджете доходы будут получены в полном объеме.

В Украине в проекте Налогового кодекса в качестве исходных принципов предлагается общность и равенство в налогообложении (*вставка 11.2*).

В соответствии с этими принципами различают два основных вида налогов: *прямые* и *косвенные*.

Прямой налог – это налог на определенную денежную сумму, полученную экономическим агентом (доход, прибыль, наследство, денежную оценку имущества и т. п.). К прямым относятся *реальные* (земельный, домовый, на ценные бумаги) и *индивидуальные* (подходный, на прибыль, на наследство, на имущество, с владельцев транспортных средств и др.) налоги.

Особенностью прямого налога является то, что *налогоплательщик* (тот, кто оплачивает налог) и *налогоноситель* (тот, кто выплачивает налог государству) – это один и тот же агент.

Косвенный налог – включается в цену товара или услуги. Поскольку этот налог входит в стоимость покупок, то он носит неявный характер. Косвенный налог может быть включен в цену товара либо как фиксированная сумма, либо как процент от цены.

К косвенным налогам относятся:

- налог на добавленную стоимость (НДС);
- акцизный налог (подакцизными товарами являются сигареты, алкогольные напитки, бензин, нефть, автомобили, ювелирные изделия);
- таможенная пошлина.

Ст. 3. Основные принципы налогового законодательства проекта Налогового кодекса Украины

3.1. Исходными принципами налогового законодательства является признание всеобщности и равенства в налогообложении. Каждое лицо обязано платить законно установленные налоги, плательщиком которых оно признается.

3.2. Налоги, платежи которых не предусмотрены этим Кодексом, уплате не подлежат.

3.3. Запрещается устанавливать любые дискриминационные ставки, льготы и условия налогообложения в зависимости от расы, пола, национальности, политических, религиозных и других убеждений налогоплательщиков.

3.4. Введение налогов должно быть экономически обоснованным и социально справедливым.

3.5. Налоги и их ставки, а также налоговые льготы не могут изменяться на протяжении бюджетного года.

3.6. Налоговые периоды и сроки уплаты налогов устанавливаются, исходя из необходимости обеспечения своевременного поступления средств в бюджеты всех уровней.

3.7. Установление и отмена налогов и сборов, а также льгот их плательщикам осуществляется в соответствии с этим Кодексом Верховной Радой Украины, Верховной Радой Автономной Республики Крым и сельскими, поселковыми, городскими советами в пределах их полномочий.

Особенностью косвенного налога является то, что *налогоплательщик* и *налогоноситель* – это разные агенты.

Налогоплательщиком является покупатель товара или услуги (именно он оплачивает налог при покупке), а *налогоносителем* – фирма, которая произвела этот товар или услугу (она выплачивает налог государству).

В развитых странах 2/3 налоговых поступлений составляют прямые налоги, а в развивающихся странах и странах с системной трансформацией экономики до 2/3 налоговых поступлений составляют косвенные налоги, поскольку их легче собирать и объем поступлений зависит от уровня цен, а не от доходов.

По этой же причине государству выгоднее использовать косвенные, а не прямые налоги в период инфляции. Это позволяет минимизировать потерю реальной стоимости налоговых поступлений.

В целях упрощения в дальнейшем при анализе фискальной политики будем подразумевать под налогами все виды налогов, если специально не оговорено иное.

В зависимости от того, как устанавливается налоговая ставка, различают три типа систем налогообложения: *пропорциональную, прогрессивную и регрессивную* (табл. 11.1).

Системы налогообложения

Доход	Пропорциональная		Прогрессивная		Регрессивная	
	Ставка налога	Налоговая сумма	Ставка налога	Налоговая сумма	Ставка налога	Налоговая сумма
100	10%	10	10%	10	15%	15
200	10%	20	12%	24	12%	24
300	10%	30	15%	45	10%	30

При *пропорциональной системе налогообложения* налоговая ставка не зависит от величины дохода. Поэтому сумма налога пропорциональна величине дохода. Прямые налоги (за исключением подоходного налога и в некоторых странах налога на прибыль) и почти все косвенные налоги являются пропорциональными.

При *прогрессивной системе налогообложения* налоговая ставка увеличивается по мере роста величины дохода и уменьшается по мере сокращения величины дохода. Примером прогрессивной системы налогообложения служит подоходный налог. Такая система налогообложения в максимальной степени способствует перераспределению доходов.

При *регрессивной системе налогообложения* налоговая ставка увеличивается по мере сокращения дохода и уменьшается по мере роста дохода.

В явном виде регрессивная система налогообложения в современных условиях не наблюдается, т. е. не существует прямых регрессивных налогов. Однако все косвенные налоги являются регрессивными, причем, чем выше ставка налога, тем в большей степени регрессивным он является. Наиболее регрессивными являются акцизные налоги. Поскольку косвенный налог – это часть цены товара, то в зависимости от величины дохода покупателя доля этой суммы в его доходе будет тем больше, чем меньше доход, и тем меньше, чем больше доход.

Например, если акцизный налог на пачку сигарет составляет 10 грн, то доля этой суммы в бюджете покупателя, имеющего доход 1000 грн, равна 10%, а в бюджете покупателя, имеющего доход 5000 грн – лишь 5%.

Как уже отмечалось выше, доходы государственного бюджета служат источником расходов, которые несет государство, выполняя свои многочисленные функции.

Государственные расходы могут быть использованы на:

- *политические цели*: 1) расходы на обеспечение национальной обороны и безопасности, т. е. содержание армии, полиции, судов и т. п.; 2) расходы на содержание аппарата управления государством;

• *экономические цели*: 1) расходы на содержание и обеспечение функционирования государственного сектора экономики, 2) расходы на помощь (субсидирование) частному сектору экономики;

• *социальные цели*: 1) расходы на социальное обеспечение (выплату пенсий, стипендий, пособий); 2) расходы на образование, здравоохранение, развитие фундаментальной науки, охрану окружающей среды.

С макроэкономической точки зрения все *государственные расходы* представляют собой четыре категории затрат, связанных с выполнением государством своих функций:

▪ *государственное потребление* (*government consumption – C_G*) – расходы на содержание государственных учреждений и организаций, обеспечивающих регулирование экономики, безопасность и правопорядок, политическое управление, социальную и производственную инфраструктуру, а также оплату услуг работников государственного сектора);

▪ *государственные инвестиции* (*government investment – I_G*) – инвестиционные расходы государственных предприятий;

▪ *государственные трансферты* (*government transfers – Tr*) – трансферты домохозяйствам (адресные, целевые выплаты частному сектору без предоставления со стороны последних каких-либо товаров и услуг);

▪ *процентные выплаты по государственному долгу* (*interest on public debt – iD_G*).

При этом *государственное потребление* и *государственные инвестиции* ($C_G + I_G$) образуют *государственные закупки товаров и услуг* (*government spending – G*):

$$(C_G + I_G) + Tr + iD_G = G + Tr + iD_G.$$

11.3. Фискальная политика и совокупный спрос

Фискальная политика – это государственная политика, направленная на регулирование, прежде всего, совокупного спроса.

Различные инструменты фискальной политики – доходы и расходы государственного бюджета, а именно: государственные закупки; трансферты; процентные выплаты по государственному долгу и налоги по-разному воздействуют на совокупный спрос.

Прежде всего, стабилизация экономики происходит при помощи воздействия на величину совокупных расходов, частью которых являются государственные закупки:

$$AD = Y = C + I + G + NX.$$

Из этого следует, что изменение государственных закупок (G) оказывает *прямое воздействие* на совокупный спрос: рост государственных расходов увеличивает совокупный спрос, а их сокращение ведет к уменьшению совокупного спроса.

Трансферты (Tr), процентные выплаты по государственному долгу (iD_G) и налоги (T), оказывают *косвенное воздействие* на совокупный спрос, изменяя величину потребительских (C) и инвестиционных расходов (I).

Рост трансфертов и процентных выплат по государственному долгу, так же как и увеличение государственных закупок, увеличивает совокупный спрос. С одной стороны, поскольку при увеличении социальных платежей (*social benefits*) и процентных выплат по государственным ценным бумагам увеличивается личный доход домохозяйств, а, следовательно, при прочих равных условиях растет располагаемый доход, что увеличивает потребительские расходы.

С другой стороны, увеличение трансфертных выплат фирмам (субсидий) и процентных выплат по государственным ценным бумагам увеличивает возможности внутреннего финансирования фирм, возможности расширения производства, что ведет к росту инвестиционных расходов. Сокращение же трансфертов и процентных выплат по государственному долгу уменьшает совокупный спрос.

Таким образом, в целом рост государственных расходов способствует стимулированию совокупного спроса, и наоборот.

Поэтому в целях упрощения в дальнейшем при анализе фискальной политики обозначение государственных закупок (G) будет включать как собственно государственные закупки, так и трансферты с процентными выплатами по государственному долгу, т. е. государственные расходы в целом, если специально не оговорено иное.

Рост налогов действует в противоположном направлении. Увеличение налогов ведет к снижению и потребительских (поскольку сокращается располагаемый доход), и инвестиционных расходов (поскольку сокращается нераспределенная прибыль, являющаяся источником чистых инвестиций) и, следовательно, к сокращению совокупного спроса. Соответственно, снижение налогов увеличивает совокупный спрос.

В связи с этим, инструменты фискальной политики могут использоваться для стабилизации экономики на разных фазах экономического цикла. Более того, в зависимости от фазы цикла, в которой находится экономика, инструменты фискальной политики используются в различных направлениях.

Выделяют два основных направления фискальной политики: *стимулирующую* и *сдерживающую*.

Стимулирующая (экспансионистская) фискальная политика применяется при циклическом спаде экономики (рис. 11.3А), имеет целью сокращение рецессионного разрыва выпуска и уровня безработицы и направлена на увеличение совокупного спроса (совокупных расходов).

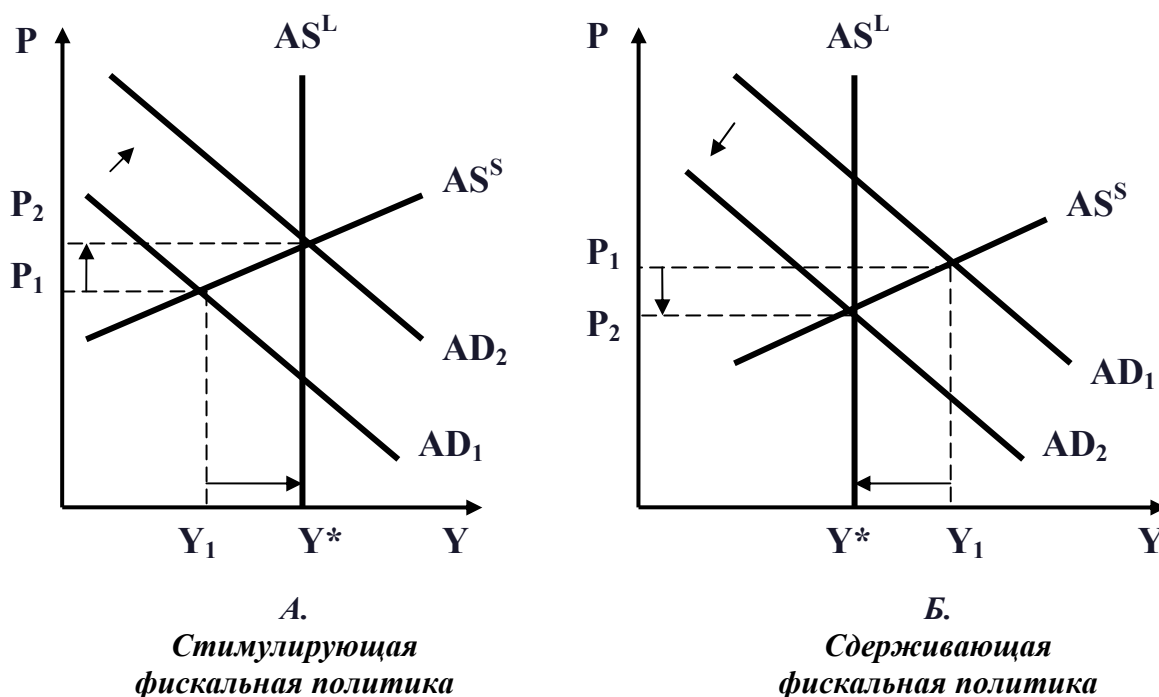


Рис. 11.3. Стимулирующая и сдерживающая фискальные политики

Ее основными *инструментами* выступают:

- увеличение государственных закупок ($\uparrow G$);
- снижение налогов ($\downarrow T$).

Сдерживающая (рестриктивная) фискальная политика используется в условиях бума (при перегреве) экономики (см. рис.11.3), имеет целью сокращение инфляционного разрыва выпуска и уровня инфляции и направлена на сокращение совокупного спроса (совокупных расходов).

Ее основными *инструментами* являются:

- сокращение государственных закупок ($\downarrow G$);
- увеличение налогов ($\uparrow T$).

11.4. Дискреционная и недискреционная фискальная политика

С точки зрения вмешательства государства в экономические процессы различают фискальную политику *дискреционную* и *недискреционную* (автоматическую).

▪ **Дискреционная фискальная политика** представляет собой законодательное (официальное) изменение правительством величины государственных закупок и налогов с целью стабилизации экономики, т. е. носит характер *активной* фискальной стабилизационной политики.

Из простой кейнсианской модели (модели «Кейнсианского креста») следует, что в краткосрочном периоде все инструменты фискальной политики – изменение величины государственных закупок ΔG , автономных налогов ΔT

и трансфертов ΔTr так же, как и изменение других видов автономных расходов (потребительских расходов ΔC или инвестиционных расходов ΔI) – имеют *мультипликативный эффект* воздействия на экономику.

Поскольку государственные закупки товаров и услуг оказывают прямое непосредственное влияние на величину национального дохода (Y) и так как они являются величиной экзогенной и автономной, т. е. не зависящей от уровня дохода, то добавление их к сумме потребительских и инвестиционных расходов на графике отображается параллельным сдвигом вверх кривой планируемых совокупных расходов E (рис. 11.4).

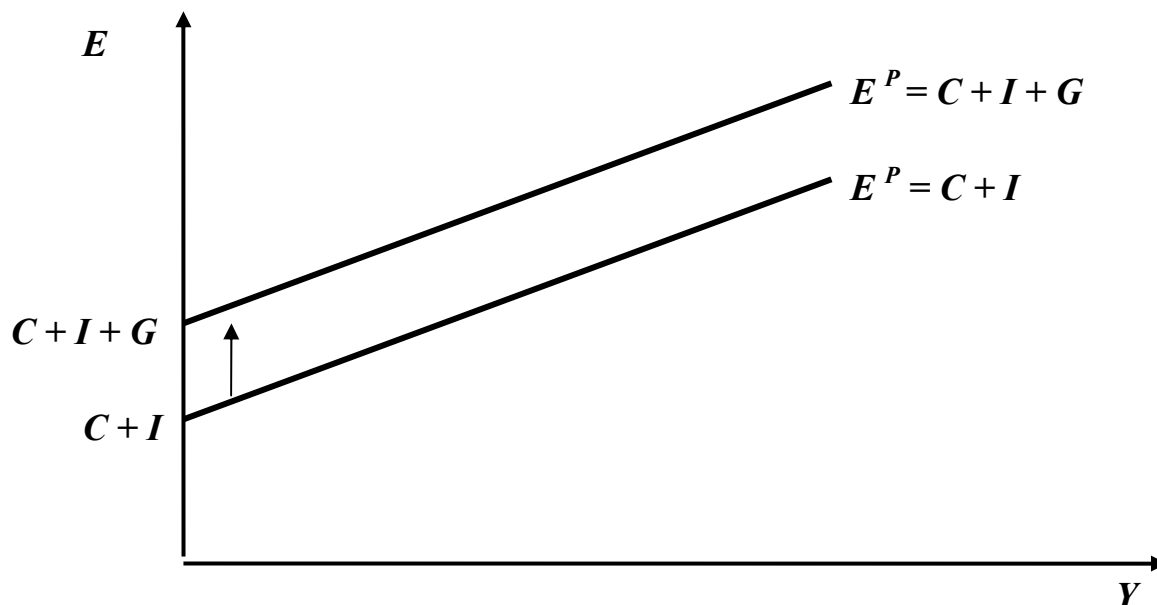


Рис. 11.4. Влияние государственных закупок

При изложении теории частных инвестиций (глава 8) отмечалось, что с точки зрения кейнсианской концепции, любые изменения в автономных расходах порождают значительно большие изменения в совокупном доходе в результате действия мультипликатора автономных (потребительских или инвестиционных) расходов μ :

$$\mu = \frac{\Delta Y}{C^a} = \frac{\Delta Y}{\Delta I^a} = \frac{1}{1 - MPC} = \frac{1}{MPS} \quad (\mu > 1)$$

Поскольку к автономным расходам относятся не только потребительские и инвестиционные, но и государственные расходы, в результате роста которых рост совокупного дохода также будет в несколько раз большим, чем первоначальный прирост государственных расходов, эту формулу можно записать в следующем виде:

$$\mu = \frac{\Delta Y}{\Delta G^a} = \frac{1}{1 - MPC} = \frac{1}{MPS} \quad (\mu > 1)$$

Эта модель в обобщенном виде получила название *простого кейнсианского мультипликатора*, который показывает насколько возрастет равновесный уровень дохода в закрытой экономике в результате роста любого из автономных расходов на 1 единицу.

Если государство закупает товары или услуги, например, дополнительно на 100 грн (нанимает чиновника или учителя и выплачивает ему заработную плату, или покупает оборудование для своего предприятия, или начало строить автостраду и т. п.), т. е. $\Delta G = 100$ грн, то располагаемый доход продавца этого товара или услуги увеличивается на эту сумму и делится на потребление (C) и сбережения (S). При предельной склонности к потреблению $MPC = 0,8$ в результате возникнет эффект мультипликатора:

$$\mu = \frac{\Delta Y}{\Delta G^a} = \frac{1}{1 - MPC} = \frac{1}{MPS} = \frac{1}{0,2} = 5$$

Общий прирост совокупного дохода ΔY в результате роста государственных закупок составит: $\Delta Y = \Delta G^a \cdot \mu = 100 \cdot 5 = 500$. В результате роста государственных закупок на 100 грн совокупный доход вырос пятикратно.

Таким образом, μ представляет собой мультипликатор любого вида автономных расходов: потребительских, инвестиционных и государственных.

Обозначим его μ_A – мультипликатор автономных расходов. Тогда

$$\mu_A = \mu_C = \mu_I = \mu_G,$$

где μ_C – мультипликатор автономных потребительских расходов, μ_I – мультипликатор автономных инвестиционных расходов, μ_G – мультипликатор государственных закупок (его иногда называют мультипликатором государственных расходов, что не совсем корректно, поскольку в величину государственных расходов, как мы знаем, включаются еще и трансферты, мультипликатор которых имеет иную формулу и величину, что будет рассмотрено позже).

Чем больше MPC , тем более крутая кривая планируемых расходов E^P и тем больше величина мультипликатора государственных закупок.

Следует иметь в виду, что мультипликатор действует в обе стороны. При увеличении расходов совокупный (национальный) доход мультипликативно возрастает, а при сокращении расходов совокупный (национальный) доход мультипликативно уменьшается.

Этот принцип применим не только к мультипликатору расходов, но и ко всем другим видам мультипликаторов.

Мультипликатор государственных закупок (μ_G) – это коэффициент, который показывает, во сколько раз увеличился (сократился) совокупный доход при увеличении (сокращении) государственных закупок на единицу.

Кроме изменения государственных закупок, другим инструментом фискальной политики является изменение налогов. В рамках кейнсианской концепции налоги, так же как и государственные закупки, действуют на совокупный доход (Y) с мультипликативным эффектом.

Различают **два вида налогового мультипликатора**:

- 1) мультипликатор автономных (аккордных) налогов и
- 2) мультипликатор подоходного налога.

Рассмотрим сначала действие **мультипликатора автономных налогов** (T^a), т. е. не зависящих от уровня национального дохода.

Поскольку в простой кейнсианской модели предполагается, что налоги взимаются только с домохозяйств, автономные налоги оказывают влияние на величину потребительских расходов, поэтому с включением в анализ автономных налогов меняется функция потребления, принимая вид:

$$C = C^a + MPC \cdot (Y - T^a).$$

Изменение налогов ведет к изменению величины располагаемого дохода: рост налогов сокращает располагаемый доход, а сокращение налогов – увеличивает располагаемый доход.

Если, например, налоги сокращаются на 100 грн, то располагаемый доход увеличивается на 100 грн. Но располагаемый доход делится на потребление (C) и сбережения (S). Если $MPC = 0,8$, то при увеличении располагаемого дохода на 100 грн потребление увеличивается на 80 грн ($100 \cdot 0,8 = 80$), а поскольку мультипликатор автономных расходов в этом случае равен 5, то прирост совокупного дохода в результате изменения налогов на 100 грн составит: 400 грн ($\Delta Y = \Delta C \cdot \mu = 80 \cdot 5 = 400$), а не 500 грн, как в случае изменения государственных закупок на те же 100 грн, т. е. мультипликативный эффект от сокращения налогов меньше мультипликативного эффекта от увеличения государственных закупок.

Определим теперь величину мультипликатора налогов. Налоги действуют на совокупный спрос через изменение потребительских расходов.

Поскольку

$$\Delta Y = \Delta C \cdot \mu = \frac{1}{1 - MPC},$$

то

$$\Delta C = MPS \cdot (-\Delta T^a)$$

Подставив вторую формулу в первую и несколько перегруппировав, получим:

$$\Delta Y = \Delta C \cdot \mu = \frac{1}{1 - MPC} \cdot (-MPC \cdot \Delta T^a) \Rightarrow \Delta Y = \frac{-MPC}{1 - MPC} \cdot \Delta T^a$$

Величина

$$\mu = \frac{-MPC}{1 - MPC} = \frac{-MPC}{MPS}$$

и есть *мультипликатор автономных налогов*, поскольку $(1 - MPC)$ есть не что иное, как MPS (предельная склонность к сбережению).

В нашем примере он равен: $-0,8 / (1 - 0,8) = -0,8 / 0,2 = -4$.

Мультипликатор автономных налогов – это коэффициент, который показывает, во сколько раз увеличится (сократится) совокупный доход при сокращении (увеличении) автономных налогов на единицу.

В этом случае следует обратить внимание на два момента:

1) мультипликатор автономных налогов всегда величина отрицательная. Это означает, что его действие на совокупный доход обратное. Рост налогов приводит к снижению совокупного дохода, а сокращение налогов – к росту совокупного дохода. В нашем примере сокращение налогов на 100 грн ($\Delta T = -100$) привело к увеличению совокупного дохода на 400 грн ($\Delta Y = -4 \cdot (-100) = 400$);

2) по своему абсолютному значению мультипликатор налогов всегда меньше мультипликатора автономных расходов ($\mu_T < \mu_G$), т. е. мультипликативный эффект налогов меньше, чем мультипликативный эффект государственных закупок, поскольку изменение государственных закупок воздействует на совокупный спрос непосредственно (они включены в формулу совокупного спроса), а изменение налогов воздействует косвенно – через изменение потребительских расходов.

