ЭКОНОМИКА

Книга 2

Профильный уровень образования

10-11

ВИТА Пресс

ЭКОНОМИКА

ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Под редакцией доктора экономических наук,
профессора С. И. Иванова

В 2-х книгах
Книга 2

Учебник для 10–11 классов общеобразовательных учреждений

Профильный уровень образования

Рекомендовано Министерством образования и науки Российской Федерации

12-е издание, с изменениями

ИЗДАТЕЛЬСТВО ВИТА Пресс МОСКВА•2008

УДК 373.167.1:330
ББК 65.01я721.6
Э40

Учебник подготовлен преподавателями Российского государственного педагогического университета им. А. И. Герцена:
д-р экон. наук, проф. *С. И. Иванов* — гл. 1–2 (совместно с *В. В. Шереметовой*), гл. 7 (§ 7.6), 9, 11–12, гл. 13 (совместно с *В. В. Шереметовой*), 14–16, глоссарий;
д-р экон. наук, проф. *М. А. Скляр* — гл. 5, гл. 6 (совместно с *Б. И. Табачникасом*), гл. 7 (§ 1-5), 8, статистическое приложение;
канд. экон. наук, проф. *А. Я. Линьков* — гл. 17–19;
д-р экон. наук, проф. *Б. И. Табачникас* — гл. 10;
канд. экон. наук, доц. *В. В. Шереметова* — гл. 3–4.

Рецензенты:
д-р экон. наук, проф. *В. М. Гальперин*; д-р физ.-мат. наук, проф., чл.-корр. РАО *А. Ж. Жафяров*; доц. *Л. К. Моргунова*; д-р экон. наук, проф. *Л. Л. Любимов*; д-р экон. наук, проф. *Н. П. Литвинова*; д-р экон. наук, доц. *Е. В. Савицкая*; д-р экон. наук, проф. *В. Л. Тамбовцев*; канд. экон. наук, доц. *А. Уральский*

Э40 **Экономика. Основы экономической теории**: Учебник для 10–11 кл. общеобразоват. учрежд. Профильный уровень образования/Под ред. С. И. Иванова. — 12-е изд., с изм. — В 2-х книгах. Книга 2. — М.: ВИТА-ПРЕСС, 2008. — 320 с.: ил. —
ISBN 978-5-7755-1580-5(кн. 2); ISBN 978-5-7755-1581-2

Учебник знакомит старшеклассников с основами рыночной экономики. Изучение экономики по этому учебнику обеспечивает формирование у учащихся базового уровня экономической грамотности, культуры экономического мышления и способности к самообразованию и самопознанию. Полученные знания позволят обучаемым составить целостное представление о сути экономических явлений и их взаимосвязи.

Учебник доработан с учетом нового образовательного стандарта по экономике.

УДК 373.167.1:330
ББК 65.01я721.6

Издания 1-10 учебника выходили под названием
"Основы экономической теории"

ISBN 978-5-7755-1580-5 (кн. 2)
ISBN 978-5-7755-1581-2

© ООО Издательство «ВИТА-ПРЕСС», 1999
© ООО Издательство «ВИТА-ПРЕСС»,
изменения и дополнения,
2000, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006, 2008
© Художественное оформление.
ООО Издательство «ВИТА-ПРЕСС», 1999
Все права защищены

Глава 11

ВАЛОВОЙ ВНУТРЕННИЙ ПРОДУКТ И НАЦИОНАЛЬНЫЙ ДОХОД

Прочитав эту главу, вы узнаете:

- почему необходимо знать, сколько всего товаров и услуг производится в той или иной стране в течение каждого года;
- что представляет собой валовой национальный продукт и валовой внутренний продукт;
- какими методами исчисляется величина валового национального продукта и валового внутреннего продукта;
- что такое национальный доход страны и как он распределяется;
- как формируется располагаемый личный доход населения;
- что представляют собой номинальный и реальный показатели валового национального продукта, валового внутреннего продукта и национального дохода.