Например, если при $MPC = 0,8$ и государственные закупки, и налоги увеличиваются одновременно на 100 грн, то рост государственных закупок увеличивает совокупный доход на 500 грн ($\Delta Y^a = \Delta G^a \cdot 5 = 500$), а рост налогов сокращает совокупный доход на 400 грн ($\Delta Y = \Delta T^a \cdot (-4) = -400$). В результате совокупный доход (выпуск) увеличился на 100 грн.

Исходя из этого обстоятельства, можно вывести **мультипликатор сбалансированного бюджета для автономных (аккордных) налогов**.

Бюджет называется сбалансированным, если государственные закупки и налоги увеличиваются на одну и ту же величину ($\Delta G^a = \Delta T^a$).

Как следует из нашего примера, одновременный рост и государственных закупок, и автономных налогов на 100 грн привел к росту национального дохода Y на 100 грн, что означает, что **мультипликатор сбалансированного бюджета равен 1** ($100 : 100 = 1$).

Выведем мультипликатор сбалансированного бюджета алгебраически. Сравним мультипликативный эффект, который дает изменение автономных расходов государства и налогов. Изменение величины государственных закупок приводит к изменению дохода:

$$\Delta Y = \frac{1}{1 - MPC} \cdot \Delta G^a .$$

Изменение автономных налогов приводит к изменению дохода:

$$\Delta Y = \frac{-MPC}{1 - MPC} \cdot \Delta T^a .$$

Общее изменение Y произойдет под суммарным воздействием этих двух эффектов. Следовательно

$$\Delta Y = \frac{1}{1-MPC} \cdot G^a + \frac{-MPC}{1-MPC} \cdot \Delta T^a.$$

А поскольку бюджет сбалансированный, т. е. $\Delta G^a = \Delta T^a$, после замены получим:

$$\Delta Y = \frac{1}{1-MPC} \cdot G^a + \frac{-MPC}{1-MPC} \cdot \Delta G^a = \Delta G^a \cdot 1$$

т. е. мультипликатор сбалансированного бюджета равен 1.

Таким образом, если государственные закупки и автономные налоги увеличиваются (сокращаются) на одну и ту же величину, то это ведет к росту (сокращению) совокупного дохода, причем ровно на величину роста (сокращения) государственных закупок и налогов:

$$\Delta G^a = \Delta T^a = \Delta Y.$$

Мультипликатор сбалансированного бюджета меньше обычного мультипликатора, поскольку рост налогов ведет к уменьшению располагаемого дохода и, следовательно, к уменьшению потребления и совокупного спроса и, таким образом, имеет воздействие, противоположное росту государственных расходов, но полностью эффект от роста государственных расходов не подавляет, так как рост налогов воздействует на совокупный спрос опосредованно.

Как известно, кроме государственных закупок государство осуществляет и выплату *трансфертов* домохозяйствам и фирмам.

Государственные трансфертные платежи домохозяйствам представляют собой *социальные выплаты*: пособия по безработице, пособия по бедности, пособия по нетрудоспособности, пенсии, стипендии и т. п.

Государственные трансфертные платежи фирмам – это субсидии.

Трансферты являются *автономной величиной*, поскольку их размер определяется государством, т. е. является параметром управления и не зависит от уровня национального дохода.

Трансферты можно рассматривать как «*антианалоги*», т. е. их воздействие на экономику аналогично воздействию автономных налогов, но трансферты действуют в противоположном направлении. Так, если рост налогов сокращает совокупный спрос, то рост трансфертов его увеличивает, и наоборот. Трансферты, как и налоги, оказывают косвенное воздействие на национальный доход, являясь инструментом не его создания, а его перераспределения. Так же как и налоги, трансферты в кейнсианской модели обладают *мультипликативным эффектом* изменения национального дохода (совокупного выпуска).

Чтобы вывести формулу мультипликатора трансфертов, вспомним, что изменение трансфертов означает изменение располагаемого дохода. Изменение располагаемого дохода ведет к изменению потребления в соответствии с величиной предельной склонности к потреблению:

$$\Delta C = \Delta Tr^a \cdot MPC.$$

А изменение потребления мультипликативно изменяет совокупный доход:

$$\Delta Y = \Delta C \cdot \frac{1}{1 - MPC} = \Delta Tr^a \cdot MPC \cdot \frac{MPC}{1 - MPC} = \frac{MPC}{1 - MPC} \cdot \Delta Tr^a.$$

Величина мультипликатора трансфертов, таким образом, равна

$$\mu_{TR} = \frac{MPC}{1 - MPC}.$$

Мультипликатор трансфертов – это коэффициент, который показывает, во сколько раз увеличивается (уменьшается) совокупный доход при увеличении (уменьшении) трансфертов на единицу.

Заметим, что мультипликатор трансфертов:

- по абсолютной величине совпадает с мультипликатором автономных налогов, но имеет противоположный знак;
- меньше мультипликатора автономных расходов.

Таким образом, любое изменение автономных, т. е. не зависящих от уровня национального дохода переменных – *потребительских расходов, инвестиционных расходов, государственных закупок, налогов, трансфертов* – ведет к *параллельному сдвигу* кривой совокупных планируемых расходов и не меняет ее наклон. Единственная величина, которая влияет на величину мультипликаторов всех этих видов расходов – предельная склонность к потреблению. Чем она больше, тем величина любого из рассмотренных мультипликаторов больше. Кроме того, именно предельная склонность к потреблению определяет наклон кривой совокупных планируемых расходов. Чем больше предельная склонность к потреблению, тем кривая более крутая.

Кроме автономных налогов в экономике существуют *подходные*, т. е. зависящие от уровня дохода, *налоги*. С их учетом потребительская функция будет иметь следующий вид:

$$C = C^a + MPC \cdot (Y - T^a - tY),$$

где t – предельная налоговая ставка, которая показывает, на сколько увеличатся (уменьшатся) налоговые поступления при росте совокупного дохода на единицу, т. е.

$$t = \frac{\Delta T}{\Delta Y} \qquad 0 < t < 1$$

А поскольку $Y = C + I + G$, то, подставив в это равенство уравнение функции потребления, получим:

$$Y = C^a + MPC \cdot Y - MPC \cdot T^a - MPC \cdot tY + I^a + G^a$$

или

$$Y = \frac{1}{1 - MPC \cdot (1 - t)} \cdot (C^a + MPC \cdot T^a + I^a + G^a).$$

Следовательно, *мультипликатор автономных расходов с учетом ставки подоходного налога t* равен:

$$\mu_A = \frac{1}{1 - MPC \cdot (1 - t)}.$$

Величина мультипликатора при наличии ставки подоходного налога меньше, чем при его отсутствии. Очевидно, что

$$[1 - MPC \cdot (1 - t)] > (1 - MPC),$$

а, как известно, чем больше знаменатель дроби, тем дробь меньше, т. е.

$$1 / (1 - MPC \cdot (1 - t)) < [1 / (1 - MPC)]$$

Покажем это на числовом примере. Предположим, что $MPC = 0,8$, $t = 0,1$ (т. е. 10%). При отсутствии подоходного налога мультипликатор расходов равен: $1 / (1 - 0,8) = 5$, а при появлении подоходного налога мультипликатор равен: $1 / [1 - 0,8 (1 - 0,1)] = 3,57$.

Изменение предельной налоговой ставки меняет наклон кривой совокупных планируемых расходов, который теперь будет равен $[MPC (1 - t)]$ (рис. 11.5).

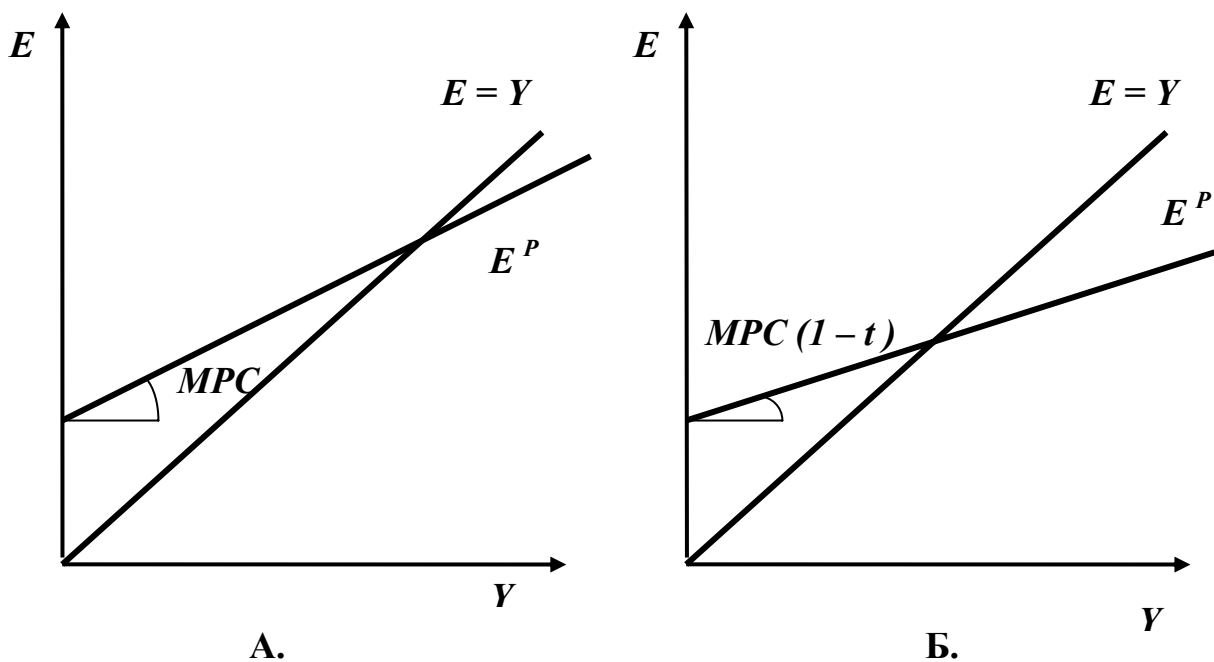


Рис. 11.5. Влияние подоходного налога

Если t увеличивается, кривая E^P становится более полой.

На рис. 11.5А представлена кривая совокупных планируемых расходов при отсутствии ставки подоходного налога, а на рис. 11.5Б – при ее наличии.

При наличии подоходного налога, соответственно, мультипликатор налогов равен:

$$\mu_T = \frac{-MPC}{1 - MPC \cdot (1-t)},$$

а мультипликатор трансфертов:

$$\mu_T = \frac{MPC}{1 - MPC \cdot (1-t)}.$$

Следует заметить, что когда появляется подоходный налог, мультипликатор сбалансированного бюджета (когда $\Delta G = \Delta T$) не равен 1.

Докажем это:

$$\Delta Y = \frac{1}{1 - MPC \cdot (1-t)} \cdot G^a + \frac{-MPC}{1 - MPC \cdot (1-t)} \cdot \Delta T^a.$$

Поскольку бюджет сбалансированный, то, заменив ΔT^a на ΔG^a и перегруппировав, получим:

$$\Delta Y = \frac{1 - MPC}{1 - MPC \cdot (1-t)} \cdot G^a$$

Очевидно, что величина

$$\frac{1 - MPC}{1 - MPC \cdot (1 - t)} > 1,$$

поскольку $MPC < 1$ и $t < 1$.

Именно поэтому, по мнению Кейнса и его последователей, регулирование экономики должно проводиться правительством при помощи инструментов фискальной политики, и, прежде всего, с помощью изменения величины государственных расходов, так как они имеют наибольший мультипликативный эффект.

▪ **Недискреционная (автоматическая) фискальная политика** прямо связана с действием встроенных (автоматических) стабилизаторов и, таким образом, является *пассивной* фискальной стабилизационной политикой.

Встроенные (автоматические) стабилизаторы представляют собой инструменты, величина которых не меняется, но само присутствие которых (встроенность их в экономическую систему) автоматически стабилизирует экономику, стимулируя деловую активность при спаде и сдерживая ее при перегреве.

Помимо *рыночных цен и тарифов* (включая заработную плату, ставку процента и валютный курс) к ним относятся: прогрессивная налоговая система (подходный налог и косвенные налоги, в первую очередь, налог на добавленную стоимость) и трансфертные платежи (пособия по безработице, по бедности и т. п.).

Рассмотрим подробнее механизм воздействия встроенных стабилизаторов на экономику. Действие подходного налога начинается с того, что при спаде уровень деловой активности и объем выпуска (дохода) в экономике (Y) сокращается, а поскольку величина налоговых поступлений при неизменной налоговой ставке прямо пропорциональна объему дохода, то и величина налоговых поступлений также уменьшается.

При «перегреве» экономики в условиях бума, когда фактический объем выпуска максимальный, налоговые поступления также достигают своего максимума. При этом ставка налога остается неизменной.

Однако налоги – это элемент изъятий из экономики, сокращающие поток расходов и, следовательно, доходов (в соответствии с моделью кругооборота). Получается, что в условиях спада в экономике изъятия минимальны, а при перегреве – максимальны.

Таким образом, в результате действия налоговой системы экономика автоматически сдерживается в условиях бума и стимулируется в условиях спада в экономике. Как уже было показано в предыдущих главах, появление в экономике подходного налога уменьшает величину мультипликатора (мультипликатор при отсутствии ставки подходного налога больше, чем при ее наличии):

$$\frac{1}{1 - MPC} > \frac{1 - MPC}{1 - MPC \cdot (1 - t)}.$$

Это усиливает стабилизационный эффект воздействия на экономику подоходного налога. Очевидно, что наиболее сильное стабилизирующее воздействие на экономику оказывает прогрессивная налоговая система.

Налог на добавленную стоимость (НДС) обеспечивает встроенную стабилизацию следующим образом.

При спаде в экономике объем продаж сокращается, а поскольку НДС является косвенным налогом, т. е. частью цены товара, то при падении объема продаж налоговые поступления от косвенных налогов (изъятия из экономики) сокращаются.

При перегреве же, наоборот, поскольку растут совокупные доходы, объем продаж увеличивается, что увеличивает поступления от косвенных налогов. Экономика автоматически стабилизируется.

Что касается пособий по безработице (по бедности), то общая сумма их выплат увеличивается в условиях спада в экономике (по мере того, как все большее количество рабочей силы теряет работу, становится безработными и их уровень жизни резко сокращается) и сокращаются в условиях экономического бума, когда наблюдается «сверхзанятость» и стремительный рост доходов. Эти пособия по своей сути являются трансфертами, т. е. инъекциями в экономику. Их выплата способствует росту совокупного дохода, а, следовательно, совокупных расходов, что стимулирует подъем экономики в условиях циклического спада. Сокращение же общей суммы этих выплат при перегреве экономики оказывает сдерживающее влияние.

11.5. Преимущества и недостатки фискальной политики

Очевидно, что и дискреционная, и недискреционная фискальная политика имеют свои преимущества и недостатки.

Основным *преимуществом дискреционной фискальной политики*

является мультипликативный эффект воздействия на величину совокупного выпуска всех инструментов фискальной политики, что свидетельствует о высокой эффективности ее использования, поскольку ожидаемый результат превосходит по своим последствиям предпринятые меры.

К *недостаткам дискреционной фискальной политики* следует отнести, прежде всего, неопределенность при выработке решения о принятии тех или иных мер, которая касается проблемы идентификации экономической ситуации, а также проблемы определения степени необходимых изменений государственных расходов или налогов в конкретных условиях.

Часто бывает трудно точно определить, например, момент, когда заканчивается период рецессии и начинается оживление, или момент, когда подъем грозит перерасти в кризис и т. п. Между тем, поскольку на разных фазах цикла необходимо применять различные направления фискальной политики (стимулирующую или сдерживающую), ошибка в определении экономической ситуа-

ции и выбор направления экономической политики, исходя из такой оценки, может привести к дестабилизации экономики.

Однако, даже если экономическая ситуация определена правильно, то сложно точно определить, насколько, например, нужно увеличить государственные расходы или сократить налоги, чтобы обеспечить подъем и достижение потенциального объема выпуска, не допуская перегрева экономики и роста инфляции.

Еще одним существенным недостатком дискреционной фискальной политики является наличие *внутреннего и внешнего лагов*.

Внутренний лаг – это период времени между возникновением необходимости изменения направления фискальной политики и принятием окончательного решения о ее изменении.

Решение об изменении тех или иных инструментов фискальной политики принимает правительство, однако введение их в действие невозможно без обсуждения и утверждения этих решений законодательным органом власти (Верховной Радой), т. е. придания им силы закона.

Эти обсуждения и согласования могут потребовать длительного периода времени. Кроме того, они вступают в действие, начиная только со следующего финансового года, что еще больше увеличивает лаг. За этот период времени ситуация в экономике может измениться.

Так, если первоначально в экономике была рецессия, и были разработаны меры стимулирующей фискальной политики, то в момент начала их действия в экономике уже может начаться подъем. В результате дополнительное стимулирование может привести экономику к перегреву и спровоцировать инфляцию, т. е. оказать дестабилизирующее действие на экономику.

И наоборот, меры сдерживающей фискальной политики, разработанные в период бума, из-за наличия продолжительного внутреннего лага могут усугубить начавшийся спад.

Внешний лаг – это период времени между принятием решения об изменении направления фискальной политики и появлением первых результатов ее изменения. Когда правительством принято решение об изменении инструментов фискальной политики, и эти меры вступают в действие, результат их воздействия на экономику проявляется также не сразу, хотя и значительно быстрее, чем в первом случае.

Все эти лаги снижают эффективность дискреционной фискальной политики, поскольку отдаляют ожидаемый результат ее осуществления.

Бесспорным **преимуществом недискреционной фискальной политики** является само наличие встроенных (автоматических) стабилизаторов, поскольку правительству не нужно предпринимать специальных мер по стабилизации экономики – стабилизация происходит автоматически.

Однако при этом так же автоматически может возникнуть бюджетный дефицит и дефицит платежного баланса – так называемый «двойной дефицит» («*twin debts*»), что потребует уже более активного вмешательства государства в решение этой проблемы.

Следует отметить, что все страны используют как дискреционную, так и недискреционную фискальную политику в комплексе. В современном мире по некоторым оценкам экономика на 2/3 регулируется при помощи дискреционной фискальной политики и на 1/3 – за счет действия встроенных стабилизаторов.

11.6. Фискальная политика и совокупное предложение

Инструменты фискальной политики могут использоваться не только на совокупный спрос, но и для воздействия на совокупное предложение посредством влияния на уровень деловой активности.

Как уже отмечалось, сокращение налогов и увеличение трансфертов могут использоваться для стабилизации экономики и борьбы с циклической безработицей в период спада, стимулируя рост совокупных расходов, а, следовательно, деловую активность и уровень занятости.

Однако следует иметь в виду, что в кейнсианской модели одновременно с ростом совокупного дохода (выпуска) снижение налогов и рост государственных расходов обуславливает рост уровня цен (от P_1 до P_2) (см. рис.11.3А), т. е. является проинфляционной мерой (провоцирует инфляцию).

Поэтому в период бума, когда экономика «перегрета» (см. рис.11.3Б), в качестве антиинфляционной меры (уровень цен снижается от P_1 до P_2) и инструментов снижения деловой активности и стабилизации экономики может использоваться увеличение налогов и снижение государственных расходов.

Поскольку фирмы рассматривают налоги как издержки, то рост налогов ведет к сокращению совокупного предложения, а сокращение налогов – к росту деловой активности и объема производства.

Подробное изучение воздействия налогов на совокупное предложение предпринял экономический советник президента США Р.Рейгана, американский экономист *Артур Лаффер* (вставка 11.3).

Лаффер построил гипотетическую кривую (рис.11.6), с помощью которой показал воздействие изменения ставки налога на общую величину налоговых поступлений в государственный бюджет.

Гипотетической эта кривая называется потому, что свои выводы Лаффер делал не на основе анализа статистических данных, а на основе гипотезы, т. е. логических рассуждений и теоретического умозаключения.

Используя налоговую функцию ($T = t \cdot Y$), Лаффер показал, что существует оптимальная ставка налога (t^*), при которой налоговые поступления максимальны (T_{max}).

Если увеличить размер налоговой ставки, то уровень деловой активности (совокупный выпуск) снизится, и налоговые поступления сократятся, поскольку уменьшится доход (Y).

В отличие от воздействия снижения налогов на совокупный спрос, увеличивающего объем производства, но провоцирующего инфляцию, влияние этой

меры на совокупное предложение имеет антиинфляционный характер (рис.11.7), когда рост производства (от Y_1 до Y^*) сочетается в этом случае со снижением уровня цен (от P_1 до P_2).

Вставка 11.3

Артур Лаффер

(1940)



Американский экономист, один из основателей теории «экономики предложения».

Экономический советник президента США Р.Рейгана.

Автор «кривой Лаффера», которая представляет собой графическое отображение зависимости между налоговыми поступлениями и динамикой налоговых ставок. Концепция кривой подразумевает наличие оптимального уровня налогообложения, при котором налоговые поступления достигают максимума.

Учился в Йельском университете; доктор философии Стэнфордского университета; профессор университетов Южной Каролины и Чикагского университета.

Основные труды: «Феномен всемирной инфляции» (1975); «Экономическая теория уклонения от налогов» (1979) и др.

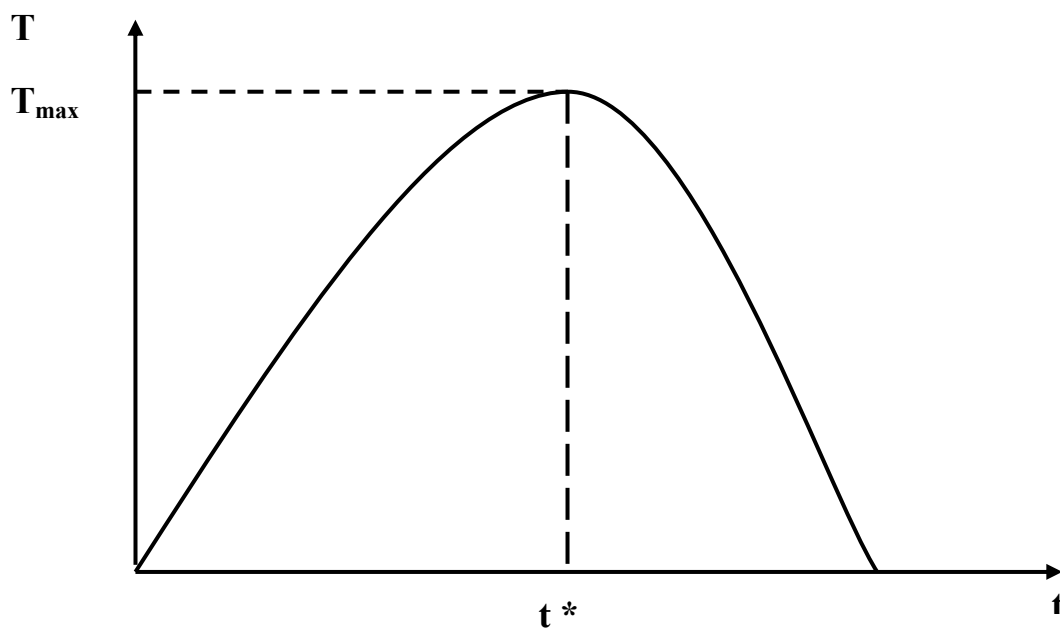


Рис. 11.6. Кривая Лаффера

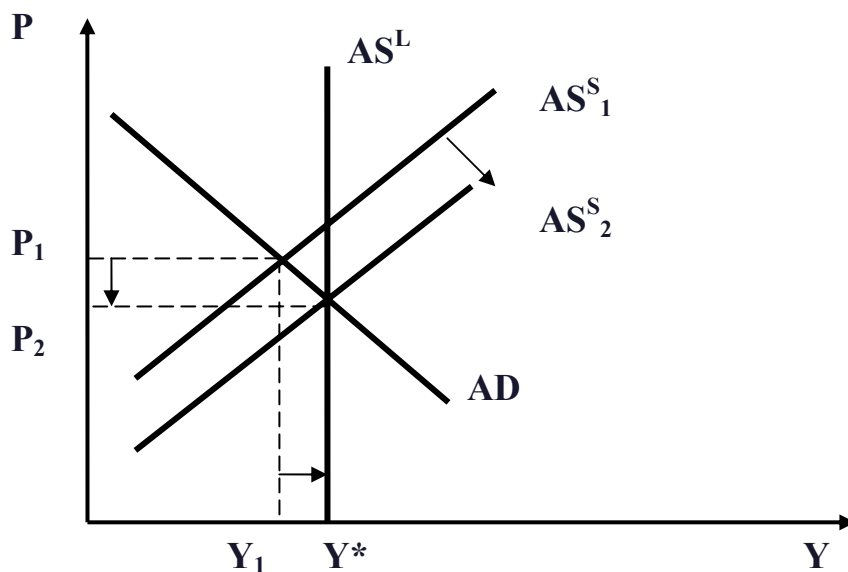


Рис. 11.7. Воздействие снижения налогов на совокупное предложение

Этот эффект вызывается целым рядом изменений в экономике:

- вследствие снижения подоходного налога и налога на прибыль предприятий увеличиваются сбережения, являющиеся источниками инвестиций. Кроме того, снижение подоходных налогов увеличивает располагаемый доход, что повышает стимулы к труду;
- снижение налога на прибыль повышает прибыльность предприятий, что стимулирует их расширение и модернизацию, и как следствие, увеличение совокупного предложения.

Поэтому с целью борьбы со стагфляцией (одновременным спадом производства и инфляцией) Лаффер в начале 1980-х годов предложил снижение ставки налога (и подоходного, и на прибыль корпораций).

В целом представители *теории экономики предложения* («*supply-side economics*») являются сторонниками снижения налогов и на этой основе стимулирования деловой активности и совокупного выпуска. Они считают, что нужно отказаться от системы прогрессивного налогообложения (именно получатели крупных доходов – лидеры в обновлении производства), снизить налоговые ставки на прибыль, заработную плату и дивиденды с целью стимулирования желания иметь дополнительный доход.

Изъятие у налогоплательщика значительной суммы доходов (до 40-50%) является пределом, при котором отсутствуют стимулы к расширению производства. В подобных условиях образуются предпосылки к поиску методов ухода от налогообложения и концентрации ресурсов в теневом секторе экономики.

Однозначного ответа, какое именно значение эффективной ставки является критическим для экономики, не существует. Если исходить из теории экономики предложения, изъятие у производителей более 35-40% совокупного дохода, так называемая *налоговая нагрузка* (отношение величины собираемых налогов к объему ВВП), провоцирует невыгодность расширения производства, что равносильно попаданию в порочный круг.

Обычно считается, что для налогоплательщиков привлекательной является более низкая налоговая нагрузка – на уровне 15%. Однако государство при данном уровне налоговой нагрузки располагает минимальными возможностями для выполнения своих функций.

Поэтому высокоразвитые государства стремятся поднять уровень налоговых поступлений, одновременно увеличивая возвращение в экономику в виде государственных трансфертов части средств, поступивших в бюджет, что определяет и рост уровня жизни населения.

Как правило, в странах с более высокой налоговой нагрузкой обеспечиваются и более высокие социальные стандарты. Примером является Швеция, налоговая нагрузка в которой составляет 51% от ВВП и где отмечается один из самых высоких уровней жизни населения – 25,7 тыс. дол. на человека в год.

Однако есть и другие примеры: в США налоговая нагрузка значительно меньше – 31,8% от ВВП, а уровень жизни – 28,0 тыс. дол.; в Германии – 39,3% и 28,8 тыс. дол., соответственно.

Кроме того, политика снижения налогов, поддерживаемая сторонниками теории экономики предложения, имеет и обратную сторону:

- влияние налогов на совокупное предложение разворачивается, как правило, на протяжении длительного времени, продолжительность которого трудно предусмотреть;
- снижение налогов намного острее влияет на рост совокупного спроса, чем на увеличение совокупного предложения, и поэтому антиинфляционный эффект может быть незначительным;
- снижение налогов в первую очередь порождает бюджетный дефицит, что может перечеркнуть все положительные результаты.

В целом непродолжительный опыт практического применения кривой Лаффера и на ее основе политики снижения налогов («рейганомики») в США не дал безоговорочных аргументов в ее пользу. Поэтому реализация этого направления фискальной политики на практике связано с определенным политическим риском.

11.7. Фискальная политика, бюджетный дефицит и государственный долг

Разница между доходами и расходами государства составляет *сальдо* (состояние) *государственного бюджета*.

Государственный бюджет может находиться в трех различных состояниях:

1) когда доходы бюджета превышают расходы ($T > G$), *сальдо* бюджета *положительное*, что соответствует *излишку* (или *профициту*) государственного бюджета;

2) когда доходы равны расходам ($T = G$) *сальдо* бюджета *равно нулю*, т. е. *бюджет сбалансирован*;

3) когда доходы бюджета меньше, чем расходы ($T < G$), *сальдо* бюджета *отрицательное*, т. е. имеет место **дефицит государственного бюджета** (δ – дельта).

На разных фазах экономического цикла состояние государственного бюджета разное. В условиях экономического спада доходы бюджета сокращаются (т. к. сокращается деловая активность и, следовательно, налогооблагаемая база), поэтому дефицит бюджета (если он существовал изначально) увеличивается, а профицит (если наблюдался он) сокращается.

В условиях бума, наоборот, дефицит бюджета уменьшается (поскольку увеличиваются налоговые поступления, т. е. доходы бюджета), а профицит – увеличивается.

Различают *фактический*, *структурный* и *циклический* бюджетный дефицит.

Фактический дефицит бюджета (δ^f) представляет собой разницу между государственными расходами и доходами в данных условиях:

$$\delta = G - t \cdot Y,$$

где δ – фактический дефицит бюджета, G – государственные закупки, t – налоговая ставка, Y – фактический ВВП.

Структурный дефицит бюджета (δ^s) представляет собой разницу между государственными расходами и доходами бюджета, которые поступили бы в него в условиях полной занятости ресурсов при существующей системе налогообложения:

$$\delta^s = G - t \cdot Y^*,$$

где δ^s – структурный дефицит бюджета, Y^* – потенциальный ВВП.

Циклический дефицит бюджета (δ^c) – это разница между фактическим и структурным дефицитом:

$$\delta^c = \delta - \delta^s = (G - t \cdot Y) - (G - t \cdot Y^*) = t(Y^* - Y).$$

В период экономического спада фактический дефицит больше структурного, поскольку к структурному дефициту добавляется циклический, т. к. при рецессии $Y < Y^*$.

В период подъема фактический дефицит меньше структурного на абсолютную величину циклического дефицита, поскольку при бума $Y > Y^*$. Структурный дефицит является следствием стимулирующей дискреционной фискальной политики, а циклический дефицит – это результат автоматической фискальной политики, действия встроенных стабилизаторов.

Отношение государства и общества в целом к дефициту государственного бюджета, как правило, отрицательное.

Основной вопрос бюджетной политики – должен ли быть бюджет сбалансирован или сбалансированность бюджета должна быть подчинена целям стабилизации экономики.

Существует три *основные концепции балансирования бюджета*, по-разному отвечающие на этот вопрос.

Концепция ежегодного балансирования бюджета состоит в том, что независимо от фазы экономического цикла в каждом данном году расходы бюджета должны быть равны доходам.

Это означает, что, например, в период спада, когда доходы бюджета (налоговые поступления) минимальны, государство для обеспечения сбалансированности бюджета должно снижать государственные расходы. А поскольку снижение государственных расходов ведет к уменьшению совокупного спроса, и, следовательно, объема производства, то эта мера приведет к еще более глубокому спаду.

И, наоборот, если в экономике бум, т. е. отмечаются максимальные налоговые поступления, то для уравнивания расходов бюджета с доходами государство должно увеличить государственные расходы, провоцируя еще больший перегрев экономики и, следовательно, еще более высокую инфляцию.

Таким образом, теоретическая несостоятельность такого подхода к регулированию бюджета достаточно очевидна.

Концепция государственного бюджета, балансируемого на циклической основе (циклического балансирования бюджета) заключается в том, что иметь сбалансированный бюджет ежегодно необязательно. Важно, чтобы бюджет был сбалансирован в целом на протяжении экономического цикла: бюджетный излишек, увеличивающийся в период бума (наиболее высокой деловой активности), когда доходы бюджета максимальны, должен использоваться для финансирования дефицита бюджета, имеющего место в период рецессии (минимальной деловой активности), когда резко сокращаются доходы бюджета.

Однако данная концепция также имеет существенный недостаток. Дело в том, что фазы бума и рецессии различаются по продолжительности и глубине, поэтому суммы бюджетного излишка, который можно накопить в период бума, и дефицита, который накапливается в период спада, как правило, не совпадают, поэтому сбалансированный бюджет обеспечить не удастся.

Наибольшее распространение получила **концепция функциональных финансов**, согласно которой целью государства должна быть не сбалансированность бюджета, а стабильность экономики. Эта идея была выдвинута Кейнсом и активно использовалась в экономиках развитых стран до середины 1970-х годов.

Согласно данной концепции инструменты фискальной политики должны использоваться в качестве антициклических регуляторов, стабилизирующих экономику на разных фазах цикла. Если в экономике спад, то государство в целях стимулирования деловой активности и обеспечения экономического подъема должно увеличивать свои расходы и уменьшать налоги, что приведет к росту совокупного спроса.

И, наоборот, если в экономике бум, то государство должно сокращать свои расходы и увеличивать налоги (доходы бюджета), что сдерживает деловую активность и «остужает» экономику, ведет к ее стабилизации. Состояние государственного бюджета при этом значения не имеет.

Поскольку теория Кейнса была направлена на разработку рецептов борьбы с рецессией, со спадом в экономике, что предлагалось осуществлять, используя, в первую очередь, инструменты бюджетного регулирования (увеличение государственных закупок и трансфертов, т. е. расходов бюджета и снижение налогов, т. е. доходов бюджета), то эта теория основана на идее «дефицитного финансирования». В результате использования в большинстве развитых стран в 1950–60-е годы кейнсианских рецептов регулирования экономики проблема хронического дефицита государственного бюджета к середине 1970-х годов стала одной из основных макроэкономических проблем, что послужило одной из причин усиления инфляционных процессов.

Дефицит государственного бюджета может быть *профинансирован* несколькими способами: за счет денежной эмиссии; за счет займа у населения своей страны (внутренний долг); за счет займа у других стран или международных финансовых организаций (внешний долг). Первый способ является эмиссионным или денежным способом, а два последних – долговыми способами финансирования дефицита государственного бюджета.

Рассмотрим достоинства и недостатки каждого из них.

Эмиссионный способ финансирования дефицита бюджета (монетизация дефицита) заключается в том, что государство (центральный банк) увеличивает денежную массу путем выпуска в обращение дополнительных денежных знаков, с помощью которых покрывает превышение своих расходов над доходами.

В случае монетизации дефицита государство получает *сеньораж* – доход от выпуска в обращение дополнительного количества денег, который равен разнице между суммой дополнительно выпущенных денег и затратами на их выпуск.

Достоинством эмиссионного способа финансирования является то, что рост денежной массы является фактором увеличения совокупного спроса и, следовательно, объема производства. Увеличение предложения денег обусловливает на денежном рынке снижение ставки процента (удешевление цены кредита), что стимулирует инвестиции и обеспечивает рост совокупных расходов и совокупного выпуска.

Эта мера, таким образом, оказывает стимулирующее воздействие на экономику и может служить средством выхода из состояния рецессии. Кроме того, данную меру можно осуществить относительно быстро, приняв решение о проведении денежной эмиссии.

Главным недостатком эмиссионного способа финансирования дефицита бюджета является то, что в долгосрочном периоде увеличение денежной массы ведет к инфляции, т. е. это явно инфляционный способ финансирования.

Помимо всего, он может оказать дестабилизирующее воздействие на экономику в период перегрева. Снижение ставки процента в результате роста де-

нежной массы стимулирует увеличение совокупных расходов (прежде всего инвестиционных) и ведет к еще большему росту деловой активности, увеличивая инфляционный разрыв и еще более ускоряя инфляцию.

Данный способ, как правило, используется правительствами развивающихся стран и стран с трансформируемой экономикой, как это имело место в Украине до 1994 г.

Для развитых стран характерно **финансирование дефицита бюджета за счет внутреннего долга**, что предполагает государственный заим или, другими словами, эмиссию государственных ценных бумаг (государственных облигаций и казначейских векселей), продажу их населению (домохозяйствам и фирмам) и использование полученных средств для финансирования превышения государственных расходов над доходами.

Существует несколько вариантов финансирования дефицита бюджета за счет внутреннего долга:

- **рефинансирование** – выпуск новых государственных ценных бумаг для выполнения обязательств по старым;
- **конверсия** – изменение условий займа относительно доходности;
- **консолидация государственного долга** – изменение условий займа относительно сроков его погашения.

Достоинством этого способа финансирования является то, что теоретически он не ведет к инфляции, так денежная масса не изменяется, т. е. это неинфляционный способ финансирования. Кроме того, это также достаточно оперативный способ, поскольку выпуск и размещение (продажа) государственных ценных бумаг можно обеспечить быстро. Население в развитых странах покупает государственные ценные бумаги, поскольку они высоколиквидны (их легко и быстро можно продать – это «почти деньги»), высоконадежны (гарантированы государством, которое пользуется доверием) и относительно доходны (по ним выплачивается процент).

Однако, поскольку это способ формирования государственного долга, а по долгам надо платить, очевидно, что население не будет покупать государственные облигации, если они не будут приносить дохода, т. е. если по ним не будет выплачиваться процент. Выплата процентов по государственным облигациям называется **обслуживанием государственного долга**.

В связи с этим помимо *первичного* выделяют *общий (текущий)* дефицит бюджета.

Первичный дефицит – это сам дефицит государственного бюджета.

Общий (текущий) бюджетный дефицит представляет собой первичный дефицит плюс сумма процентных выплат по государственному долгу. В этих условиях существует угроза наступления *критической ситуации* для финансовой системы, когда в общем дефиците бюджета преобладает выплата процентов по государственному долгу.

Чем больше государственный долг (т. е. чем больше выпущено государственных облигаций), тем большие суммы должны идти на обслуживание долга. А выплата процентов по государственным облигациям является частью рас-

ходов государственного бюджета, и чем они больше, тем больше дефицит бюджета.

Образуется порочный круг: государство выпускает облигации для финансирования дефицита государственного бюджета, выплата процентов по которым провоцирует еще больший дефицит.

Парадоксально, но, как показывают исследования, этот способ в долгосрочной перспективе может привести к еще более высокой инфляции, чем эмиссионный способ финансирования. Поскольку государство, финансируя дефицит бюджета за счет внутреннего займа, как правило, строит финансовую пирамиду (рефинансирует долг), т. е. расплачивается с прошлыми долгами займом в настоящем, который нужно будет возвращать в будущем, причем возврат долга включает как саму сумму долга, так и проценты по долгу.

Если государство будет использовать только этот метод финансирования дефицита государственного бюджета, то может наступить момент в будущем, когда дефицит будет столь велик, т. е. будет выпущено такое количество государственных ценных бумаг и расходы по обслуживанию государственного долга будут столь значительны, что его финансирование долговым способом будет невозможным, и придется использовать эмиссионное финансирование. Но при этом величина эмиссии будет гораздо больше, чем если проводить ее в разумных размерах (небольшими порциями) каждый год. Это может привести к всплеску инфляции и даже обусловить высокую инфляцию.

Чтобы избежать высокой инфляции, разумнее не отказываться от эмиссионного способа финансирования, а использовать его в сочетании с долговым.

Существенным недостатком данного способа финансирования является **эффект вытеснения частных инвестиций**.

Этот эффект заключается в том, что увеличение количества государственных ценных бумаг на рынке ценных бумаг приводит к тому, что часть сбережений домохозяйств расходуется на покупку государственных ценных бумаг (что обеспечивает финансирование дефицита государственного бюджета, т. е. идет на непроизводственные цели), а не на покупку ценных бумаг частных фирм (что обеспечивает расширение производства и экономический рост). Это сокращает финансовые ресурсы частных фирм и, следовательно, инвестиции. В результате объем производства сокращается.

Экономический механизм эффекта вытеснения следующий: увеличение количества государственных облигаций ведет к росту предложения облигаций на рынке ценных бумаг. Рост предложения облигаций приводит к снижению их рыночной цены, а цена облигации находится в обратной зависимости со ставкой процента, следовательно, ставка процента растет. Рост ставки процента обуславливает сокращение частных инвестиций и сокращение объема выпуска.

Финансирование дефицита бюджета с помощью внешнего долга заключается в том, что дефицит финансируется за счет займов у других стран или международных финансовых организаций, т. е. это также вид долгового финансирования, но за счет внешнего заимствования.

Достоинства подобного метода состоят в том, что он носит относительно неинфляционный характер и, кроме того, существует возможность получения крупных сумм для погашения дефицита бюджета.

К недостаткам следует отнести то, что в данном случае невозможно использование рефинансирования, т. е. построения финансовой пирамиды для выплаты внешнего долга; неминуемо отвлечение средств из экономики страны для выплаты внешнего долга и его обслуживания, что приведет к сокращению внутреннего объема производства и спаду в экономике; кроме того, как правило, этот способ сопровождается истощением золото-валютных резервов страны.

Таким образом, все три способа финансирования дефицита государственного бюджета имеют свои достоинства и недостатки.

Сумма накопленных бюджетных дефицитов, скорректированная на величину бюджетных излишков (если таковые имели место), представляет собой *государственный долг*. Государственный долг, таким образом, это показатель запаса, поскольку рассчитывается на определенный момент времени (например, по состоянию на 1 января 2008 года) в отличие от дефицита государственного бюджета, являющегося показателем потока, поскольку рассчитывается за определенный период времени (за год).

Степень влияния государственного долга на экономику определяется структурой государственных доходов и расходов. Последствия влияния государственного долга по-разному проявляются в различных временных периодах. В краткосрочном периоде он проявляется в форме эффекта вытеснения инвестиций, что приводит к сокращению совокупного выпуска и дохода (ВВП). Долгосрочными экономическими последствиями государственного долга выступает *бремя долга*.

По абсолютной величине государственного долга невозможно определить *бремя долга для экономики страны*. Этот показатель характеризуется отношением величины государственного долга к величине совокупного дохода (ВВП) и зависит от размера реальной ставки процента, которой определяется размер выплат по долгу, темпов роста реального ВВП и величины первичного дефицита бюджета.

Если темпы роста долга меньше, чем темпы роста ВВП (экономики), то долг не страшен. При низких темпах экономического роста государственный долг превращается в серьезную макроэкономическую проблему. Опасность большого государственного долга связана не с тем, что государство может обанкротиться. Подобное невозможно, поскольку, как правило, государство не погашает долг, а рефинансирует. В крайнем случае, государство для финансирования своих расходов может повысить налоги или выпустить в обращение дополнительные деньги.

Различают два вида государственного долга: *внутренний* и *внешний*. Оба вида государственного долга и способы их финансирования были рассмотрены выше.

Однако следует отметить, что управление внешним долгом является в современных условиях значительно более сложной проблемой, чем управление внутренним долгом. Нерациональность и убыточность использования внешних

ресурсов создает такие долговые обязательства страны, которые могут ограничить возможности государства по проведению экономической политики.

Долгосрочной целью управления внешним долгом является сдерживание роста внешних обязательств страны в рамках ее способности обслуживать долг, а краткосрочной – регулирование объемов внешних займов таким образом, чтобы совокупный спрос соответствовал состоянию как внешних, так и внутренних расчетов страны.

Традиционным методом уменьшения внешнего долга является его *реструктуризация*, под которой понимается пересмотр условий его обслуживания (размера процентов, суммы долга, сроков оплаты и т. п.).

Еще одним общепринятым методом сокращения внешнего долга в современных условиях является *конверсия внешнего долга*, которая может принимать такие формы, как выкуп долга за денежные средства со скидкой с их номинальной цены, капитализация долга (обмен внешнего долга на собственность со скидкой), а также замена существующих долговых обязательств новыми на более льготных условиях.

В целом серьезные проблемы и негативные последствия большого государственного долга (как внутреннего, так и, особенно, внешнего) для экономики страны, заключаются в следующем:

- снижается эффективность экономики, поскольку отвлекаются средства из производственного сектора экономики, как на обслуживание долга, так и на выплату самой суммы долга;
- перераспределяется доход от частного сектора к государственному;
- усиливается неравенство в доходах;
- рефинансирование долга ведет к росту ставки процента, что вызывает эффект вытеснения инвестиций в краткосрочном периоде, что в долгосрочном периоде может привести к сокращению запаса капитала и сокращению производственного потенциала страны;
- необходимость выплаты процентов по долгу может потребовать повышения налогов, что приведет к подрыву действия экономических стимулов;
- создается угроза высокой инфляции в долгосрочном периоде;
- бремя выплаты долга перекладывается на будущие поколения, что может привести к снижению уровня их благосостояния;
- выплата процентов или основной суммы внешнего долга вызывает необходимость перемещения части ресурсов страны за рубеж;
- возникновение угрозы долгового и валютного кризиса в экономике страны и др.

11.8. Денежно-кредитная политика: цели и инструменты

Денежно-кредитная (монетарная) политика представляет собой совокупность государственных мероприятий в области регулирования денежного обращения.

Денежно-кредитная политика является одним из видов стабилизационной (конъюнктурной) политики, направленной

на сглаживание экономических колебаний, поэтому **стратегическими** (конечными) ее **целями**, как и любой другой стабилизационной политики государства, являются обеспечение стабильного экономического роста, полной занятости ресурсов и стабильного уровня цен.