До сих пор мы рассматривали вопросы экономики, связанные с рынками отдельных товаров, с поведением отдельных фирм или потребителей, с установлением цен на отдельные товары и услуги. Теперь нам предстоит рассмотреть экономику как единое целое. Речь пойдет о выпуске товаров и услуг не отдельной фирмой, а всеми отраслями и предприятиями данной страны, о доходах и расходах не отдельных лиц или домашних хозяйств, а о полученных доходах и произведенных расходах в экономике в целом. Объектом нашего анализа станут совокупные или агрегированные показатели, такие, как валовой внутренний продукт, национальный доход и др.

Было бы глубоким заблуждением считать, что экономика какой-нибудь страны, т. е. национальная экономика, представляет собой некую механическую сумму частных фирм и домашних хозяйств. Хотя поведение национальной экономики во многом зависит от поведения отдельных лиц или фирм, но оно не тождественно им. Экономика как целое имеет свои законы поведения, отличные от того, как поведет себя индивидуум в той или иной ситуации.

Эта глава посвящена также изучению вопросов, связанных с измерением результатов деятельности национальной экономики.

11.1. ПОЧЕМУ НЕОБХОДИМО ОПРЕДЕЛЯТЬ РАЗМЕР НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОДУКТА

В главе 5 было выяснено, что каждая семья получает определенный доход и ее поведение как потребителя в значительной мере было обусловлено тем, какой доход она получила. Чтобы получить тот или иной доход, человек должен его заработать. Однако благополучие любого человека, любой семьи зависит не только от их личного дохода, но и от того дохода, который создается в данной стране в целом. Средний заработок американца или японца в несколько раз превосходит средний заработок россиянина. Например, в 2001 г. средний доход американца равнялся 26,6 тыс. долл. в год, что тогда составляло около 72,2 млн р. Если бы средний доход россиян был таким же, то общая сумма их доходов более чем в 14 раз превзошла бы стоимость продукции, создаваемой в российской экономике. Иными словами, доходы россиян приблизительно в 14 раз меньше, чем доходы американцев, потому что «общественный пирог», который делится между американцами, намного больше того «пирога», который делится между россиянами. Уже одно это говорит, как важно знать, насколько велик национальный продукт, создаваемый в данной стране, ее «общественный пирог».

Столь же большое значение имеет ответ на вопрос: растет или снижается общий жизненный уровень населения данной страны? Для этого необходимо установить, повышается или снижается общий уровень производимых в стране товаров и услуг, которые предназначены для удовлетворения потребностей людей. Рабочие и бизнесмены, пенсионеры и государственные чиновники добиваются того, чтобы их доходы выросли. Но смогут ли все они достичь желаемого результата, если заработная плата, прибыль и пенсии вырастут, скажем, на 10%, а общее количество товаров и услуг, которые поступят на рынок, останется прежним? Деньги хороши тем, что на них можно купить любую вещь и оплатить любую услугу. Если же семьи получают больше денег, но не могут на них купить больше товаров, то привлекательность денег в глазах людей будет падать и они начнут обесцениваться. Если же в стране производство товаров и услуг будет снижаться, то, как бы ни повышались денежные доходы населения, его материальное благосостояние ухудшится.

Итак, средний жизненный уровень населения любой страны определяется положением ее национальной экономики. Но ни один даже самый высококвалифицированный экономист не сможет ответить на вопрос о том, как идут дела в экономике страны, как изменилось ее положение по сравнению с прошлым годом и чего можно ждать в будущем, если он не знает, каков общий результат деятельности сотен тысяч крупных и малых предприятий и тех миллионов людей, которые на них трудились.

Депутаты Государственной Думы и сенаторы будут лишены возможности объективно оценить итоги экономической политики президента и правительства, если в их распоряжении не окажется данных о том, вырос или снизился уровень национального производства и каков сам этот уровень.

Интересы всех без исключения людей, представителей самых различных социальных слоев населения связаны с тем, какое количество материальных и духовных благ производится в стране, каков ее национальный продукт. Не менее важно знать, какова динамика национального продукта, сколько производилось его в прошлые годы, растет или сокращается национальное производство и можно ли надеяться на его рост в будущем.

Сейчас исключительно важное значение исчисления национального продукта признано во всем мире. Данные об итогах национального производства публикуются практически во всех странах. Эти данные обобщает Организация Объединенных Наций. Все это позволяет получить общую картину экономического положения в мире, на отдельных континентах и в регионах, сопоставить уровни развития экономики всех стран мира.