Денежно-кредитная политика оказывает влияние на экономическую конъюнктуру, воздействуя на совокупный спрос.

Объектом регулирования выступает денежный рынок и, прежде всего, такой его важнейший параметр как количество денег, находящихся в обращении (предложение денег).

В связи с этим **тактическими** (промежуточными) **целями** денежно-кредитной политики чаще всего выступают:

- контроль за предложением денег (денежной массой – M);
- контроль за уровнем ставки процента (i);
- контроль за обменным (валютным) курсом (e) национальной денежной единицы.

Денежно-кредитную политику определяет и проводит центральный банк, однако изменение денежной массы в экономике происходит в результате операций не только центрального банка, но и всей **банковской системы** – совокупности банковских учреждений (центрального и коммерческих банков), функционирующих на территории данной страны, а также деятельности небанковского сектора экономики (домохозяйств и фирм).

Банковская система выполняет следующие функции в экономике:

- аккумуляция временно свободных денежных средств;
- создание кредитных денег и кредитное регулирование;
- денежная эмиссия и регулирование денежного обращения;
- выпуск ценных бумаг и др.

Основными **функциями центрального банка** (первого уровня банковской системы) связаны с:

- эмиссией денег и регулированием их обращения;
- аккумуляцией и хранением резервов коммерческих банков;
- кредитованием коммерческих банков и контролем за их деятельностью;
- регулированием обменного курса.

Второй уровень банковской системы – это **коммерческие банки**, выполняющие следующие **операции**:

- **активные** – размещение денежных ресурсов путем предоставления кредитов, покупки ценных бумаг;
- **пассивные** – привлечение денежных ресурсов путем приема депозитов и продажи ценных бумаг;
- **доверительные (трастовые)** – выполнение операций по поручению клиентов.

В рамках выполнения своих функций центральный банк выдает (и отзывает) лицензии на банковскую деятельность, наблюдает за тем, чтобы коммерческие банки в своей деятельности не отклонялись от норм, установленных банковским законодательством, устанавливает для банков норму обязательного резервирования и учетную (дисконтную) ставку процента, выпускает государ-

ственные ценные бумаги и размещает их на открытом рынке, а также многое другое.

И, наконец, центральный банк ответственен за регулирование обменного курса. Обычно правительство выбирает режим обменного курса (фиксированный или плавающий), а обязательства по реализации этого решения принимает на себя центральный банк.

При фиксированном обменном курсе центральный банк осуществляет интервенции на рынке иностранной валюты, покупая национальную валюту при избыточном предложении национальной валюты и продавая национальную валюту в противном случае. Для осуществления подобной политики центральный банк должен иметь запасы (резервы) иностранной валюты.

При плавающем обменном курсе центральный банк не должен вмешиваться в функционирование рынка иностранной валюты, однако при резких изменениях обменного курса он зачастую осуществляет интервенции и в этом случае.

Как и конечные, промежуточные цели часто являются целевыми ориентирами денежно-кредитной политики, в ходе которой выбор конкретной цели определяется текущей экономической конъюнктурой.

В этой связи принципиальным вопросом при изучении деятельности центрального банка является вопрос о том, какую именно из промежуточных целей денежно-кредитной политики он выберет, поскольку он может контролировать одновременно лишь одну из них.

В открытой экономике при фиксированном обменном курсе, когда банк берет на себя обязательства по поддержанию обменного курса на определенном уровне, он не может контролировать какие-либо другие переменные, например ставку процента или предложение денег.

В закрытой экономике эта проблема сводится к вопросу, что следует выбирать центральному банку в качестве объекта регулирования – ставку процента или денежную массу?

Если при изменении спроса на деньги не изменять их предложение, то будет колебаться ставка процента, а для поддержания ставки процента на неизменном уровне необходимо менять предложение денег вслед за изменением спроса на них.

До 1970-х гг. в экономически развитых странах преобладала практика поддержания стабильной ставки процента для предотвращения колебаний инвестиционного спроса. В 1970-х гг. Федеральная резервная система (ФРС) США и центральные банки западноевропейских стран переориентировались на стабилизацию денежной массы.

Этому способствовали два обстоятельства: ускоренное развитие инфляционных процессов, переросших в стагфляцию в экономике, и широкое распространение монетаристского учения о роли денег.

Переориентация денежной политики на стабилизацию количества находящихся в обращении денег привела к усилению колебания ставки процента. Кроме того, в 1980-х гг. в связи с увеличением международных финансовых потоков обнаружилась нестабильность спроса на деньги на национальных рынках.

Поэтому с этого времени в различных странах стала проводиться свободная денежно-кредитная политика, основной стратегической целью которой стало удержание темпов инфляции в заранее провозглашенных пределах (*таргетирование инфляции*) при помощи комплекса мер по регулированию денежного обращения.

К *инструментам денежно-кредитной политики*, дающим возможность центральному банку контролировать величину денежной массы, относятся:

- *изменение нормы обязательного резервирования;*
- *изменение учетной ставки процента (ставки рефинансирования);*
- *операции на открытом рынке.*

Первым инструментом денежно-кредитной политики является *изменение нормы обязательного резервирования* (*required reserve ratio – rr*).

Вспомним, что обязательные резервы представляют собой часть депозитов коммерческих банков, которую они должны хранить либо в виде беспроцентных вкладов в центральном банке.

Величина обязательных резервов определяется в соответствии с нормой обязательных резервов, которая устанавливается как процент от общей суммы депозитов и может быть рассчитана по формуле:

$$R = rr \cdot D,$$

где R – сумма обязательных резервов, D – общая сумма депозитов, rr – норма обязательных резервов (в процентах).

Для каждого вида депозитов (до востребования, сберегательные, срочные) устанавливается своя норма обязательных резервов, причем, чем выше степень ликвидности депозита, тем выше эта норма, например, для депозитов до востребования норма обязательных резервов более высокая, чем для срочных.

Если центральный банк повышает норму обязательных резервов, то предложение денег сокращается по двум причинам.

Во-первых, сокращаются кредитные возможности коммерческого банка, т. е. сумма, которую он может выдать в кредит. Как известно, кредитные возможности представляют собой разницу между суммой депозитов и величиной обязательных резервов банка. При росте нормы обязательных резервов сумма обязательных резервов, которую коммерческий банк не имеет права использовать на цели кредитования (как кредитные ресурсы), увеличивается, а его кредитные возможности, соответственно, сокращаются.

Например, если общая сумма депозитов в коммерческом банке увеличивается на 1000 грн, то при норме обязательного резервирования, равной 10%, его кредитные возможности составят $K = D - R = D - (D \cdot rr) = 1000 - 1000 \cdot 0,1 = 900$ (грн), а при норме обязательного резервирования, равной 20%: $K = 1000 - 1000 \cdot 0,2 = 800$ (грн).

Во-вторых, норма обязательного резервирования определяет величину банковского (депозитного) мультипликатора (μ^d):

$$\mu^d = 1 / rr.$$

Рост нормы обязательного резервирования с 10% до 20% сокращает величину банковского мультипликатора с 10 ($1 / 0,1$) до 5 ($1 / 0,2$).

Таким образом, изменение нормы обязательного резервирования оказывает влияние на денежную массу *по двум каналам*:

- 1) через изменение кредитных возможностей коммерческих банков;
- 2) через изменение величины банковского мультипликатора.

Изменение величины кредитных возможностей (т. е. резервов) коммерческих банков ведет к изменению величины денежной базы, поскольку денежная база (H):

$$H = C + R$$

А изменение величины банковского мультипликатора (μ^d) обуславливает изменение денежного мультипликатора (μ^m):

$$\mu^m = \frac{(cr + 1)}{(cr + rr)}$$

В результате даже незначительные изменения нормы обязательного резервирования могут привести к существенным и непредсказуемым изменениям денежной массы.

Так, при норме обязательных резервов, равной 10%, изменение предложения денег банковской системой $M_1 = K_1 \cdot \mu_1^d = 900 \cdot 10 = 9000$, а при норме обязательных резервов, равной 20%, изменение предложения денег $M_2 = K_2 \cdot \mu_2^d = 800 \cdot 5 = 4000$.

Стабильность нормы обязательного резервирования служит основой для спокойного ведения дел коммерческими банками. Поэтому этот инструмент не используется для целей текущего контроля над предложением денег. Изменение нормы обязательного резервирования происходит лишь в случаях, когда центральный банк намерен добиться значительного расширения или сжатия денежной массы.

Вторым инструментом денежно-кредитной политики выступает **регулирование учетной (дисконтной) ставки процента** или **ставки рефинансирования** (*discount rate – dr*), представляющей собой ставку процента, по которой центральный банк предоставляет кредиты коммерческим банкам.

Коммерческие банки прибегают к займам у центрального банка, если они неожиданно сталкиваются с необходимостью срочного пополнения резервов или для выхода из сложного финансового положения. В последнем случае центральный банк выступает в качестве кредитора последней инстанции.

Денежные средства, полученные в ссуду у центрального банка (через «дисконтное окно») по учетной ставке, представляют собой дополнительные резервы коммерческих банков, основу для мультипликативного увеличения денежной массы.

Поэтому, изменяя учетную ставку, центральный банк может воздействовать на предложение денег. Коммерческие банки рассматривают учетную став-

ку как издержки, связанные с приобретением резервов. Чем выше учетная ставка, тем меньше величина заимствований у центрального банка и тем меньший объем кредитов предоставляют коммерческие банки. А чем меньше кредитные возможности банков, тем меньше денежная масса.

Если же учетная ставка процента снижается, то это побуждает коммерческие банки брать кредиты у центрального банка для увеличения своих резервов. Их кредитные возможности расширяются, увеличивая денежную базу, начинается процесс мультипликативного увеличения денежной массы:

- на уровне банков: $M = \mu^d \cdot K$,
- на уровне национальной экономики: $M = \mu^m \cdot H$.

Следует отметить, что в отличие от воздействия на предложение денег изменения нормы обязательного резервирования, изменение учетной ставки процента влияет только на величину кредитных возможностей коммерческих банков и, соответственно, денежной базы, не изменяя величину банковского (и, поэтому, денежного) мультипликатора.

Изменение учетной ставки также не является самым гибким и оперативным инструментом денежно-кредитной политики. Это связано, прежде всего, с тем, что объем кредитов, получаемых путем займа у центрального банка, невелик и не превышает 2-3% общей величины банковских резервов.

Дело в том, что центральный банк не позволяет коммерческим банкам злоупотреблять возможностью получения у него кредитов. Он предоставляет средства только в том случае, если, по оценкам экспертов, банк действительно нуждается в помощи, а причины его финансовых затруднений являются объективными.

Поэтому изменение учетной ставки скорее рассматривается как информационный сигнал о намечаемом направлении политики центрального банка. Объявление о повышении учетной ставки информирует о его намерении проводить сдерживающую денежно-кредитную политику, как правило, для борьбы с инфляцией.

Дело в том, что учетная ставка является своеобразным ориентиром для установления межбанковской ставки процента (т. е. ставки процента, по которой коммерческие банки предоставляют кредиты друг другу) и ставки процента, по которой коммерческие банки выдают кредиты небанковскому сектору экономики (домохозяйствам и фирмам).

Если центральный банк объявляет о возможном повышении учетной ставки процента, экономика реагирует очень быстро и денежная масса сокращается (*вставка 11.4*).

Наиболее важным и оперативным средством контроля за денежной массой выступают *операции на открытом рынке* (*open market operations*), которые представляют собой покупку и продажу центральным банком государственных ценных бумаг на вторичном рынке ценных бумаг (деятельность центрального банка на первичном рынке ценных бумаг, как правило, запрещена законом).

Вставка 11.4**Показатели деятельности банковской системы Украины**
(по данным Национального банка Украины)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Денежная масса, млн грн	32252	45755	64870	95043	125801	194071	261063
Денежная база, млн грн	16780	23055	30808	40089	53763	82760	97214
Учетная ставка НБУ (на конец периода), %	27,0	12,5	7,0	7,0	9,0	9,5	8,5
Процентные ставки банков в национальной валюте, %							
по кредитам	40,3	31,9	24,8	20,2	17,9	16,4	15,4
по депозитам	13,5	11,2	7,8	7,1	7,8	8,5	7,6
Требования банков по выданным кредитам, млн грн	19574	28373	42035	67835	88579	143418	245226
Обязательства банков по средствам, привлеченным на счета субъектов хозяйствования и физических лиц, млн грн	18738	25674	37715	61617	82959	132745	184234
Обязательства банков по средствам, привлеченным на счета физических лиц, млн грн	6780	11338	19302	32396	41611	73202	106715
в национальной валюте	3481	6566	11601	18875	22116	42176	57837
в иностранной валюте	3299	4772	7701	13521	19495	31026	48878
Официальный курс национальной денежной единицы к иностранным валютам, на конец года, грн							
100 долларов США	543,45	529,85	533,24	533,15	530,54	505,00	505,00
100 евро	505,68	466,96	553,29	666,22	721,75	597,16	665,09
Средний официальный курс национальной денежной единицы к иностранным валютам, грн							
100 долларов США	544,02	537,21	532,66	533,27	531,92	512,47	505,00
100 евро	502,89	481,36	503,01	602,44	660,94	638,99	633,69

Объектом операций на открытом рынке служат преимущественно:

- облигации внутреннего государственного займа (ОВГЗ) и
- казначейские векселя.

Отличие государственных облигаций от казначейских векселей состоит в том, что облигации приносят *доход в виде процента* (*percent income*), а доход по казначейским векселям представляет собой *разницу между ценой*, по которой центральный банк продает ценные бумаги, обязуясь выкупить их через некоторый срок, и более высокой, определяемой в момент продажи, ценой обратного выкупа.

Государственные ценные бумаги покупаются и продаются коммерческим банкам и населению (домохозяйствам и фирмам).

Покупка центральным банком государственных облигаций и в первом, и во втором случае увеличивает резервы коммерческих банков.

Если центральный банк покупает ценные бумаги у коммерческого банка, он увеличивает сумму резервов на его счете в центральном банке. Тем самым, общий объем резервных депозитов банковской системы возрастает, что увеличивает кредитные возможности банков и ведет к депозитному (мультипликативному) расширению.

Таким образом, как и изменение учетной ставки процента, операции на открытом рынке влияют на изменение предложения денег, лишь воздействуя на величину кредитных возможностей коммерческих банков и, соответственно, денежную базу. Изменение величины банковского, а поэтому и величины денежного мультипликатора не происходит.

Если центральный банк покупает ценные бумаги у домохозяйств или фирм, то, поскольку продавец получает чек у центрального банка и вкладывает его на свой счет в коммерческом банке, резервы коммерческого банка увеличатся, и предложение денег возрастет по тем же причинам, как и в случае, когда ценные бумаги продает коммерческий банк.

Отличие, однако, состоит в том, что когда продавцом выступает коммерческий банк, его резервы увеличиваются, как уже отмечалось, на всю сумму покупки облигаций, в то время как, если ценные бумаги продает частное лицо, то увеличивается сумма на текущих счетах, поэтому кредитные возможности банковской системы будут меньше, поскольку часть депозита в соответствии с нормой обязательного резервирования составит обязательные резервы банка.

Так, например, если центральный банк покупает ценные бумаги у коммерческого банка на 1000 грн, то кредитные возможности банка увеличатся на всю сумму в 1000 грн. А если покупателем выступит частное лицо, то при норме обязательного резервирования равной 20% кредитные возможности коммерческого банка возрастут лишь на 800 грн, поскольку на 200 грн увеличатся обязательные резервы.

Покупка ценных бумаг центральным банком используется как средство оперативного воздействия на экономическую ситуацию в период спада.

Если же экономика «перегрета», то центральный банк продает государственные ценные бумаги на открытом рынке. Это существенно ограничивает кредитные возможности коммерческих банков, сокращая их резервы, и, соответ-

венно, денежную базу, что ведет к мультипликативному сжатию денежной массы на величину, равную произведению банковского, а на уровне экономики – денежного мультипликатора и объема продажи ценных бумаг (*bonds* – *B*) на открытом рынке:

$$K = B \cdot \mu^d \quad \text{или} \quad H = B \cdot \mu^m$$

Это оказывает сдерживающее влияние на экономическую активность.

Возможность проведения операций на открытом рынке обусловлена тем, что покупка и продажа государственных ценных бумаг у центрального банка выгодна коммерческим банкам и населению.

Это связано с тем, что цена облигации и ставка процента находятся в обратной зависимости, и когда центральный банк покупает государственные облигации, спрос на них возрастает, что ведет к росту их цены и падению ставки процента.

Владельцы государственных облигаций (и коммерческие банки, и население) начинают продавать их центральному банку, поскольку возросшие цены позволяют получить доход за счет разницы между ценой, по которой облигация была куплена, и ценой, по которой она продается.

И, наоборот, когда центральный банк продает государственные ценные облигации, их предложение растет, что ведет к падению их цены и росту ставки процента, делая выгодным их покупку.

Таким образом, изменения банковских резервов, вследствие покупки или продажи центральным банком государственных ценных бумаг, приводят к быстрой реакции банковской системы, действуют более тонко, чем другие инструменты денежно-кредитной политики, поэтому операции на открытом рынке представляют собой наиболее эффективный, оперативный и гибкий способ воздействия на величину предложения денег.

11.9. Виды денежно-кредитной политики и их влияние на экономику

Различают два вида денежно-кредитной политики:

- 1) *стимулирующую* и
- 2) *сдерживающую*.

Стимулирующая денежно-кредитная политика проводится в период спада и имеет целью

«взбадривание» экономики, стимулирование роста деловой активности в целях борьбы с безработицей.

Стимулирующая монетарная политика заключается в проведении центральным банком мер по увеличению предложения денег. Ее инструментами являются:

- снижение нормы обязательного резервирования ($\downarrow rr$),
- снижение учетной ставки процента ($\downarrow dr$), и
- покупка центральным банком государственных ценных бумаг.

Сдерживающая (ограничительная) денежно-кредитная политика проводится в период бума и направлена на снижение деловой активности в целях борьбы с инфляцией.

Сдерживающая монетарная политика состоит в использовании центральным банком мер по уменьшению предложения денег. К ним относятся:

- повышение нормы обязательного резервирования ($\uparrow rr$);
- повышение учетной ставки процента ($\uparrow dr$), и
- продажа центральным банком государственных ценных бумаг.

Механизм воздействия изменения предложения денег на экономику носит название «**механизма денежной трансмиссии**» или «**денежного передаточного механизма**» («*money transmission mechanism*»).

Механизм денежной трансмиссии показывает каким образом изменение предложения денег (изменение ситуации на денежном рынке) влияет на изменение реального объема выпуска (ситуацию на реальном рынке, т. е. рынке товаров и услуг).

Этот механизм может быть представлен следующей логической цепочкой событий. Если в экономике спад, то:

центральный банк покупает государственные ценные бумаги

- кредитные возможности коммерческих банков увеличиваются
- банки выдают больше кредитов
- предложение денег мультипликативно увеличивается
- ставка процента (цена кредита) падает
- фирмы в большем объеме приобретают более дешевые кредиты
- инвестиционные расходы растут
- совокупный спрос увеличивается
- объем производства мультипликативно растет.

Следует иметь в виду, что на изменение ставки процента реагируют не только фирмы, изменяя величину инвестиционных расходов, но и домохозяйства, которые пользуются потребительским кредитом и при его удешевлении увеличивают потребительские расходы, а также иностранный сектор, увеличивающий расходы на чистый экспорт при снижении ставки процента, поскольку это ведет к снижению курса национальной валюты данной страны и делает ее товары более дешевыми и привлекательными для иностранцев.

Поскольку воздействие стабилизационной политики происходит в краткосрочном периоде, то графически влияние стимулирующей денежно-кредитной политики на экономику можно изобразить следующим образом (рис.11.8).

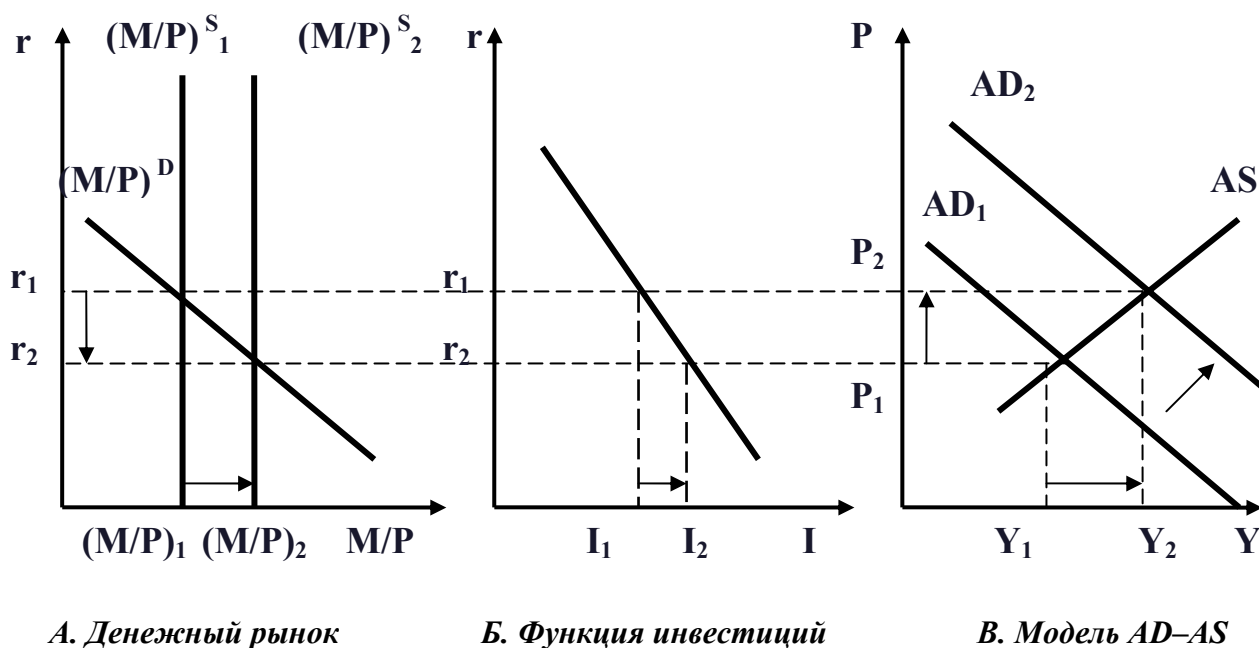


Рис. 11.8. Механизм денежной трансмиссии при стимулирующей денежно-кредитной политике

Эта стимулирующая денежно-кредитная политика, используемая в период спада, носит название **«политики дешевых денег»**.

Соответственно сдерживающая (ограничительная) денежно-кредитная политика, проводимая центральным банком в период бума («перегрева») и нацеленная на снижение деловой активности, называется **«политикой дорогих денег»** и может быть представлена цепочкой событий в обратном направлении:

центральный банк продает государственные ценные бумаги

- кредитные возможности коммерческих банков уменьшаются
- предложение денег мультипликативно сокращается
- ставка процента (цена кредита) растет
- спрос на дорогие кредиты со стороны фирм падает
- инвестиционные расходы сокращаются
- совокупный спрос уменьшается
- объем производства падает.