11.2. ЧТО ТАКОЕ ВАЛОВОЙ ВНУТРЕННИЙ ПРОДУКТ

Как измерить выпуск продукции различных фабрик

Определить объем продукции отдельного предприятия или отрасли сравнительно нетрудно. Например, выпуск продукции нефтяной промышленности или черной металлургии можно выразить тоннами добытой нефти или выплавленного металла; электроэнергетики — киловатт-часами выработанной электроэнергии и т. д. Несколько сложнее обстоит дело с исчислением объема продукции такой отрасли, как швейная промышленность. Выпуск продукции швейной фабрики нельзя считать в штуках, так как хлопчатобумажные рубашки и шерстяные костюмы далеко не равноценны. Фабрика, которая изготовила 10 тыс. костюмов, создала значительно больший продукт, чем фабрика, которая сшила 10 тыс. рубашек.

Каким образом можно соизмерить объемы продукции этих двух фабрик? Эту задачу помогает решить рынок. Мы видели, что на рынке полезности различных товаров и услуг соизмеряются при помощи рыночных цен. Следовательно, если цена рубашки 1 тыс. р., а костюма — 10 тыс. р., то продукцию одной фабрики можно представить как сумму 10 тыс. рубашек × 1 тыс. р. = = 10 млн р., а продукцию другой фабрики — как сумму 10 тыс. костюмов × 10 тыс. р. = 100 млн р. Этот несложный расчет показан на рис. 11-1; он говорит о том, что продукция двух фабрик составляет 110 млн р. (10 млн р. + 100 млн р. = 110 млн р).

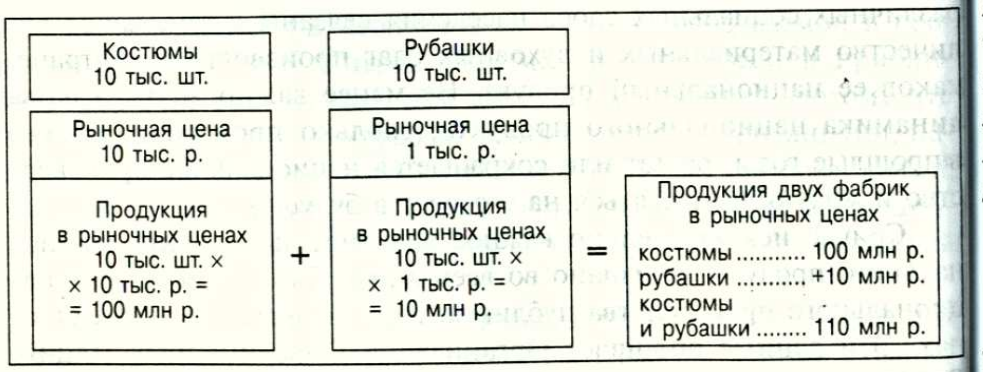


Рис. 11-1. △
Выразив изделия двух фабрик в рыночных ценах, мы смогли сложить объемы выпуска их продукции.

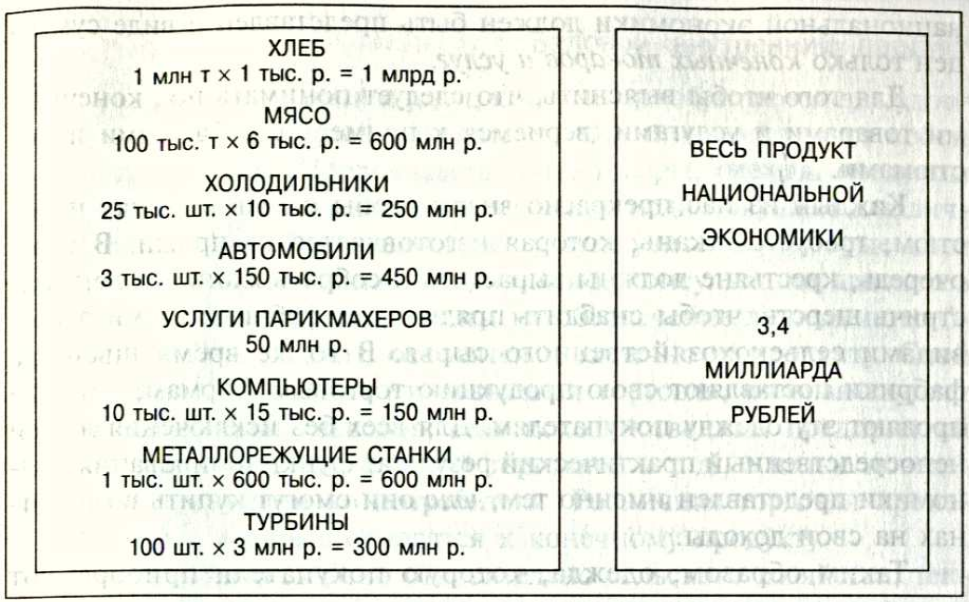


Рис. 11-2. △
Если мы выразим продукцию всех отраслей в рыночных ценах и сложим ее, то полученная сумма будет представлять собой продукт всей экономики, ее национальный продукт.

Прием, при помощи которого нам удалось соизмерить выпуски продукции двух фабрик, дает возможность суммировать продукцию этих фабрик. Этот прием может быть использован и для того, чтобы суммировать выпуски продукции не только швейной промышленности, но и пищевой, машиностроения, сельского хозяйства и т. д. Выразив мясо, зерно, нефть, машины, услуги парикмахеров и множество других товаров и услуг в рыночных ценах, мы можем получить объем продукции, которая производится всеми отраслями любой страны. Этот прием иллюстрирует рис. 11-2 (все цены в этих двух примерах условные).

Конечные товары и услуги

Теперь необходимо принять во внимание одно важное обстоятельство. Дело в том, что итоговым результатом производства товаров и услуг в масштабе всей экономики являются *не все* созданные товары и услуги. Итоговый результат функционирования всей

национальной экономики должен быть представлен в виде суммы цен только *конечных товаров и услуг.*

Для того чтобы выяснить, что следует понимать под конечными товарами и услугами, вернемся к примеру с рубашками и костюмами.

Каждый из нас прекрасно знает: чтобы сшить рубашку и костюм, требуется ткань, которая изготовляется из пряжи. В свою очередь, крестьяне должны вырастить и собрать хлопок и лен, настричь шерсть, чтобы снабдить прядильные фабрики всеми этими видами сельскохозяйственного сырья. В то же время швейные фабрики поставляют свою продукцию торговым фирмам, которые продают эту одежду покупателям. Для всех без исключения людей непосредственный практический результат функционирования экономики представлен именно тем, *что* они смогут купить в магазинах на свои доходы.

Таким образом, одежда, которую покупатели приобретают в магазинах, является конечным товаром.

Промежуточный продукт

Конечный товар — результат деятельности многих отраслей экономики. Что касается сельскохозяйственного сырья, пряжи и тканей, то эти товары играют роль *промежуточных продуктов.* Все они были произведены в данном году и в этом же году переработаны, причем последовательно прошли несколько стадий переработки.

Промежуточным продуктом могут быть и услуги. Например, фирмы, которые занимаются оптовой торговлей, выполняют посреднические услуги между промышленным предприятием и магазином. Услуги оптовой торговли должны быть отнесены к промежуточному продукту, потому что они не направлены на удовлетворение запросов потребителя, а выступают как особая стадия в движении национального продукта. Основным критерием, на основе которого мы относим те или иные товары и услуги к промежуточному продукту, является характер их использования. Если приобретаемые товары идут на дальнейшую переработку в качестве сырья или полуфабрикатов, то они являются промежуточным продуктом. Точно так же если услуги связаны с перепродажей товаров, их перевозкой и т. д., то они тоже относятся к промежуточному продукту.

Что касается товаров и услуг, которые приобретаются для удовлетворения потребностей покупателя, то они представляют собой *конечный продукт.* Продовольственные товары, одежда, предметы домашнего обихода и многие другие вещи люди покупают для личного потребления. Они оплачивают услуги учителей, которые дают платные уроки, зрелищных предприятий, консультации адвокатов и т. д. Все эти услуги направлены на обеспечение личных потребностей людей и, значит, относятся к конечному продукту. Свой вклад в экономику вносит и розничная торговля, которая скупает продукцию фабрик, заводов, сельскохозяйственных предприятий у фирм, занимающихся оптовой торговлей и т. д., с целью доведения этой продукции до потребителя. Розничная торговля производит услуги, которые относятся к конечному продукту.