И в том, и в другом случае экономика стабилизируется.

11.10. Преимущества и недостатки денежно-кредитной политики

К **преимуществам денежно-кредитной политики** можно отнести:

- *отсутствие внутреннего лага*, т. е. задержки времени между моментом осознания экономической ситуации в стране и моментом принятия мер по ее улучшению.

Решение о покупке или продаже государственных ценных бумаг центральным банком принимается быстро, а поскольку эти бума-

ги в развитых странах высоколиквидны, высоконадежны и безрисковы, то проблем с их продажей населению и банкам не возникает;

- *отсутствие эффекта вытеснения.* В отличие от стимулирующей фискальной политики стимулирующая денежно-кредитная политика (рост предложения денег) обуславливает снижение ставки процента, что ведет не к вытеснению, а, наоборот, к стимулированию инвестиций и других чувствительных к изменению ставки процента автономных расходов и к мультипликативному росту выпуска;

- *эффект мультипликатора.* Денежно-кредитная политика, как и фискальная политика, имеет мультипликативный эффект воздействия на экономику, причем действуют два мультипликатора. Банковский мультипликатор обеспечивает процесс депозитного расширения, т. е. мультипликативное увеличение денежной массы, а рост автономных расходов в результате снижения ставки процента в условиях роста предложения денег мультипликативно (с эффектом мультипликатора автономных расходов) увеличивает величину совокупного выпуска.

Недостатками денежно-кредитной политики являются следующие:

- *возможность инфляции.* Стимулирующая денежно-кредитная политика, т. е. рост предложения денег, ведет к инфляции даже в краткосрочном, а тем более в долгосрочном периоде.

Поэтому представители кейнсианского направления утверждают, что денежно-кредитная политика может использоваться лишь при перегреве (инфляционном разрыве) экономики, т. е. рассматривают возможность проведения только сдерживающей денежно-кредитной политики, а при рецессии, по их мнению, должна использоваться стимулирующая фискальная, а не денежно-кредитная политика;

- *наличие внешнего лага* в связи со сложностью и возможными сбоями в механизме денежной трансмиссии. Внешний лаг представляет собой период времени от момента принятия мер по стабилизации экономики (принятия решения центральным банком по изменению величины предложения денег) до момента появления результата их воздействия на экономику, который выражается в изменении величины выпуска.

Покупка и продажа центральным банком государственных ценных бумаг осуществляется быстро, т. е. быстро изменяются кредитные возможности коммерческих банков. Однако механизм денежной трансмиссии долгий и состоит из нескольких ступеней, на каждой из которых возможен сбой:

- 1) Политика «дешевых денег», проводимая центральным банком, может обеспечить коммерческие банки дополнительными резервами, что расширяет кредитные возможности банков, однако такая возможность может не превратиться в действительность. Нет никакой гарантии, что при увеличении резервов произойдет соответствующее увеличение объема кредитов, выдаваемых коммерческими банками. Кроме того, население может решить не брать кредиты. В результате денежная масса не увеличится.

- 2) реакция денежного рынка на рост предложения зависит от вида кривой спроса на деньги. Серьезное падение ставки процента произойдет только в слу-

чае, если кривая спроса на деньги крутая, т. е. если чувствительность спроса на деньги к изменению ставки процента невелика. Если спрос на деньги очень чувствителен к изменению ставки процента (кривая спроса на деньги пологая), то увеличение предложения денег не приведет к значительному снижению ставки процента.

3) Существенное снижение ставки процента в результате роста предложения денег может не привести к серьезному увеличению инвестиционных расходов, если их чувствительность к изменению ставки процента низка (кривая инвестиций крутая).

Наоборот, если чувствительность инвестиционного спроса к динамике ставки процента высока, и инвестиционные расходы увеличились в результате падения ставки процента, то рост совокупных расходов может не привести к увеличению реального выпуска, если экономика находится в состоянии полной занятости (на уровне потенциального объема производства), что соответствует вертикальной кривой совокупного предложения.

Таким образом, нарушение в любом звене передаточного механизма могут свести на нет или существенно ослабить воздействие денежно-кредитной политики на экономику.

Более того, наличие у монетарной политики значительного внешнего лага, т. е. запаздывания воздействия изменения предложения денег на экономику, обусловленного многоступенчатостью денежного передаточного механизма (даже в том случае, когда нет сбоев в его функционировании) может привести к дестабилизации экономики.

Например, решение об увеличении денежной массы, принятое в период спада, может дать свой результат, когда экономика уже достигнет бума, что вызовет усиление инфляционных процессов.

И наоборот, продажа государственных ценных бумаг центральным банком с целью снижения деловой активности в условиях «перегрева» экономики может сказаться, когда экономика будет находиться в глубоком спаде, и это только усугубит ситуацию.

▪ *наличие побочных эффектов*, вызываемых изменением предложения денег, которые также снижают эффективность денежно-кредитной политики. Так, если центральный банк увеличивает денежную массу, то ставка процента падает, т. е. снижаются альтернативные издержки хранения наличных денег. В этих условиях население может предпочесть перевести средства с депозитов в наличность, что уменьшит норму депонирования ($cr = C / D$).

Одновременно падение ставки процента (цены кредита) снижает заинтересованность коммерческих банков выдавать кредиты, увеличивая их избыточные резервы, что сказывается на величине нормы обязательного резервирования ($rr = R / D$). Рост нормы депонирования и нормы резервирования ведет к снижению величины денежного мультипликатора, что существенно ослабляет эффект воздействия монетарного импульса на экономику. Рост денежной базы может привести к росту денежной массы;

▪ *противоречивость целевых ориентиров (дилемма целей) денежно-кредитной политики*. Как уже отмечалось, центральный банк не может одно-

временно регулировать и предложение денег, и ставку процента, поскольку оба эти показателя определяют координаты точки равновесия денежного рынка.

Если центральный банк ставит целью поддержание на неизменном уровне ставки процента, то, поскольку при увеличении спроса на деньги ставка процента повышается, центральный банк должен увеличить предложение денег, т. е. оказывается не в состоянии контролировать величину денежной массы, и она превращается из экзогенной (независимой) величины в эндогенную (зависимую) величину, полностью подчиненную цели удержания на неизменном уровне ставки процента.

И наоборот, если центральный банк ставит целью поддержание неизменной величины предложения денег, он теряет контроль над ставкой процента, поскольку при росте предложения денег ставка процента будет снижаться, а при сокращении предложения денег ставка процента будет возрастать.

В результате денежно-кредитная политика может привести к дестабилизации экономики.

Если центральный банк для стабилизации экономики ставит своей задачей не контроль предложения денег, а поддержание на неизменном уровне ставки процента, то рост дохода (выпуска) в период подъема приведет к росту транзакционного спроса на деньги и, следовательно, общего спроса на деньги, что при неизменном предложении денег вызовет увеличение ставки процента. Для снижения ставки до первоначального уровня центральный банк вынужден будет увеличивать предложение денег, что в результате может создать дополнительный импульс для роста экономики, превращая здоровый подъем в инфляционный бум.

В период спада политика по поддержанию неизменной ставки процента приведет к тому, что центральный банк для предотвращения падения ставки процента, вызванного снижением общего спроса на деньги в результате снижения деловой активности, должен сократить предложение денег, что будет иметь следствием еще большее сокращение совокупного спроса и усиление спада;

▪ *потеря центральным банком контроля над предложением денег в условиях зависимости денежно-кредитной политики от фискальной политики правительства.* В этом случае предложение денег также превращается из экзогенной величины в эндогенную. Если деятельность центрального банка направлена на решение бюджетных проблем, т. е. обеспечение финансирования роста государственных расходов (при проведении правительством стимулирующей фискальной политики) или финансирования дефицита государственного бюджета, то денежно-кредитная политика становится полностью подчиненной решению проблем фискальной политики.

Как известно, увеличение государственных расходов и дефицит государственного бюджета могут финансироваться за счет: а) покупки центральным банком государственных ценных бумаг или прямой эмиссии денег (так называемой монетизации дефицита государственного бюджета); б) покупки государственных ценных бумаг населением (внутренний долг) и в) займов у иностранного сектора (внешний долг).

Если по каким-то причинам долговое финансирование невозможно (как правило, в экономиках менее развитых стран) или считается нецелесообразным, то правительство использует эмиссионный способ, что, с одной стороны, провоцирует инфляцию, а с другой, лишает центральный банк самостоятельности в определении направлений денежно-кредитной политики, которая становится «заложницей» решения фискальных проблем.

Кроме того, денежно-кредитная политика центрального банка не может быть, как и предложение денег, независимой величиной в открытой экономике при режиме фиксированных валютных курсов, поскольку изменение предложения национальной валюты (валютные интервенции центрального банка), особенно в условиях абсолютной мобильности капитала, подчинено цели поддержания на неизменном уровне валютного курса национальной денежной единицы.

ГЛАВА 12.

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

12.1. Платежный баланс: макроэкономическое значение и структура

До настоящего времени рассматривались закономерности закрытой национальной экономики, т. е. без учета влияния на ее развитие иностранного сектора. Однако в действительности каждая национальная экономика тесно взаимодействует с внешним миром, т. е. является открытой экономикой.

Анализ функционирования открытой экономики показывает, что взаимодействие с иностранным сектором оказывает влияние, как на условия устойчивого равновесия, так и на характер действия основных экономических механизмов, и, тем самым, вносит определенные коррективы в экономическую политику.

Взаимосвязь национальной экономики с субъектами иностранного сектора отражается в движении показателей платежного баланса. При этом для открытой экономики большое значение имеет обменный курс национальной денежной единицы.

Управление движением показателей платежного баланса, а также регулирование обменного курса составляют предмет *внешнеэкономической политики* государства. Кроме того, на характер внутренней конъюнктуры оказывают влияние изменения в мировой конъюнктуре (уровень мировых цен и уровень процентной ставки). Причем, чем в большей степени открыта национальная экономика, тем выше взаимное влияние колебаний экономической конъюнктуры.

В зависимости от степени интеграции национальной экономики в мировую экономическую систему модели открытой экономики разделяют на *малые* и *большие*. Для *модели малой открытой экономики* характерна ее зависимость от мировой экономики при отсутствии влияния внутренней конъюнктуры на мировую, а именно, величину ставки процента данной страны (i) определяет величина мировой ставки процента (i^*), независимо от объема финансовых операций данной страны на мировых финансовых рынках.

Модель большой открытой экономики отражает взаимное влияние внутренней и мировой конъюнктуры, определяя уровень мировой ставки про-

цента и обеспечивая значительную долю международных торговых и финансовых операций

Платежный баланс (*balance of payments – BP*) отражает весь спектр международных торговых и финансовых операций страны с другими странами и представляет собой итоговую запись всех экономических сделок (транзакций) между данной страной и другими странами в течение года. Он характеризует соотношение между валютными поступлениями в страну и платежами, которые данная страна производит другим странам.

В платежном балансе используется принцип двойной записи, поскольку любая сделка имеет две стороны – *дебет* и *кредит*. **Дебет** отражает приток ценностей (реальных и финансовых активов) в страну, за которые страна должна заплатить иностранной валютой, поэтому дебетные операции записываются со знаком «минус», так как они увеличивают предложение национальной валюты и создают спрос на иностранную валюту (это импортоподобные операции).

К **кредиту** относятся те операции, которые отражают отток ценностей (реальных и финансовых активов) из страны, за который должны заплатить иностранцы отражается со знаком «плюс» и являются экспортоподобными. Они создают спрос на национальную валюту и увеличивают предложение иностранной валюты.

Платежный баланс является основой для разработки денежно-кредитной, фискальной, валютной и внешнеторговой политики страны, а также управления государственным внешним долгом.

Платежный баланс Украины включает в себя *два раздела*:

▪ **счет текущих операций** (*currency account*), который отражает сумму всех операций данной страны с другими странами, связанные с торговлей товарами, услугами и переводами:

а) **экспорт и импорт товаров**. Экспорт товаров отражается со знаком «+», т. е. кредит, поскольку он увеличивает запасы иностранной валюты. Импорт записывается со знаком «-», т. е. дебет, так как он уменьшает запасы иностранной валюты. Экспорт и импорт товаров представляют собой **торговый баланс** страны;

б) **экспорт и импорт услуг**, например, международный туризм. Этот раздел, однако, исключает кредитные услуги;

в) **чистые доходы от инвестиций** (иначе называемые *чистыми факторными доходами* или чистыми доходами от кредитных услуг), которые представляют собой разницу между процентами и дивидендами, полученными гражданами страны от зарубежных инвестиций, и процентами и дивидендами, полученными иностранцами от инвестиций в данной стране;

г) **чистые трансферты**, которые включают иностранную помощь, пенсии, подарки, гранты, денежные переводы и др.

Сальдо счета текущих операций в макроэкономических моделях отражается как **чистый экспорт**:

$$Ex - Im = NX = Y - (C + I + G),$$

где Ex – экспорт, Im – импорт, NX – чистый экспорт, Y – ВВП страны, а сумма потребительских расходов, инвестиционных расходов и государственных закупок ($C + I + G$) носит название **абсорбции** и представляет собой часть ВВП, реализуемую отечественным макроэкономическим агентам – домохозяйствам, фирмам и государству.

Сальдо счета текущих операций может быть как положительным, что соответствует *профициту счета текущих операций*, так и отрицательным, что соответствует *дефициту счета текущих операций*.

Если имеет место дефицит, то он финансируется либо с помощью зарубежных займов, либо путем продажи финансовых активов, что отражается во втором разделе платежного баланса – счете движения капитала.

▪ **счет операций с капиталом и финансовых операций** или **счета движения капитала** (*capital account*), в котором отражаются все международные сделки с активами, т. е. притоки и оттоки капиталов как по долгосрочным, так и по краткосрочным операциям (продажа и покупка ценных бумаг, покупка недвижимости, прямые инвестиции, текущие счета иностранцев в данной стране, займы иностранцев и у иностранцев, казначейские векселя и т. п.).

Сальдо счета движения капитала может быть как положительным (чистый приток капитала в страну), так и отрицательным (чистый отток капитала из страны).

Данный раздел состоит из:

а) **счета операций с капиталом**, охватывающего все операции, включающие получение или оплату капитальных трансфертов (трансферты на инвестиционные цели, выплату долга, переводы мигрантов и т. п.), а также приобретение или реализацию нефинансовых активов и прав собственности, таких, например, как торговые марки, патенты, авторские права и т. п. Объемы операций, которые отражаются в этом счете платежного баланса Украины, как и в большинстве других стран, являются незначительными;

б) **финансового счета**, в котором отражаются все операции, в результате которых происходит переход прав собственности по внешним финансовым активам и требованиям страны, или, другими словами, возникновение или погашение финансовых обязательств между резидентами и нерезидентами.

Финансовый счет, в свою очередь, включает такие категории, как прямые, портфельные и другие инвестиции, а также *резервные активы*.

Резервные активы или **официальные резервы** (*official reserves – R*) – важнейшая составная часть финансового счета – включают внешние активы страны, находящиеся под контролем органов денежно-кредитного регулирования, которые в любой момент могут быть использованы для прямого финансирования дефицита платежного баланса или для осуществления интервенций на валютном рынке с целью поддержки курса национальной денежной единицы.

К ним относят: монетарное золото, специальные права заимствования (СДР), резервные позиции в МВФ, активы в иностранной валюте, состоящие из наличных средств, депозитов, ценных бумаг и др.

Монетарное золото как часть официальных запасов страны (золотой запас) всегда играло важную роль в международных отношениях между странами.

ми. По статистическим данным на сегодняшний день в мире добыто около 160 тыс. т золота, из которых около 30 тыс. т составляют суммарные золотые запасы всех стран мира, а около 130 тыс. т находится в частном хранении (*вставка 12.1*). По данным Всемирного золотого совета к 1990 г. Советский Союз имел золотой запас в объеме более 2000 тонн.

Вставка 12.1

Золотой запас стран мира

Запасы золота в государственном резерве России в июне 2007 г. составили 401,7 тонны, что на 0,27% выше показателей марта 2007 г., сообщил Всемирный золотой совет (World Gold Council). По его данным, доля золота в общем объеме золотовалютных резервов РФ в июне снизилась по сравнению с мартом до 2,4% с 2,8%.

При этом Россия переместилась на 12-е с 13-го места в мире по объему золота, находящегося в государственном резерве.

Согласно данным экспертов совета, по состоянию на июнь первое место по объему запасов золота в госрезерве принадлежит США – 8,1335 тыс. тонн (76,1% в общем объеме золотовалютных резервов), затем следуют Германия – 3,4225 тыс. тонн (63,2%), Международный валютный фонд – 3,2173 тыс. тонн, Франция – 2,6806 тыс. тонн (56,9%), Италия – 2,4518 тыс. тонн (66,0%), Швейцария – 1,2901 тыс. тонн (43,0%), Япония – 765,2 тонны (1,8%), Европейский Центробанк – 641,7 тонны (24,4%), Нидерланды – 640,9 тонны (58,1%), Китай – 600 тонн (1,1%).

Казахстан сохраняет за собой 38-е место, имея 68,3 тонны золота (6,7% золотовалютных резервов). Украина занимает 51-е место с 25,5 тонны (2,4%). Киргизия переместилась с 84-го на 87-е место с 2,6 тонны золота (6,5%).

World Gold Council – некоммерческая ассоциация золотопромышленников со штаб-квартирой в Лондоне и офисами в ряде стран. Членами совета являются более 30 крупнейших золотодобывающих компаний мира. Статистика World Gold Council базируется на данных, предоставляемых государствами Международному валютному фонду.

По всем статьям финансового счета увеличение финансовых активов страны и уменьшение ее обязательств отражаются со знаком «–», т. е. как дебет, а уменьшение активов и увеличение обязательств – со знаком «+», т. е. как кредит.

Если сальдо платежного баланса отрицательное, т. е. наблюдается **дефицит платежного баланса**, его следует профинансировать. В этом случае центральный банк сокращает официальные резервы, т. е. происходит **интервенция** (*intervention* – вмешательство) центрального банка, т. е. покупка и продажа центральным банком иностранной валюты в обмен на национальную на валютном

рынке с целью поддержания валютного курса национальной денежной единицы на неизменном уровне.

При дефиците платежного баланса в результате интервенции центрального банка предложение иностранной валюты на внутреннем рынке увеличивается, а предложение – сокращается. Эта операция является экспортной и учитывается со знаком «+», т. е. это кредит. Поскольку количество национальной валюты на внутреннем рынке сократилось, то ее валютный курс повышается, и это оказывает сдерживающее влияние на экономику.

Если сальдо платежного баланса положительное, т. е. имеет место *профицит платежного баланса*, происходит рост официальных резервов в центральном банке. Это отражается со знаком «-», т. е. это дебет (импортная операция), так как предложение иностранной валюты на внутреннем рынке сокращается, а предложение национальной валюты увеличивается, следовательно, ее курс падает, и это оказывает стимулирующее воздействие на экономику.

В результате этих операций сальдо платежного баланса становится равным нулю.

Операции с официальными резервами используются при системе фиксированных валютных курсов с тем, чтобы курс валюты оставался неизменным. Если же курс валюты плавающий, то дефицит платежного баланса компенсируется притоком капитала в страну (и наоборот), и сальдо платежного баланса выравнивается (без вмешательства, т. е. интервенций центрального банка).

Докажем это из макроэкономического тождества:

$$Y = C + I + G + NX.$$

Если из обеих частей тождества вычесть величину $(C + G)$, получим:

$$Y - C - G = C + I + G + NX - (C + G).$$

Левая часть уравнения $(Y - C - G)$ представляет собой величину национальных сбережений. Раскрыв скобки получим:

$$S = I + NX$$

или

$$(I - S) + NX = 0,$$

где величина $(I - S)$ представляет собой превышение внутренних инвестиций над внутренними сбережениями, т. е. сальдо счета операций с капиталом и финансовых операций, а NX – сальдо счета текущих операций.

Переписав последнее уравнение, получим:

$$NX = S - I,$$

т. е. положительное сальдо счета текущих операций соответствует оттоку капитала (отрицательному сальдо счета операций с капиталом и финансовых операций). Поскольку национальные сбережения превышают внутренние инвестиции, они направляются за рубеж, и страна выступает кредитором.

Если сальдо счета текущих операций отрицательное, то национальных сбережений не хватает, чтобы обеспечить внутренние инвестиции, поэтому необходим приток капитала из-за рубежа, и страна выступает заемщиком. Если происходит приток капитала в страну, то национальная валюта дорожает, а если происходит отток капитала из страны, то национальная валюта дешевеет.

Таким образом, уравнивание платежного баланса происходит с помощью изменения величины валютных резервов центральным банком, т. е. путем вмешательства (интервенций) центрального банка.

12.2. Валютный курс и его регулирование

Чтобы обеспечить осуществление торговых и финансовых операций между странами устанавливается определенное соотношение между их национальными денежными единицами.

Соотношение национальных денежных единиц называется *валютным курсом*.

Валютный (обменный) курс (*exchange rate – e*) – это цена национальной денежной единицы одной страны, выраженная в национальных денежных единицах другой страны.

Валютный курс устанавливается законодательно или в процессе взаимной корректировки валют. Различают два основных *метода валютной корректировки*:

- **прямая котировка** – отношение национальной денежной единицы к определенному количеству единиц иностранной валюты;
- **обратная котировка** – отношение иностранной валюты к определенному количеству единиц национальной.

Для оценки экономического развития и прогнозирования используются расчетные *разновидности валютного курса*:

- **номинальный валютный курс (e)** – относительная цена валют двух стран, или валюта одной страны, выраженная в денежных единицах другой страны. Когда используется термин «валютный курс», то речь идет о номинальном обменном курсе.

- **реальный валютный курс (e^R)** характеризует соотношение цен на иностранные товары и товары данной страны, выраженные в одной валюте, и представляет собой номинальный валютный курс с учетом изменений в уровнях цен в обеих странах:

$$e^R = e \cdot P / P^F,$$

где P – уровень внутренних цен в национальной денежной единице, P^F – уровень цен за рубежом в иностранной (*foreign*) валюте.

Другими словами, для того, чтобы получить реальный валютный курс, как для получения любой реальной величины (реального ВВП, реальной заработной платы, реальной ставки процента), необходимо «очистить» соответствующую номинальную величину от воздействия на нее изменения уровня цен, т. е. от влияния инфляции.

Процентное изменение (темп изменения) реального валютного курса может быть рассчитано по формуле:

$$\Delta e^R = \Delta e + (\pi - \pi^F),$$

где Δe^R – процентное изменение реального валютного курса, Δe – процентное изменение номинального валютного курса, π – темп инфляции в данной стране, π^F – темп инфляции за рубежом.

Таким образом, реальный валютный курс – это номинальный валютный курс с поправкой на соотношение темпов инфляции в двух странах.

Реальный валютный курс иначе называется **условиями торговли** (*terms of trade*), так как он определяет конкурентоспособность товаров данной страны в международной торговле.