Все, что было сказано относительно сельского хозяйства, текстильной и швейной промышленности, оптовой и розничной торговли как производителей промежуточного и конечного продукта, может быть отнесено к любому отраслевому комплексу.

Например, для изготовления токарного станка нужны черные металлы. Их выплавка производится из железной руды при помощи кокса. Последний, в свою очередь, производится из битуминозного угля.

Пример с токарным станком показывает, что к конечному продукту относятся не только потребительские товары и услуги, но и вновь созданные орудия труда — станки, турбины, кассовые аппараты, компьютеры и многие другие виды производственного оборудования.

В частности, фирмы, которым принадлежат машиностроительные заводы, приобретают металлообрабатывающее оборудование не для того, чтобы его перепродать, а для того, чтобы произвести его монтаж на машиностроительном заводе и затем с его помощью изготавливать новые машины. Примерно то же самое можно сказать и о строительстве. Заводские корпуса, которые возводятся строительными фирмами, служат средствами труда, а жилые дома удовлетворяют личные потребности людей в жилье.

Итак, к конечным продуктам относятся, во-первых, потребительские товары, т. е. товары, которые служат для удовлетворения личных потребностей людей. Эта категория товаров подразделяется

на товары длительного и кратковременного пользования. К товарам длительного пользования относятся автомобили, телерадиооборудование, бытовая техника, мебель; к товарам кратковременного пользования — продовольствие и напитки, одежда и обувь, лекарства и т. д.

Во-вторых, к конечному продукту относятся личные потребительские услуги, т. е. такие услуги, которые необходимы людям, удовлетворяют их личные потребности и обеспечивают их жизнедеятельность. Часть этих услуг оплачивается непосредственно самими домашними хозяйствами, например услуги домработницы или врача, который занимается частной практикой. Другая их часть оплачивается государством, например услуги преподавателей, работающих в государственных учебных заведениях, или услуги правоохранительных органов или метеослужбы.

В-третьих, к конечной продукции относятся все вновь построенные здания и сооружения и вновь изготовленные машины и оборудование. Естественно, что здания и машины, которые были произведены в прошлые годы и эксплуатируются на предприятиях, не являются продуктом, созданным в данном году. Они уже сыграли свою роль товаров, вошедших в продукты производства прошлых лет.

Для экономики любой страны решающее значение имеет именно конечный результат ее функционирования. Для домашних хозяйств, частных фирм и государственных организаций важна не величина промежуточного продукта, а то, что получено из этого промежуточного продукта. Итоговым результатом национального производства является сумма всех произведенных в стране конечных товаров и услуг.

> ВАЛОВОЙ ВНУТРЕННИЙ ПРОДУКТ (ВВП) — это общая стоимость, или сумма рыночных цен, всех конечных товаров и услуг, произведенных в данной стране в течение года.

Валовой национальный продукт

В настоящее время в большинстве стран, в том числе и в России, в качестве основного показателя конечной продукции используется показатель валового внутреннего продукта. Между тем до последнего времени использовался показатель *валового национального продукта* (ВНП). Этот показатель не утратил своего значения и в настоящее время. Поэтому нам необходимо выяснить, что представляет собой ВНП и чем он отличается от показателя ВВП.

В дальнейшем (см. главы 17 и 18) мы увидим, что экономика любой страны является частью мирового хозяйства и многие фирмы вкладывают свои капиталы в иностранные предприятия. Эти капиталовложения приносят им определенный доход. Домашние хозяйства могут на имеющиеся у них сбережения приобретать акции или облигации не только тех фирм, которые действуют на территории их страны, но и зарубежных. По этим акциям и облигациям они также получают ту или иную сумму дохода. Наконец, специалисты данной страны нередко работают в филиалах своих фирм или на совместных предприятиях за границей. Там они получают заработную плату.

В то же время иностранные фирмы инвестируют свой капитал в предприятия данной страны, граждане других стран покупают ценные бумаги, которые эмитируются фирмами данной страны, а на иностранных филиалах и совместных предприятиях заняты иностранные специалисты. Все они получают те или иные доходы на вложенный капитал или за свой труд.

Предположим, что компания «ЛУКОЙЛ» вложила 10 млрд р. в нефтедобычу Азербайджана, а 100 российских специалистов-нефтяников были заняты в этой отрасли азербайджанской экономики. Предположим далее, что эти два российских фактора производства (капитал и труд) принесли общий доход, равный 10 млрд р. Эти 10 млрд р. — часть внутреннего продукта Азербайджана, так как они созданы на его территории. Но одновременно они являются частью национального продукта России, так как эти 10 млрд р. созданы трудом русских специалистов и капиталом российской фирмы. Следовательно, когда мы будем исчислять ВВП России, мы должны исключить из него доходы, которые Россия получила на капитал и труд, использовавшийся в Азербайджане. Когда же мы будем исчислять ВНП России, мы должны будем включить в него именно те доходы, которые созданы трудом и капиталом России за ее пределами.

Теперь предположим, что компания «Юнайтед текнолоджи» (США) вложила в производство российских ракет для запуска телекоммуникационных спутников 500 млн долл., что принесет ей 50 млн долл. дохода. Этот доход — часть ВВП России, так как он

произведен на территории нашей страны; но в то же время эти 50 млн долл. — часть ВНП США, так как произведены американским капиталом. Следовательно, при исчислении ВВП России мы должны включить эти 50 млн долл. в ВВП нашей страны, но мы должны их вычесть из ВНП России, так как эти 50 млн долл. — часть ВНП США.

Таким образом,

> ВАЛОВОЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ — это общая стоимость, или сумма рыночных цен, всех конечных товаров и услуг, произведенных факторами производства данной страны как в пределах ее границ, так и в других странах.

Различие между ВНП США и их ВВП и способ исчисления ВВП этой страны представлены на рис. 11-3.

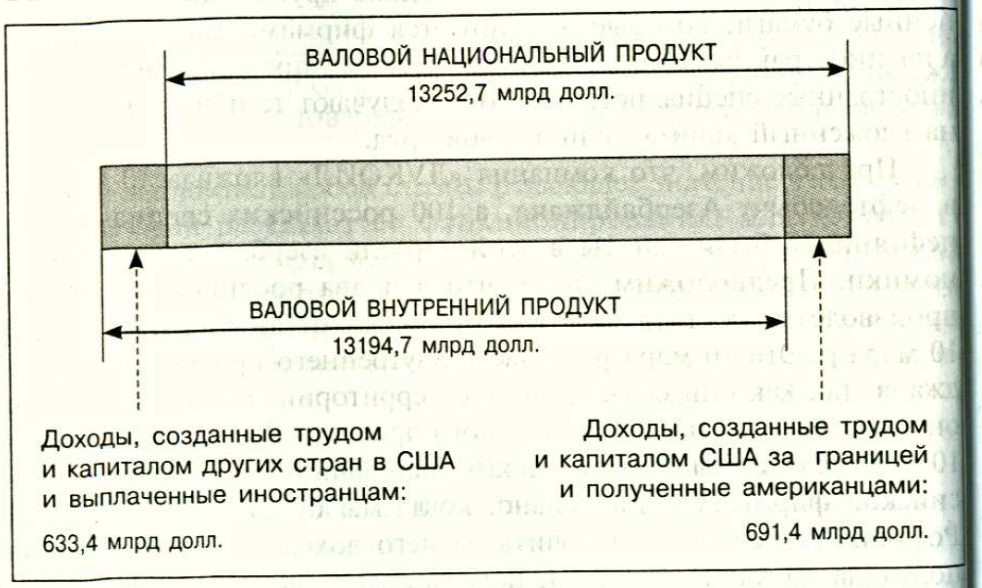


Рис. 11-3. △
ВВП и ВНП США в 2006 г.

Иностранцы создали в США доходы на сумму 633,4 млрд долл., которые и были им выплачены. Это была часть ВВП США и в то же время часть ВНП «остального мира». Мы вычли эту сумму из ВВП США, но оставили ее в составе ВВП этой страны. Одновременно американцы создали за границей доходы на сумму 691,4 млрд долл., которые и были ими получены. Это часть ВНП США, но она не является частью ВВП этой страны.