Чем реальный обменный курс ниже (т. е. чем ниже номинальный обменный курс, ниже уровень инфляции в данной стране и выше уровень инфляции за рубежом), тем условия торговли лучше.

Реальный валютный курс позволяет оценить динамику валютного курса по отношению к одной валюте.

Валютный курс определяется в зависимости от соотношения спроса и предложения на валютном рынке. Спрос на иностранную валюту и, одновременно, предложение национальной денежной единицы возникает вследствие необходимости оплаты импорта товаров и услуг, покупки иностранных ценных бумаг, продажи или покупки собственности за рубежом и др. Спрос на национальную денежную единицу и, одновременно, предложение иностранной валюты определяется величиной экспорта товаров и услуг, продажи национальных финансовых активов и т. п.

Таким образом, экспортом и экспортоподобными операциями страна увеличивает количество своей иностранной валюты, которая затем может быть использована для оплаты импорта и других импортоподобных операций.

В зависимости от *режима регулирования различают*: фиксированный и плавающий валютные курсы.

Фиксированный валютный курс (*fixed exchange rate*) – валютный курс, официально установленный в определенном жестком соотношении и поддерживаемый путем *интервенций* центрального банка. Так, если спрос на национальную денежную единицу растет, то ее курс повышается.

Для того чтобы поддержать фиксированный валютный курс на прежнем уровне центральный банк должен вмешаться и увеличить предложение национальной денежной единицы, предъявляя спрос на иностранную валюту, в ре-

зультате чего и восстановится первоначальный курс национальной денежной единицы (рис. 12.1).

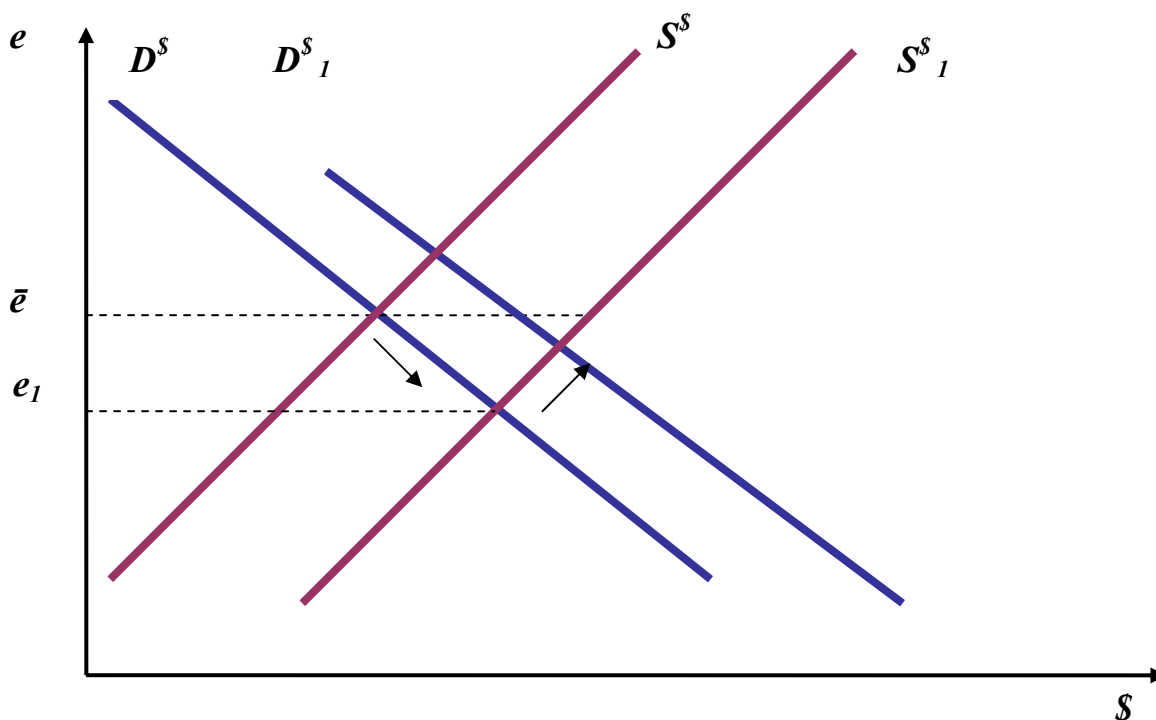


Рис. 12.1. Механизм поддержания фиксированного валютного курса

Если увеличится спрос на иностранную валюту в результате роста спроса на импортные товары и иностранные финансовые активы, то курс национальной денежной единицы снизится и центральный банк, который обязывается поддерживать фиксированный курс на одном уровне, будет проводить интервенцию на валютном рынке с целью повышения валютного курса. В этом случае он должен уменьшить предложение национальной денежной единицы, предъявив спрос на иностранную валюту, т. е. обменяв на нее национальную валюту, и наоборот.

Интервенции центрального банка основаны на операциях с валютными резервами и связаны с состоянием платежного баланса. В условиях профицита платежного баланса курс национальной денежной единицы растет и валютные резервы увеличиваются. И наоборот, снижение курса национальной денежной единицы и сокращение валютных резервов страны происходит, когда возникает дефицит платежного баланса.

При режиме фиксированных валютных курсов опасен как хронический профицит платежного баланса, так и хронический дефицит. При хроническом профиците платежного баланса возникает возможность сверхнакопления валютных резервов, что чревато инфляцией (поскольку центральный банк для поддержания фиксированного курса в условиях его роста при профиците платежного баланса будет вынужден постоянно увеличивать предложение денег, т. е. национальной денежной единицы).

При хроническом дефиците платежного баланса появляется угроза полного истощения валютных резервов, поскольку центральный банк для поддержания фиксированного курса в условиях его снижения при дефиците платежного баланса будет вынужден постоянно увеличивать предложение иностранной валюты, и ее резервы постепенно исчерпываются.

Это может привести к тому что, опасаясь либо инфляции, либо исчерпания валютных резервов, центральный банк может оказаться вынужденным официально изменить валютный курс национальной денежной единицы, т. е. ее цену относительно других валют.

Официальное повышение валютного курса национальной денежной единицы центральным банком при режиме фиксированных валютных курсов носит название **ревалъвации** (*revaluation* – повышение стоимости). Ревалъвация используется при хроническом профиците платежного баланса и возможности сверхнакопления официальных резервов.

Официальное снижение валютного курса национальной денежной единицы центральным банком при режиме фиксированных валютных курсов называется **девальвацией** (*devaluation* – уменьшение стоимости). Девальвация используется при хроническом дефиците платежного баланса и угрозе полного истощения официальных резервов.

Гибкий (*flexible*) или **плавающий** (*floating*) **валютный курс** предполагает регулирование при помощи рыночного механизма, т. е. устанавливается в результате соотношения спроса и предложения валюты на валютном рынке. Поэтому уравнивание платежного баланса происходит без вмешательства (интервенций) центрального банка и осуществляется через приток или отток капитала (рис. 12.2).

Если наблюдается дефицит платежного баланса, то он финансируется притоком капитала в страну, поскольку дефицит платежного баланса означает, что спрос на товары и финансовые активы данной страны меньше, чем спрос данной страны на товары и финансовые активы других стран. Это ведет к снижению валютного курса национальной денежной единицы, поскольку предложение иностранной валюты увеличивается, и наоборот.

Аналогичные эффекты возникают при постоянном предложении иностранной валюты, но при изменении спроса на нее.

Снижение валютного курса при режиме плавающих валютных курсов называется **обесцениванием** (**удешевлением**) **национальной валюты** (*depreciation*). Обесценивание валюты делает национальные товары дешевле и благоприятствует экспорту товаров и притоку капитала, поскольку на единицу своей валюты иностранцы могут получить в обмен больше валюты данной страны.

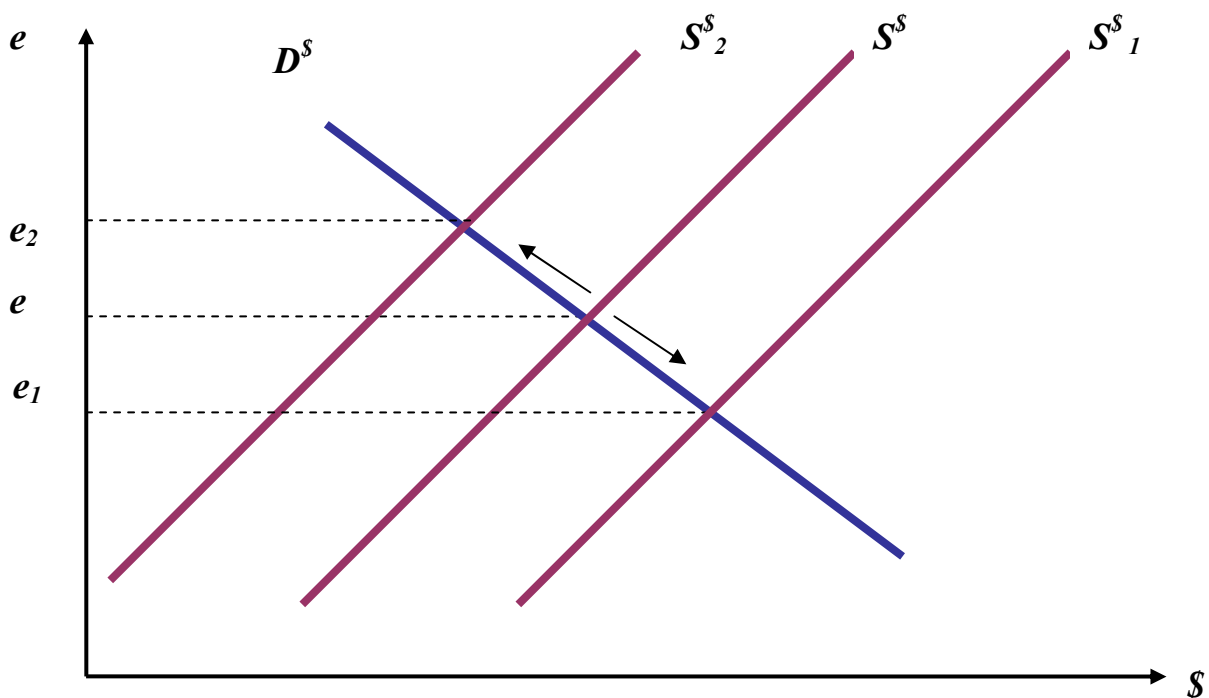


Рис. 12.2. Механизм приспособления плавающего валютного курса

Если имеет место профицит платежного баланса, то он финансируется оттоком капитала. Профицит означает, что товары и финансовые активы данной страны пользуются большим спросом, чем иностранные товары и финансовые активы. Это повышает спрос на национальную валюту и повышает ее валютный курс.

Рост валютного курса при режиме плавающих валютных курсов носит название *удорожания валюты (appreciation)*.

Удорожание валюты ведет к тому, что иностранцы должны поменять больше своей валюты, чтобы получить единицу валюты данной страны. Это делает национальные товары дороже и сокращает экспорт, стимулируя импорт, т. е. повышение спроса на импортные товары и иностранные ценные бумаги, поскольку теперь их можно купить больше. В результате валютный курс национальной валюты снижается.

Однако современная валютная система не является системой абсолютно гибких валютных курсов, так называемой системой «чистого плавания» (clean floating). Если центральный банк проводит интервенции, то это «*управляемое плавание*» (managed floating). Современная валютная система – это система преимущественно управляемого плавания.

12.3. Кривая платежного баланса

Чтобы вывести кривую платежного баланса (кривую *BP*) необходимо рассмотреть все факторы, которые оказывают влияние на составляющие разделы платежного баланса: чистый экспорт (т. е. баланс счета текущих

операций) и потоки капитала (баланс счета движения капитала).

Чистый экспорт представляет собой разницу между экспортом и импортом ($NX = Ex - Im$) и является компонентом совокупного спроса. Чистый экспорт может быть как положительной величиной ($Ex > Im$), так и отрицательной ($Ex < Im$).

В макроэкономических моделях под «чистым экспортом» понимается сальдо счета текущих операций:

- при $NX > 0$ – это означает профицит счета текущих операций;
- при $NX < 0$ – это означает дефицит счета текущих операций.

Экспорт является автономной величиной, т. е. не зависит от уровня дохода данной страны, а определяется уровнем дохода в других странах (прямая зависимость) и уровнем валютного курса (обратная зависимость).

Экспорт представляет собой спрос иностранного сектора на товары и услуги данной страны. Поэтому чем выше уровень дохода в других странах, тем с большим желанием они будут покупать товары, произведенные в данной стране, т. е. экспорт возрастет. А чем выше валютный курс национальной денежной единицы, тем более дорогими и поэтому менее привлекательными они становятся для иностранцев, поэтому экспорт сокращается.

Функция экспорта может быть выражена формулой:

$$Ex = Ex(Y^F, e),$$

где Y^F – доход в других странах, e – валютный курс денежной единицы данной страны.

Что касается импорта, одна его часть может не зависеть от уровня совокупного дохода данной страны и представлять собой **автономный импорт**, но другая его часть обязательно зависит от уровня дохода (совокупного, а не располагаемого), так называемый **индуцированный импорт**, поскольку рост дохода данной страны ведет к росту спроса на товары и услуги, в том числе и импортные, т. е. при росте дохода импорт увеличивается.

Таким образом, импорт можно представить в виде суммы автономного импорта и индуцированного импорта:

$$Im = \underline{Im} + MPIm \cdot Y,$$

где \underline{Im} – автономный импорт, $MPIm$ – предельная склонность к импортированию.

Предельная склонность к импортированию (*marginal propensity to import* – $MPIm$) – это величина, которая показывает насколько увеличится (сократится) импорт при росте (сокращении) дохода на 1 единицу:

$$MPIm = \Delta Im / \Delta Y \qquad 0 < MPIm < 1$$

Чем больше $MPIm$, тем выше чувствительность импорта к изменению величины дохода, т. е. даже незначительное изменение величины дохода ведет

к существенному изменению величины импорта и, следовательно, чистого экспорта.

Кроме того, импорт также зависит от валютного курса национальной денежной единицы. Причем, зависимость прямая, т. е. чем выше валютный курс национальной денежной единицы, тем более дешевыми и привлекательными становятся импортные товары для отечественных покупателей.

Поскольку чистый экспорт представляет собой разницу между экспортом и импортом, то уравнение чистого экспорта примет вид:

$$NX = \underline{Ex} - Im = \underline{Ex} - (\underline{Im} + MPIm \cdot Y) = (\underline{Ex} - \underline{Im}) - MPIm \cdot Y,$$

где $(\underline{Ex} - \underline{Im})$ – автономный чистый экспорт, а $(MPIm \cdot Y)$ – индуцированный импорт.

Предельная склонность к импортированию, как и предельная склонность к сбережению, является «изъятием» из внутреннего потока расходов, расходы на импорт теряются как компонент совокупных расходов и тем самым сокращают будущий доход. В результате действия этого показателя мультипликативный эффект в открытой экономике меньше, чем в закрытой – чем больше $MPIm$, тем эффект мультипликатора меньше.

Рост величины предельной склонности к импортированию отрицательно влияет на величину *мультипликатора совокупных расходов* (μ):

$$\mu = \frac{1}{(1 - MPC) + MPIm}.$$

и *налогового мультипликатора* (μ^T):

$$\mu^T = \frac{MPC}{(1 - MPC) + MPIm}.$$

Таким образом, функция чистого экспорта (баланса счета текущих операций) может быть записана как:

$$NX = NX(Y, Y^F, e)$$

- + -

На *потоки капитала* (*capital flows* – CF) также влияют различные факторы. Поскольку движение капитала между странами происходит в результате покупки и продажи финансовых активов странами друг у друга, то они также оказывают влияние на валютный курс.

Если спрос на ценные бумаги данной страны велик, то спрос на национальную валюту растет, и валютный курс повышается. Спрос на ценные бумаги определяется их доходностью, т. е. ставкой процента. Чем выше ставка процента (т. е. доход по ценным бумагам) в стране, тем более привлекательными для инвесторов становятся ее финансовые активы. Инвестору безразлично, в какой

стране покупать финансовые активы, вкладывать капитал внутри страны или в других странах. Главным мотивом при покупке ценных бумаг для инвестора является их доходность.

Таким образом, основным фактором, определяющим спрос на финансовые активы, является разница в уровнях доходности ценных бумаг в данной стране и в других странах, т. е. разность между величиной *ставки процента в данной стране* (r) и величиной *мировой ставки процента* (r^F), которая называется **дифференциалом процентных ставок** (*interest rate differential* – $(r - r^F)$).

Поэтому функция потоков капитала (баланса счета движения капитала) может быть записана как:

$$CF = CF^a + c \cdot (r - r^F),$$

где CF^a – автономные потоки капитала, c – **коэффициент чувствительности** изменения величины потока капитала к изменению разницы между внутренней ставкой процента и мировой ставкой процента, т. е. к изменению дифференциала процентных ставок.

Чем больше величина коэффициента c , тем менее чувствительны потоки капитала к изменению дифференциала процентных ставок. Это означает, что увеличение дифференциала процентных ставок должно быть очень большим, чтобы это привело к изменению величины притока или оттока капитала.

Таким образом, если величина коэффициента c большая, то мобильность капитала низкая.

Следовательно, коэффициент c характеризует степень мобильности капитала: чем он больше, тем степень мобильности капитала меньше, и наоборот.

Поскольку при режиме плавающих валютных курсов платежный баланс $BP = NX + CF = 0$, то с учетом факторов, влияющих на чистый экспорт (баланс счета текущих операций) и на потоки капитала (баланс счета движения капитала), получим:

$$BP = Ex - (\underline{Im} + MPI_m \cdot Y) + CF^a + c \cdot (r - r^F) = 0.$$

Таким образом, **кривая платежного баланса (BP)** отображает состояние равновесия платежного баланса ($BP = 0$), т. е. все точки на кривой показывают такие парные сочетания (комбинации) величины дохода (Y) и внутренней ставки процента (r), которые обеспечивают нулевое сальдо платежного баланса (рис. 12.3).

Наклон кривой BP зависит от величины коэффициентов c и MPI_m . Чем они больше, тем более крутая кривая BP.

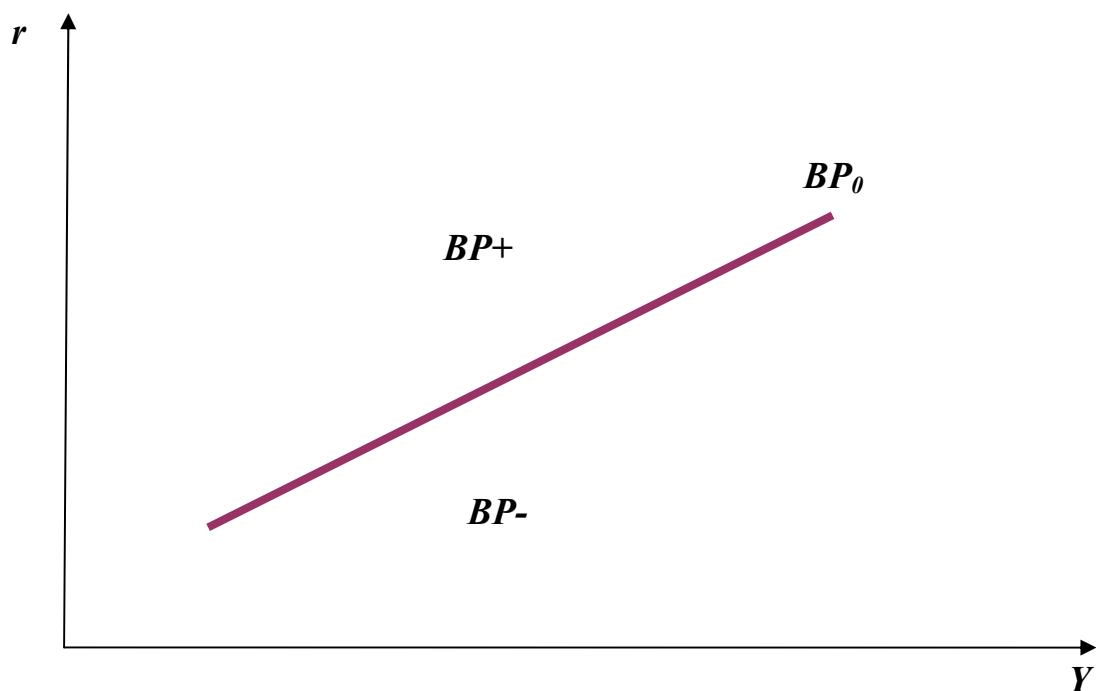


Рис. 12.3. Кривая платежного баланса

Существуют крайние случаи:

- кривая BP *вертикальна*, когда международная мобильность капитала и предельная склонность к импортированию отсутствуют, т. е. экономика является практически закрытой;
- кривая BP *горизонтальна*, когда экономика является абсолютно открытой, т. е. обладает совершенной международной мобильностью капитала и предельной склонностью к импортированию. Это означает, что внутренняя ставка процента вообще не отличается от мировой ставки процента, т. е. не существует контроля за обменом и, таким образом, внутренние и иностранные активы являются совершенными субститутами и поэтому должны приносить одинаковый доход.

Если изменяется величина внутреннего дохода Y или внутренней ставки процента r , происходит движение вдоль кривой.

Сдвиг самой кривой BP происходит при изменении:

- *номинального валютного курса (e)*. Рост валютного курса ведет к относительному удорожанию финансовых активов данной страны, поскольку иностранцам нужно поменять большее количество своей валюты, чтобы купить то же количество ценных бумаг, и к относительному удешевлению иностранных финансовых активов, так как инвесторы данной страны должны будут обменять меньшее количество своей валюты для покупки того же количества иностранных ценных бумаг, и поэтому увеличивается отток капитала при увеличении внутренней ставки процента;
- *ставки процента в других странах (r^F)*. Рост ставки процента за рубежом ведет к росту доходности иностранных ценных бумаг, что увеличивает спрос на них и также приводит к оттоку капитала из страны;

- *реального валютного курса (e^R)*. Рост реального валютного курса снижает конкурентоспособность товаров данной страны и ухудшает условия торговли, поэтому ее чистый экспорт сокращается.

- *величины дохода в других странах (Y^F)*. Рост величины дохода в других странах увеличивает спрос на товары данной страны со стороны иностранцев и ведет к росту экспорта, что увеличивает чистый экспорт

Таким образом, кривая ВР сдвигается *влево*, если:

- повышается номинальный валютный курс (e);
- повышается реальный валютный курс (e^R);
- повышается ставка процента в других странах (r^F);
- уменьшается доход в других странах (Y^F).

Наоборот, кривая ВР сдвигается *вправо*, если:

- уменьшается номинальный валютный курс (e);
- уменьшается реальный валютный курс (e^R);
- уменьшается ставка процента в других странах (r^F);
- повышается доход в других странах (Y^F).