Все мы обратили внимание на то, что в 2005 г. разница между ВНП и ВВП США была весьма незначительной — 31,9 млрд долл., что составило всего лишь 0,26%. Это меньше, чем статистическая погрешность, т. е. небольшие ошибки, которые с неизбежностью допускаются статистиками во всем мире даже при очень высоком качестве статистического учета. Поэтому вопрос о том, какой из двух этих показателей применяется в целях экономического анализа, в большинстве случаев не имеет серьезного значения.

Каждый из этих показателей имеет свою сферу применения. Если валовой внутренний продукт позволяет определить стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных на территории данной страны, то при помощи валового национального продукта рассчитывается стоимость таких благ, произведенных при помощи факторов производства данной страны, независимо от места их изготовления.

11.3. КАК ИСЧИСЛЯЕТСЯ ВАЛОВОЙ ВНУТРЕННИЙ ПРОДУКТ

Казалось бы, сложить стоимость всех конечных товаров и услуг нетрудно. Однако и здесь мы сталкиваемся с опасностью допустить ошибки, если пойдем по, казалось бы, простейшему пути.

Как мы уже видели, выпускаемые текстильной промышленностью ткани относятся к промежуточному продукту, так как ткани перерабатываются в швейной промышленности. Но относить все ткани к промежуточному продукту нельзя, так как значительная их часть продается населению. Ткани, продаваемые домашним хозяйствам, являются потребительскими товарами, т. е. относятся к конечному продукту. Аналогичная ситуация складывается и в других отраслях экономики. Электроэнергия, потребляемая населением, является конечным продуктом, а электроэнергия, которая используется промышленными предприятиями, транспортом, банками и т. д., — промежуточным продуктом. Молоко, которое крестьяне продают жителям города, — конечный продукт; молоко, продаваемое маслозаводу, — сырье. Таких примеров имеется несчетное количество.

Метод суммирования потока затрат

Если бы статистики стали подсчитывать, сколько товаров и услуг выпускают различные отрасли и отдельные предприятия,

то они не смогли бы ответить на простой вопрос, какие из этих товаров надо отнести к конечному продукту, а какие — к промежуточному. Поэтому при подсчете ВВП статистика учитывает не выпуски товаров и услуг, а *затраты на приобретение этой продукции*: сколько денег было истрачено на потребительские товары и услуги; какой капитал был вложен в здания и сооружения, в машины и оборудование, в прирост запасов сырья, полуфабрикатов или готовой продукции.

Статистика должна также принять во внимание, что часть товаров покупает государство, точнее, те организации и учреждения, учебные заведения и т. д., которые принадлежат государству. Государство оплачивает услуги многочисленных работников, занятых во всех этих госучреждениях. Государственные расходы на оплату товаров и услуг также представляют собой затраты на оплату определенной части конечного продукта страны.

Следовательно, если мы сложим личные потребительские расходы населения, инвестиции частных фирм и государственные расходы на оплату товаров и услуг, то получим сумму, которая равна сумме цен всех произведенных в стране конечных товаров и услуг, т. е. валовому внутреннему продукту.

Обратимся к рис. 11-4, который иллюстрирует подсчет ВВП США.

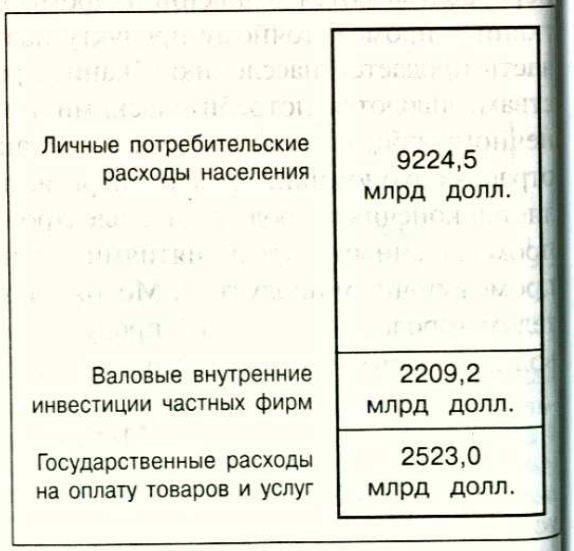


Рис. 11-4. ▷ Подсчет ВВП США без учета внешней торговли.