Поскольку каждая точка на кривой ВР соответствует нулевому сальдо платежного баланса, то, очевидно, что точки вне кривой ВР (выше или ниже кривой) соответствуют неравновесию платежного баланса, т. е. либо отрицательному сальдо (дефициту), либо положительному сальдо (профициту) платежного баланса.

Все точки, которые находятся выше кривой ВР, соответствуют *профициту* платежного баланса.

Все точки, которые находятся ниже кривой ВР соответствуют *дефициту* платежного баланса.

12.4. Стабилизационная политика в открытой экономике. Модель Манделла – Флеминга

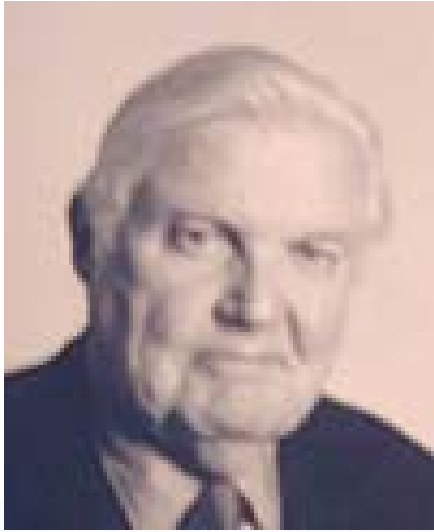
Стабилизационная политика в открытой экономике представляет собой политику правительства, направленную на достижение *двойного равновесия* – *внутреннего* (определяемого, как правило, как обеспечение совокупного выпуска на уровне полной занятости ресурсов, т. е.

на уровне потенциального ВВП) и *внешнего* (понимаемого как обеспечение равновесия платежного баланса).

Основными видами стабилизационной политики в открытой экономике являются фискальная и монетарная (денежно-кредитная).

Для анализа наиболее эффективных путей обеспечения двойного равновесия в малой открытой экономике используется *модель Манделла–Флеминга*, предложенная в начале 1960-х гг. *Робертом Манделлом* и Маркусом Флемингом (*вставка 12.2*).

Модель была разработана для режима фиксированных валютных курсов, однако она абсолютно применима и для режима плавающих валютных курсов.



**Роберт Манделл
(1932–2006)**

Канадский экономист, лауреат Нобелевской премии, которого называют «отцом евро».

Лауреат Нобелевской премии по экономике 1999 г. «за анализ денежной и фискальной политики в рамках различных режимов валютного курса, а также анализ оптимальных валютных зон».

В 1961 г. разработал теорию оптимального валютного пространства, которая послужила основой созданного в 1999 г. Европейского экономического и валютного союза.

Основные труды: «Международная денежная система: конфликт и реформа» (1965); «Денежная теория: процент, инфляция и рост в мировой экономике» (1971) .

Модель IS – *Модель Манделла – Флеминга* представляет собой модель кейнсианского типа, которая разработана на основе модели IS–LM для исследования условий установления двойного равновесия в малой открытой экономике в краткосрочном периоде.

LM позволяет выяснить условия установления внутреннего равновесия и оценить эффективность различных инструментов экономической политики в закрытой экономике, а модель Манделла – Флеминга используется для оценки последствий монетарной и фискальной политики в условиях открытой экономики. С этой целью модель IS–LM дополнена кривой равновесия платежного баланса BP.

Для анализа эффективности стабилизационной политики в открытой экономике рассмотрим воздействие стимулирующей монетарной и фискальной политики при различных режимах валютных курсов. Используя модель Манделла – Флеминга, предположим, что точка пересечения кривых *IS* и *LM* соответствует ситуации внутреннего экономического равновесия, т. е. одновременного равновесия товарного и денежного рынков.

Кривая равновесия платежного баланса *BP₀* отражает ситуацию внешнего равновесия, причем капитал обладает совершенной мобильностью во всем мире (внутренняя ставка процента равна мировой ставке процента).

Очевидно, что такая предпосылка сделана только для аналитических целей. Если совершенная мобильность капитала отсутствует, то результаты будут несколько иными, но общие выводы сохранятся до тех пор, пока есть хоть какая-то степень мобильности капитала.

Если первоначально экономика находится в состоянии двойного (внутреннего и внешнего) равновесия, то все три кривые пересекаются в одной точке.

В анализе монетарной и фискальной политики в модели IS–LM выяснилось, что монетарная и фискальная политика могут использоваться для стабилизации закрытой экономики в краткосрочном периоде. Основным отличием между двумя этими видами политики является их воздействие на ставку процента, а, посредством этого и на совокупный доход. Стимулирующая фискальная политика увеличивает ставку процента, что ведет к вытеснению инвестиций и сокращению совокупного спроса, в то время как стимулирующая монетарная политика снижает ставку процента, если экономика не находится в ликвидной ловушке. Эти механизмы присутствуют при монетарной и фискальной экспансии и в открытой экономике, хотя здесь существуют важные дополнительные ограничения.

Во-первых, при наличии международных потоков капитала изменение внутренней ставки процента окажет влияние на счет движения капитала в платежном балансе. При этих условиях может оказаться невозможным удерживать внутреннюю ставку процента на уровне, который существенным образом отличается от ставки процента в других странах.

Во-вторых, оказывая влияние на валютные курсы, международные потоки капитала воздействуют на внутренний спрос, поскольку реальный обменный курс является важным фактором внутреннего спроса, оказывая воздействие на экспорт и инвестиции.

Это воздействие отсутствует при фиксированных обменных курсах. Но в этом случае следует рассмотреть последствия изменения ставки процента на предложение денег, поскольку интервенции центрального банка для поддержания определенного обменного курса делают предложение денег более неподвластным контролю центрального банка, в отличие от закрытой экономики. При фиксированном обменном курсе для его поддержания центральный банк время от времени должен проводить интервенции на валютном рынке. Когда наблюдается избыточное предложение, например, гривны, НБУ будет покупать гривну и продавать иностранную валюту, чтобы предотвратить падение стоимости гривны. Предложение денег (гривны) сократится и резервы иностранной валюты сократятся. И наоборот, когда центральный банк продает гривну, чтобы остановить удорожание валюты, предложение денег (гривны) увеличится. Если имеет место излишек платежного баланса, иностранная валюта притекает в центральный банк, который в обмен будет предлагать гривну. Поэтому предложение денег (гривны) в открытой экономике – это количество гривны в обращении во внутреннем кругообороте плюс официальные резервы в гривне. Большие резервы будут увеличивать предложение денег.

На рис. 12.4 исходное двойное равновесие в экономике при фиксированном валютном курсе находится на пересечении кривых IS_1 , LM_1 и BP_0 в точке А.

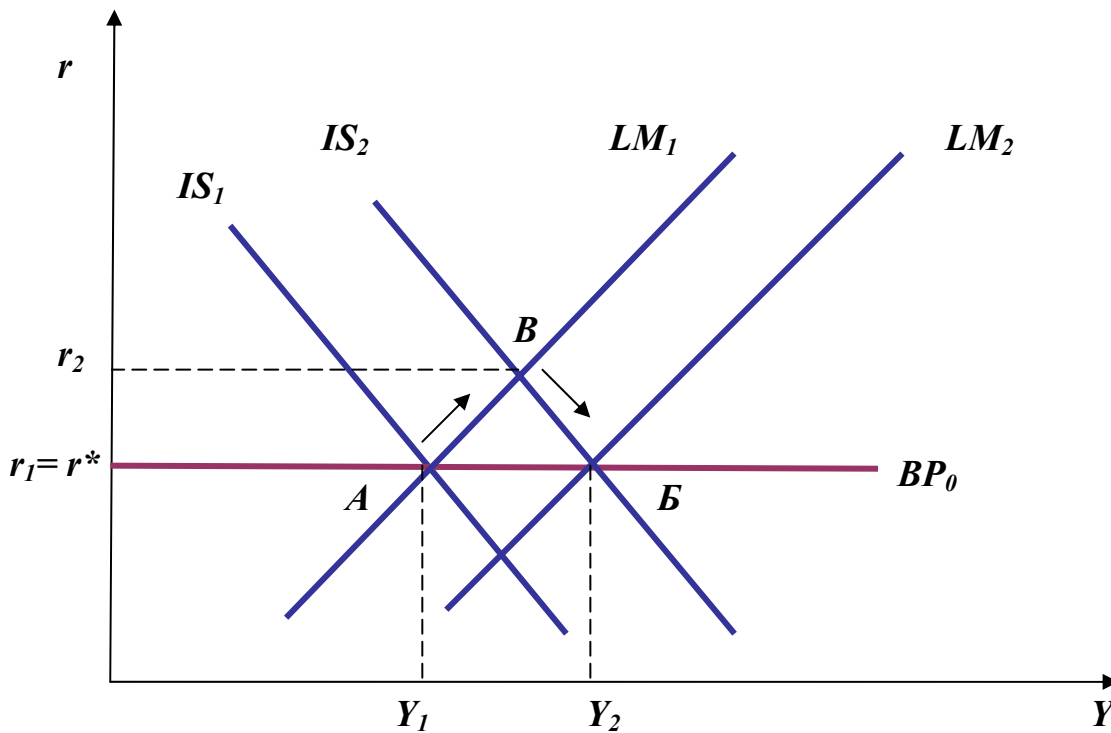


Рис. 12.4. Стимулирующая фискальная политика при режиме фиксированных валютных курсов

Стимулирующая фискальная политика за счет увеличения государственных расходов сдвинет кривую от IS_1 до IS_2 , так как совокупный спрос во внутренней экономике возрастет. Ставка процента увеличится до r_2 в результате роста дохода, и внутреннее равновесие в экономике двинется в точку Б. Это повлечет приток иностранного капитала, поскольку внутренняя ставка процента (r_2) больше, чем мировая (r^*). Спрос на гривну повысится, поскольку иностранцы постараются купить больше украинских финансовых активов.

При фиксированном обменном курсе НБУ должен обеспечить дополнительное количество гривны и покупать иностранную валюту. Воздействие состоит в том, чтобы увеличить предложение украинской гривны и снизить ставку процента. На рисунке это показано как сдвиг кривой от LM_1 до LM_2 . Экономика будет снова в равновесии в точке В.

Приток капитала будет продолжаться до тех пор, пока внутренняя ставка процента будет выше, чем мировая. Но приток капитала сам по себе оказывает понижающее воздействие на внутреннюю ставку процента и когда она снова сравнивается с мировой, приток капитала прекращается. Поскольку финансовые активы являются совершенными субститутами во всем мире, инвесторы будут согласны хранить свой капитал в Украине, потому что они получают ту же самую ставку процента, которую они могли бы получать в любой другой стране мира, т. е. они не будут забирать обратно свой капитал, когда ставка процента снова сравнивается с мировой.

Чистый эффект состоит в том, что доход увеличивается до Y_2 при фактически не изменившейся ставке процента.

Фискальная экспансия в этом случае означает и монетарную экспансию. В терминах платежного баланса будет иметь место торговый дефицит и излишек счета движения капитала, но так как равновесие снова находится на кривой $BP = 0$, платежный баланс будет снова сбалансирован. Рост дохода определяется размером фискальной экспансии.

Фискальная политика является эффективной в открытой экономике с фиксированными обменными курсами.

При проведении стимулирующей монетарной политики рост предложения денег сдвигает кривую от LM_1 до LM_2 , результатом чего является снижение ставки процента до r_2 (рис. 12.5).

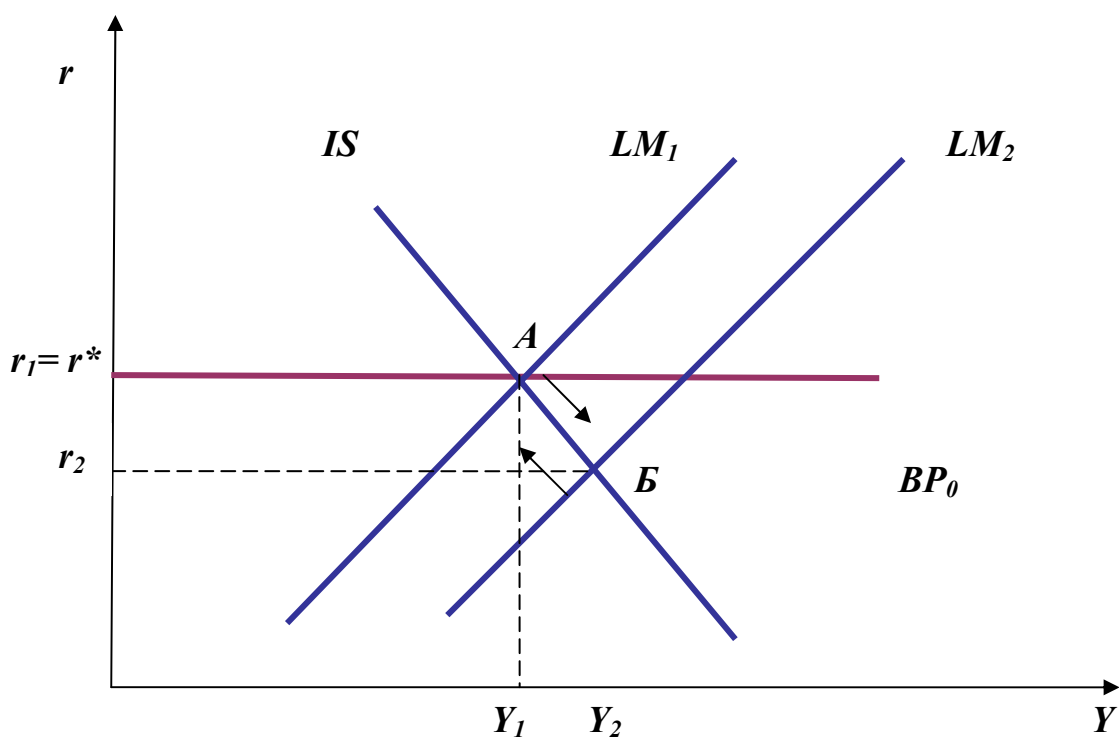


Рис. 12.5. Стимулирующая монетарная политика при режиме фиксированных валютных курсов

Это ведет к оттоку капитала, поскольку внутренняя ставка процента теперь ниже, чем мировая ставка процента. НБУ должен покупать гривну и сокращать свои резервы в иностранной валюте, чтобы поддержать фиксированный обменный курс. Это снизит предложение денег, так как гривна, купленная НБУ, больше не будет находиться во внутреннем обращении. Кривая LM_2 вернется обратно в положение LM_1 .

Увеличения выпуска не произойдет, поскольку нет увеличения в реальном совокупном спросе. Фактический рост предложения гривны компенсируется оттоком капитала (потерей резервов), что приведет к экспорту инфляции в другие страны.

Другими словами, **монетарная политика является совершенно неэффективной в открытой экономике с фиксированными обменными курсами.**

При режиме свободно плавающих обменных курсов центральный банк не пытается вмешиваться (проводить интервенции) на валютных рынках. Этим объясняются совершенно другие последствия проводимой центральным банком стимулирующей фискальной и монетарной политик.

При осуществлении стимулирующей фискальной политики в условиях плавающего валютного курса рост государственных расходов сдвигает кривую от IS_1 до IS_2 , повышая ставку процента до r_2 (рис. 12.6).

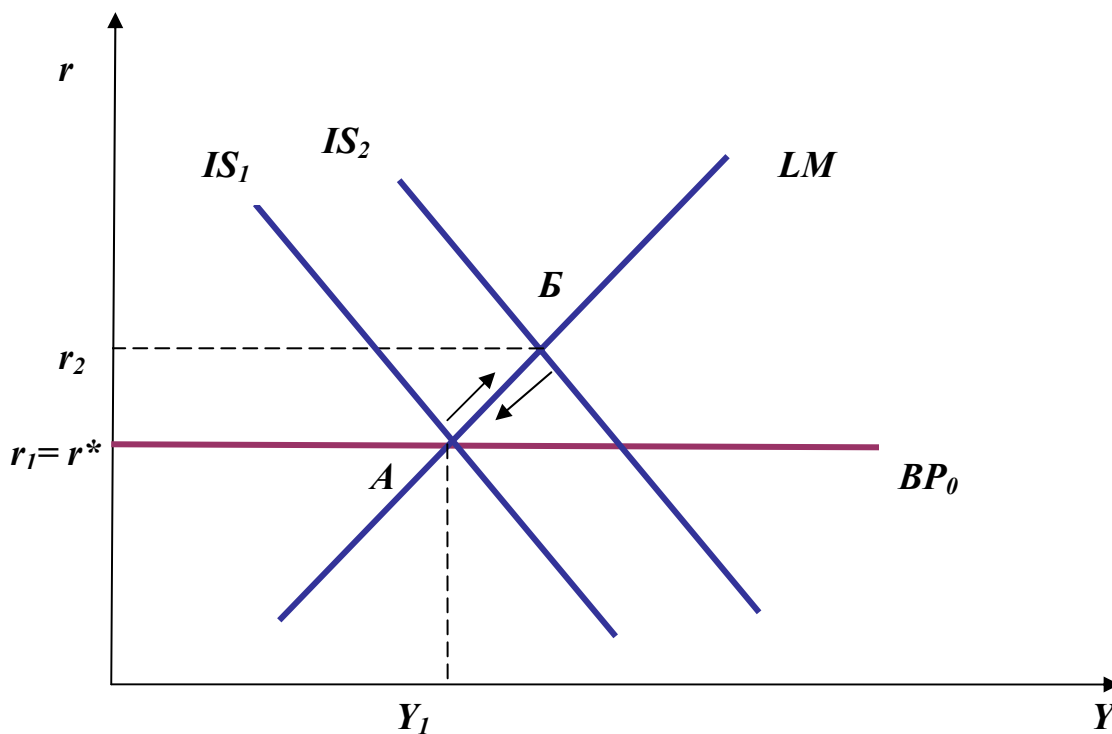


Рис. 12.6. Стимулирующая фискальная политика при режиме свободно плавающих валютных курсов

Происходящий в результате этого приток капитала приведет к удорожанию (росту) обменного курса гривны. Это повысит реальный обменный курс, в результате чего спрос на отечественные товары упадет, так как импорт станет дешевле, а экспорт дороже, т. е. произойдет снижение конкурентоспособности отечественных товаров на внутреннем рынке. Кривая вернется обратно к исходной кривой IS_1 , так как спрос на экспорт сократится. Причина, по которой экономика движется обратно к точке исходного равновесия, состоит в том, что пока внутренняя ставка процента выше, чем мировая ставка процента, будет продолжаться отток капитала, и обменный курс будет расти. Этот процесс может прекратиться только тогда, когда внутренняя ставка процента снова сравняется с мировой r^* . Механизм, который обеспечивает снижение ставки процента – это сокращение спроса, особенно спроса на экспорт.

Таким образом, в результате этих мер не происходит изменения выпуска. Чистый эффект заключается только в торговом дефиците, который в точности равен размеру дефицита государственного бюджета.

Проведенный анализ означает, что *фискальная политика совершенно неэффективна в условиях открытой экономики, когда обменные курсы свободно плавают и капитал совершенно мобилен.*

Эти выводы основаны на строгих предположениях. В действительности же внутренние и иностранные активы не являются совершенными субститутами и поэтому может быть некоторое отклонение между внутренней и иностранной ставками процента. На рис. 12.6 это означает, что линия *BP* будет иметь положительный наклон и фискальная экспансия в этом случае не будет совершенно неэффективной.

В случае монетарной экспансии (рис. 12.7) сдвигается вправо кривая от *LM₁* до *LM₂*, понижая ставку процента до *r₂* (т. е. движение из точки А в Б).

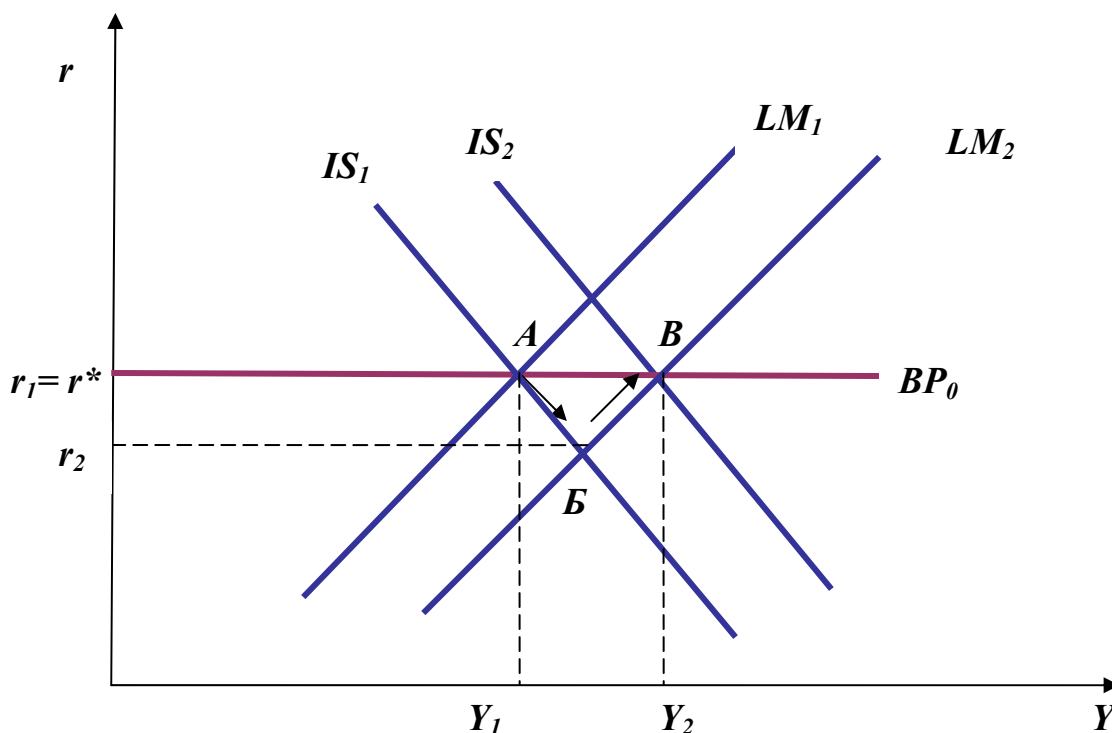


Рис. 12.7. Стимулирующая монетарная политика при режиме свободно плавающих валютных курсов

Фактически это повысит конкурентоспособность отечественных товаров на внутреннем рынке и обусловленный этим приток капитала приведет к обесценению гривны. Реальный обменный курс также упадет, увеличивая совокупный спрос на отечественные товары, особенно спрос на экспорт. Сдвиг кривой от *IS₁* до *IS₂* приведет к обратному повышению ставки процента опять до *r₁* (т. е. произойдет движение из точки Б в В).

Как и раньше, система придет в равновесие посредством изменения обменного курса, которое будет продолжаться до тех пор, пока *r₂* будет меньше, чем *r₁ = r**.

Чистый эффект монетарной экспансии – это дефицит счета движения капитала и торговый излишек в результате снижения реального обменного курса.

Объем выпуска увеличится благодаря росту конкурентоспособности отечественных товаров.

Монетарная политика является эффективной в открытой экономике с плавающими обменными курсами.

Таким образом, модель Манделла – Флеминга может использоваться при анализе действенности экономической политики государства при различных режимах регулирования валютного курса.

Анализ модели Манделла – Флеминга приводит к выводу о том, что результаты любой экономической политики в малой открытой экономике обусловлены именно выбором режима регулирования валютного курса.

Так, в условиях фиксированного валютного курса к увеличению объема выпуска может привести лишь стимулирующая фискальная политика, в то время как монетарные методы практически не оказывают влияния на экономический рост, поскольку изменение предложения денег преследует цель поддержания валютного курса на заданном уровне.

Наоборот, в условиях свободно плавающего валютного курса на рост объема выпуска оказывает влияние лишь денежная экспансия, а меры стимулирующей фискальной политики практически сводятся к нулю вследствие повышения валютного курса.

УСЛОВНЫЕ ОБОЗНАЧЕНИЯ

<i>A</i>	– автономные (независимые от дохода) расходы на закупку благ; амортизация
<i>AD</i>	– совокупный спрос
<i>APC</i>	– средняя склонность к потреблению
<i>APS</i>	– средняя склонность к сбережению
<i>AS</i>	– совокупное предложение
<i>B_T</i>	– величина налогооблагаемой базы
<i>BP</i>	– платежный баланс
<i>C</i>	– объем потребления домашних хозяйств
<i>CF</i>	– потоки капитала
<i>cr</i>	– коэффициент депонирования
<i>D</i>	– государственный долг; банковские депозиты
<i>d</i>	– норма амортизации
<i>dr</i>	– учетная (дисконтная) ставка процента (ставка рефинансирования)
<i>E</i>	– величина совокупных расходов; количество занятых
<i>e</i>	– номинальный обменный курс
<i>e^R</i>	– реальный валютный курс
<i>Ex</i>	– объем экспорта
<i>f</i>	– коэффициент трудоустройства
<i>G</i>	– объем государственных закупок
<i>g</i>	– темп экономического роста
<i>H</i>	– денежная база
<i>I</i>	– объем инвестиций
<i>Im</i>	– объем импорта
<i>i</i>	– номинальная ставка процента
<i>iD_G</i>	– процентные выплаты по государственному долгу
<i>IS</i>	– кривая «инвестиции-сбережения»
<i>K</i>	– запас капитала; величина кредита

<i>k</i>	–	объем капитала на одного работника; коэффициент ликвидности
<i>L</i>	–	запас труда (величина рабочей силы); спрос на деньги
<i>LM</i>	–	кривая «ликвидность-деньги»
<i>M</i>	–	номинальное предложение денег
<i>MPC</i>	–	предельная склонность к потреблению
<i>MPI</i>	–	предельная склонность к инвестированию по доходу
<i>MPI_m</i>	–	предельная склонность к импортированию
<i>MPK</i>	–	предельный продукт капитала
<i>MPL</i>	–	предельный продукт труда
<i>MPS</i>	–	предельная склонность к сбережению
<i>NX</i>	–	чистый экспорт
<i>n</i>	–	темп прироста трудовых ресурсов
<i>Q</i>	–	количество благ
<i>q</i>	–	производительность труда
<i>P</i>	–	общий уровень цен
<i>R</i>	–	обязательные резервы; официальные резервы
<i>r</i>	–	реальная ставка процента; норма доходности капитала
<i>rr</i>	–	норма обязательного резервирования
<i>S</i>	–	объем сбережений
<i>s</i>	–	норма сбережений; коэффициент увольнения
<i>T</i>	–	сумма налоговых поступлений
<i>t</i>	–	ставка подоходного налога
<i>TR</i>	–	государственные трансферты
<i>U</i>	–	количество безработных
<i>u</i>	–	уровень безработицы
<i>V</i>	–	скорость обращения денег
<i>W</i>	–	ставка номинальной заработной платы
<i>w</i>	–	ставка реальной заработной платы
<i>Y</i>	–	величина совокупного дохода (выпуска)
<i>Y_d</i>	–	располагаемый доход
<i>β</i>	–	акселератор инвестиций
<i>γ</i>	–	коэффициент Оукена
<i>δ</i>	–	дефицит государственного бюджета
<i>μ</i>	–	мультипликатор
<i>π</i>	–	уровень (темп) инфляции
<i>ρ</i>	–	предельная эффективность капитала (норма дисконта)

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Агапова Т. А. Макроэкономика : учебник / Т. А. Агапова, С. Ф. Серегина ; под общ. ред. А. В. Сидоровича ; Моск. гос. ун-т им. М. В. Ломоносова. – 6-е изд, стер. – М. : Дело и Сервис, 2004. – 447 с.
2. Базилінська О. Я. Макроэкономика : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл / О. Я. Базилінська – К. : МагноліяПлюс, 2005. – 442 с.
3. Базилевич В. Д. Макроэкономика : підруч. / В. Д. Базилевич, К. С. Базилевич, Л. О. Баластрик ; за ред. В. Д. Базилевича. – 2-ге вид., випр. – К. : Знання, 2005. – 851 с.
4. Батура О. В. Макроэкономика / О. В. Батура, О. Ф. Івашина, Л. Ф. Новікова. – К. : Основи, 2007. – 236 с.
5. Білецька Л. В., Економічна теорія: політекономія, мікроэкономика, макроэкономика / Л. В. Білецька, О. В. Білецький, В. І. Савич. – К. : МагноліяПлюс, 2005. – 652 с.
6. Будаговська С. Макроэкономика і мікроэкономика / С. Будаговська. – К. : Основи, 2007. – 518 с.
7. Бурда М. Макроэкономика: європейський контекст : пер. з англ. / М. Бурда, Ч. Віплош ; – К. : Основи, 1998. – 682 с.
8. Вечканов Г. С. Макроэкономика : учеб. для студентов, обучающихся по специальности 060800 «Экономика и упр. на предприятии» / Г. С. Вечканов, Г. Р. Вечканова. – 2-е изд. – М. ; СПб. ; Н. Новгород и др. : Питер, 2006. – 539 с.
9. Воробьев Е. М. Экономическая теория в вопросах и ответах : учеб. пособие / Е. М. Воробьев. – Харьков : Р. И. Ф., 2002. – 639 с.
10. Гальчинський А. Макроекономічні та монетарні передумови політики зростання / А. Гальчинський // Вісн. Нац. банку України. – 2004. – № 8. – С. 6–8.
11. Генеза ринкової економіки : навч. словник-довідник / Г. І. Башнянин, В. С. Іфтемічук. – К. : МагноліяПлюс. – 2007. – 688 с.
12. Гражевська Н. Траєкторії економічних трансформацій в умовах глобалізації / Н. Гражевська // Банк. справа. – 2006. – № 4. – С. 29–35.
13. Дедов Л. А. О некоторых причинах цикличности экономических процессов / Л. А. Дедов // Вопр. статистики. – 2002. – № 5. – С. 65–67.

14. Долан Э. Дж. Макроэкономика : пер. с англ. / Э. Дж. Долан ; общ. науч. ред. Б. С. Лисовика и др. – СПб. : С.-петерб. оркестр : Литера плюс, 1994. – 402 с.
15. Дэвидсон П. Посткейнсианская школа в макроэкономической теории / П. Дэвидсон // Вопр. экономики. – 2006. – № 8. – С. 82–101
16. Економічна теорія / Є. М. Воробйов, А. А. Гриценко, В. М. Лісовицький, В. М. Соболев ; за заг. ред. Є. М. Воробйова. – К., Х., 2001. – 703 с.
17. Ершов М. Экономический рост : новые проблемы и новые риски / М. Ершов // Вопр. экономики. – 2006. – № 12. – С. 20–37.
18. Задоя А. А. Макроэкономика : учебник / А. А. Задоя, Ю. Е. Петруня. – 2-е изд., стер. – К. : Знання, 2006. – 368 с.
19. Илларионов А. Экономическая свобода и благосостояние народов / А. Илларионов // Вопр. экономики. – 2000. – № 4. – С. 83–101.
20. Карпінський Б. А. Макроекономіка. Зростання і сталий розвиток / Б. А. Карпінський. – К. : ВД Професіонал, 2006. – 272 с.
21. Клейнер Г. Б. К методологии моделирования принятия решений экономическими агентами / Г. Б. Клейнер // Экономика и мат. методы. – 2003. – Т. 39. – № 2. – С. 167–182.
22. Козлюк В. Незалежність центральних банків у світлі макроекономічного аналізу глобалізаційних процесів / В. Козлюк // Вісн. Нац. банку України. – 2004. – № 7. – С. 24–28.
23. Колодко Г. Институты, политика и экономический рост / Г. Колодко // Вопр. экономики. – 2004. – № 7. – С. 35–50.
24. Кузик О. В. Макроекономіка / О. В. Кузик. – Львів : Інтелект-Захід, 2007. – 168 с.
25. Курс экономической теории : Общ. основы экон. теории. Микроэкономика. Макроэкономика. Основы нац. экономики : учеб. пособ. [для студентов] / [А.В. Сидорович (рук. авт. коллектива), Т. А. Агапова, В. Ф. Железова и др.] ; науч. ред. А. В. Сидорович ; Моск. гос. ун-т им. М. В. Ломоносова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Дело и Сервис, 2001. – 829 с.
26. Кучерявенко І. А. Макроекономіка : практикум. : навч. посіб. / І. А. Кучерявенко. – 2-е вид. – К. : Вікар, 2006. – 239 с.
27. Луссе А. В. Макроэкономика : учеб. пособ. / А. В. Луссе. – 2-е изд., испр. – СПб. ; М. ; Харьков ; Минск : Питер, 2001. – 240 с.
28. Львовчкін С. В. Фінансовий механізм макроекономічного регулювання / С. В. Львовчкін // Фінанси України. – 2000. – № 12. – С. 25–33.
29. Макроекономіка : навч. посіб. для вищ. навч. закл. / І. І. Вініченко, О. В. Гончдренко, Н. В. Дадій, С. О. Корецька. – К. : Основи, 2006. – 176 с.
30. Меламед М. Структура ВВП за категоріями доходу і критерії структурної політики / М. Меламед // Вісн. Нац. банку України. – 2002. – № 2. – С. 9–18.
31. Мельникова В. І. Макроекономіка : навч. посіб. для вищ. навч. закл. / В. І. Мельникова, Н. І. Клімова. – 2-е вид. – К. : Професіонал, 2005. – 400 с.

32. Мочерный С. Модели трансформационных процессов экономики : (теор.-методол. аспекты) / С. Мочерный // Экономика Украины. – 2000. – № 2. – С. 13–23.
33. Навчальний економічний словник-довідник : для студ. вищ. навч. закл. освіти усіх рівнів акредитації / [уклад. : В. С. Іфтемічук та ін.] ; за наук. ред. Г. І. Башнянина, В. С. Іфтемічука. – 2-е вид., випр. і доповн. – Львів : Магнолія 2006, 2007. – 682 с
34. Олсон М. Піднесення та занепад держав = The Rise and Decline of Nations : Екон. розв., стагфляція та соц. застій / Менкур Олсон ; [пер. з англ. Т. М. Нетецької ; наук. ред. І. В. Семеняк, Б. В. Новіков]. – Х. : Каравела, 2002. – 303 с.
35. Опарін В. М. Фіскальні засоби стимулювання економічного зростання / В. М. Опарін, М. М. Фельдгольц // Фінанси України. – 2006. – № 10. – С. 61 –70.
36. Основи економічної теорії : підруч. / [авт. колектив : О. О. Мамалуй, О. А. Гриценко, Л. В. Гриценко та ін.] ; за заг. ред. О. О. Мамалуй ; Нац. юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого. – К. : Юрінком Інтер, 2003. – 478 с.
37. Основы экономической теории: принципы, проблемы, политика. Германский опыт и российский путь : учеб. для вузов / У. Базелер, З. Сабов, Й. Хайнрих, В. Кох. – СПб. ; М. ; Харьков ; Минск : Питер, 2000. – 791 с.
38. Основы экономической теории : учеб. для студентов высш. техн. учеб. заведений / С. В. Мочерный, В. К. Симоненко, В. В. Секретарюк, А. А. Устенко ; под общ. ред. С. В. Мочерного. – К. : Знання, 2000. – 607 с.
39. Панчишин С. М. Макроекономіка : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл., що навчаються за освіт.-проф. прогр. бакалавра з напрямку «Економіка та підприємництво» / С. М. Панчишин. – К. : Либідь, 2001. – 614 с.
40. Перехідна економіка : підруч. для студ. вищ. навч. закл., що навчаються за освіт.-проф. прогр. підгот. бакалавра напрямку «Економіка та підприємництво» / [В. М. Геєць, Є. Г. Панченко, Е. М. Лібанова та ін.] ; за ред. В. М. Гейця. – К. : Вищ. шк., 2003. – 591 с.
41. Пономаренко О. І. Сучасний економічний аналіз : навч. посіб. для екон. та мат. спец. вищ. навч. закл. : у 2-х частинах / О. І. Пономаренко, М. О. Перестюк, В. М. Бурим. – К. : Вищ. шк., 2004. – Ч.2 : Макроекономіка – 207 с.
42. Радіонова І. Ф. Порівняльна результативність фінансової та грошової політик / І. Ф. Радіонова // Фінанси України. – 2004. – № 9. – С. 29–36.
43. Радионова И. Ф. Общее макроэкономическое неравновесие : содержание теории и возможности применения / И. Ф. Радионова // Экон. теория. – 2007. – № 2. – С. 81–93.
44. Савченко А. Г. Макроекономіка : підруч. / А. Г. Савченко ; Київськ. нац. екон. ун-т. – К., 2005. – 441 с.
45. Савченко А. Г. Макроекономіка / А. Г. Савченко, Д. І. Євдокімова. – К. : КНЕУ, 2008. – 256 с.
46. Сакс Дж. Д. Макроекономіка. Глобальний підхід : пер. с англ / Дж. Д. Сакс, Ф. Б. Ларрен. – М. : Дело, 1996. – 848 с.

47. Селищев А. С. Макроэкономика : учеб. для вузов / А. С. Селищев ; под ред. А. И. Леусского. – СПб. ; М. ; Харьков ; Минск : Питер, 2000. – 439 с.
48. Скрипник А. Оцінка тіньового сектора економіки України / А. Скрипник, В. Дудко // Вісн. Нац. банку України. – 2000. – № 4. – С. 16–19.
49. Словарь современной экономической теории Макмиллана : [ок. 3000 терминов] ; пер. с англ. А. Г. Пивоварова ; под общ. ред. Д. У. Пирса. – М. : ИНФРА-М, 1997. – 608 с.
50. Старченко В. Д. Макроекономіка : опор. конспект лекцій / В. Д. Старченко ; Європ. ун-т. – 2-ге вид. – К., 2001. – 104 с.
51. Стельмах В. Монетарна політика як один із ключових факторів економічного зростання / В. Стельмах // Вісн. Нац. банку України. – 2002. – № 1. – С. 2–9.
52. Трофимов Г. О режимах долговременного экономического роста / Г. Трофимов // Вопр. экономики. – 2000. – № 11. – С. 27–45.
53. Харкянен Л. В. Макроекономіка : навч. посіб. для вищ. навч. закл. / Л. В. Харкянен. – К. : Каравелла, 2006. – 176 с.
54. Холопов А. Глобализация и макроэкономическое равновесие / А. Холопов // Мировая экономика и междунаrodn. отношения. – 2005. – № 2. – С. 15 – 23.
55. Шаповалов А. Системні особливості розвитку інфляційних процесів в Україні / А. Шаповалов // Вісн. Нац. банку України. – 2007. – № 12. – С. 3–7.
56. Экономика : учеб. для студентов вузов, обучающихся по экон. специальностям и направлениям / [А. С. Булатов, И. И. Большакова, В. В. Виноградов и др.] ; под ред. А. С. Булатова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Юристъ : Экономистъ, 2003. – 894 с.
57. Экономическая теория : учеб. пособ. / М-во образования Украины ; Харьк. гуманитар. ин-т «Нар. укр. акад.» ; Е. М. Воробьев, А. А. Гриценко, М. Н. Ким и др. – Х. : Фортуна-Пресс, 2000. – 412 с.
58. Юрчишин В. Макроэкономические вызовы и их влияние на перспективы развития украинской экономики / В. Юрчишин // Финанс. консультация. – 2006. – № 21. – С. 4–6.
59. Mankiw N.G. Macroeconomics = [Макроэкономика] / N. Gregory Mankiw. – New York : Worth, 1992. – XXVI, 514 p.
60. McConnell C. R. Economics : Principles, Problems and Policies = [Экономикс : принципы, проблемы и политика] / C. R. McConnell, R. Campbell, Stanley L. Brue. – 14-th ed. – Boston etc. : McGraw-Hill Book, 1999. – 850 p.
61. Stiglitz J. E. Principles of Macroeconomics = [Принципы макроэкономики] / Joseph E. Stiglitz. – New York ; London : W.W. Norton & Co, 1993. –XXVI, 756 p.
62. Walton G. M. Understanding Economics Today = [Популярная современная экономика : для начинающих изучать экономику] / Gary M. Walton, Frank C. Wykoff. – 4-th ed. – Boston : IRWIN, 1994. – 477 p.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ	3
РАЗДЕЛ I. ВВЕДЕНИЕ	5
Глава 1. МАКРОЭКОНОМИКА КАК НАУКА.....	6
1.1. Макроэкономика как раздел экономической науки.....	6
1.2. Исторический экскурс.....	9
1.3. Особенности макроэкономического анализа.....	15
1.4. Методология макроэкономического анализа.....	21
Глава 2. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ В СИСТЕМЕ НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ.....	26
2.1. Система национальных счетов и история ее создания.....	26
2.2. Основные макроэкономические показатели.....	31
2.3. Способы (методы) измерения ВВП.....	35
2.4. Номинальный и реальный ВВП. Индексы цен	42
2.5. Соотношение показателей в системе национальных счетов.....	46
РАЗДЕЛ II. ЭКОНОМИКА В КРАТКОСРОЧНОМ ПЕРИОДЕ	52
Глава 3. ТОВАРНЫЙ РЫНОК.....	53
3.1. Кругооборот продукта, расходов и доходов.....	53
3.2. Совокупный спрос и его структура.....	58
3.3. Совокупное предложение и его структура.....	61
3.4. Взаимодействие совокупного спроса и совокупного предложения.....	65
Глава 4. РЫНОК ТРУДА	67
4.1. Рынок труда и его составляющие.....	67
4.2. Основные показатели рынка труда: занятость и безработица.....	73
4.3. Причины и типы безработицы.....	77
4.4. Естественный уровень безработицы.....	79
4.5. Теоретические концепции рынка труда.....	82
4.6. Последствия безработицы. Закон Оукена	85
Глава 5. ДЕНЕЖНЫЙ РЫНОК	89
5.1. Деньги, их функции и виды.....	89
5.2. Спрос на деньги	92
5.3. Предложение денег.....	102
5.4. Равновесие на рынке денег	104
5.5. Показатели денежного рынка	106

Глава 6. ИНФЛЯЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ	113
6.1. Понятие и виды инфляции.....	113
6.2. Модели инфляции.....	118
6.3. Взаимосвязь инфляции и безработицы. Кривая Филипса.....	123
6.4. Последствия инфляции.....	128
6.5. Антиинфляционная политика.....	133
Глава 7. ПОТРЕБЛЕНИЕ ДОМОХОЗЯЙСТВ.....	139
7.1. Потребление и сбережения: понятие и факторы	139
7.2. Кейнсианская модель потребления	141
7.3. Теория межвременного потребительского выбора И. Фишера.....	145
7.4. Гипотеза жизненного цикла Ф. Модильяни	147
7.5. Теория перманентного дохода М. Фридмана	149
Глава 8. ЧАСТНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ.....	151
8.1. Инвестиции и инвестиционный спрос.....	151
8.2. Автономные инвестиции и модель мультипликатора	153
8.3. Индуцированные инвестиции и принцип акселератора.....	158
8.4. Кейнсианская теория инвестиций.....	161
8.5. Неоклассическая концепция спроса на инвестиции.....	165
Глава 9. СОВОКУПНЫЕ РАСХОДЫ И ВВП.....	167
9.1. Равновесие в модели «расходы-выпуск»	167
9.2. Равновесие в модели «изъятия-инъекции»	171
9.3. Рецессионный и инфляционный разрывы	175
9.4. Влияние индуцированных инвестиций.....	178
9.5. Парадокс сбережений.....	179
9.6. Модель IS–LM.....	181
РАЗДЕЛ III. ЭКОНОМИКА В ДОЛГОСРОЧНОМ ПЕРИОДЕ	190
Глава 10. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДИНАМИКА.....	191
10.1. Экономический цикл и его фазы.....	191
10.2. Причины экономического цикла.....	192
10.3. Показатели экономической конъюнктуры.....	197
10.4. Виды экономических циклов.....	198
10.5. Экономический рост и его показатели.....	200
10.6. Типы и факторы экономического роста. Производственная функция	204
10.7. Неоклассическая модель экономического роста Солоу.....	211
10.8. Последствия экономического роста.....	217
Глава 11. ГОСУДАРСТВО В СИСТЕМЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ.....	220
11.1. Теоретические подходы к государственному регулированию экономики.....	220
11.2. Фискальная политика: цели и инструменты.....	

11.3. Фискальная политика и совокупный спрос.....	224
11.4. Дискреционная и недискреционная фискальная политика.....	230
11.5. Преимущества и недостатки фискальной политики.....	232
11.6. Фискальная политика и совокупное предложение.....	242
11.7. Фискальная политика, бюджетный дефицит и государственный долг.....	244
11.8. Денежно-кредитная политика: цели и инструменты.....	247
11.9. Виды денежно-кредитной политики и их влияние на экономику.....	254
11.10. Преимущества и недостатки денежно-кредитной политики.....	262
	264
Глава 12. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ.....	
12.1. Платежный баланс: макроэкономическое значение и структура.....	269
12.2. Валютный курс и его регулирование.....	269
12.3. Кривая платежного баланса.....	274
12.4. Стабилизационная политика в открытой экономике. Модель Манделла–Флеминга.....	278
	283
УСЛОВНЫЕ ОБОЗНАЧЕНИЯ	
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.....	291
	293

Навчальне видання

Довгаль Олена Андріївна

МАКРОЕКОНОМІКА

Навчальний посібник
для студентів економічних спеціальностей
(російською мовою)

Редактори: *Т. Г. Верховська, О. В. Литовська*
Комп'ютерний набір *І. В. Попович*

Підписано до друку 23.03.10. Формат 60×84/16.
Папір офсетний. Гарнітура «Таймс».
Ум. друк. арк. 17,44. Обл.-вид. арк. 20,64.
Тираж 300 пр. Зам. № 78/10.

План 2009/10 навч. р., поз. № 2 в переліку робіт кафедри

Видавництво
Народної української академії
Свідоцтво № 1153 від 16.12.2002.

Надруковано у видавництві
Народної української академії

Україна, 61000, Харків, МСП, вул. Лермонтовська, 27.