При подсчете ВВП суммируются личные потребительские расходы населения, валовые внутренние инвестиции частных фирм в новые здания и сооружения, машины и оборудование и в прирост запасов, а также расходы государства на покупаемые и оплачиваемые им товары и услуги.

Данные статистики говорят о том, что население США в 2006 г. израсходовало на товары длительного и кратковременного пользования и на оплату услуг 9224,5 млрд долл. Частные фирмы вложили в новые заводы, средства транспорта и т. д. 2209,2 млрд долл. Эти инвестиции частных фирм свидетельствуют о том, что на эту сумму фирмы купили новые здания, оборудование и увеличили свои запасы сырья, полуфабрикатов и готовой продукции. Наконец, значительную часть конечного продукта приобрело и оплатило государство: военные ведомства купили у частных фирм оружие и боеприпасы; государственные университеты и школы, получив из государственного бюджета деньги, израсходовали их на оплату труда (т. е. услуг) учителей, на учебное оборудование, мебель и т. д.; деньги, выделенные больницам и поликлиникам из того же государственного бюджета, были ими израсходованы на оплату труда врачей и медсестер, на медицинское оборудование и лекарства; были также

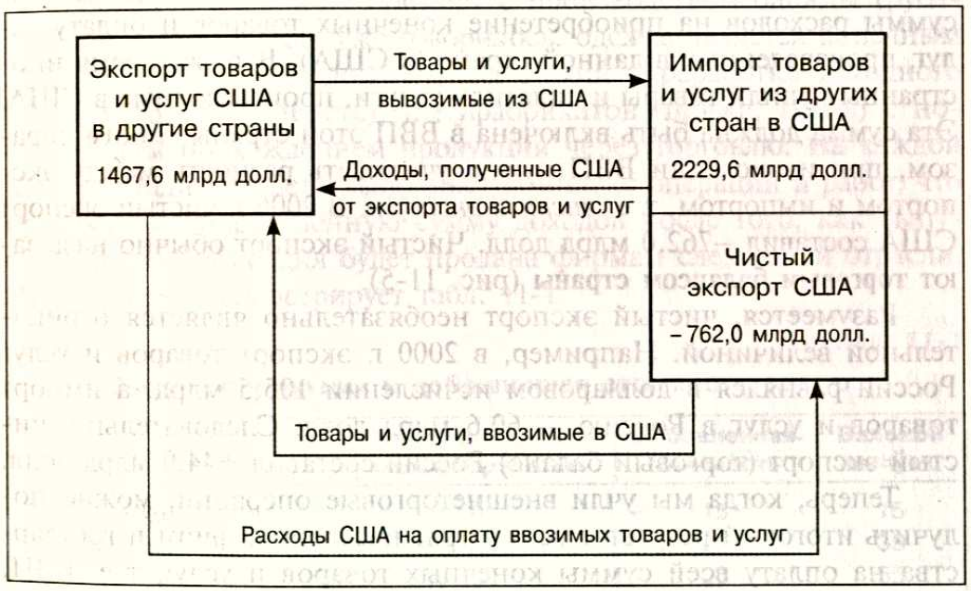


Рис. 11-5. △ Внешняя торговля и ВВП.

Домашние хозяйства, частные фирмы и государство израсходовали на товары и услуги, которые были произведены не в США, а в других странах, 2229,6 млрд долл. Эту сумму следует вычесть из ВВП США. Но часть ВВП США, на сумму 1467,6 млрд долл., была продана иностранцам. Ее следует приплюсовать к ВВП США. Получившаяся разность (–762,0 млрд долл. = 1467,6 млрд долл. – – 229,6 млрд долл.) представляет собой чистый экспорт.

оплачены услуги чиновников, полицейских и всех других лиц, занятых на государственной службе. Всего государство израсходовало в 2006 г. на товары и услуги 2523,0 млрд долл.

Теперь нам необходимо принять во внимание и то, что немалые суммы и домашние хозяйства, и фирмы, и государство тратят на импортируемые из других стран товары и услуги. Например, потребители часть своих денег могут истратить на импортную одежду или бытовую технику; совершая туристические круизы, они оплачивают услуги зарубежных гостиниц и гидов; фирмы инвестируют часть своего капитала в оборудование, которое производят иностранные заводы, закупают за границей сырье; аналогичные расходы, скажем на оружие, производят и государственные ведомства. Объем импорта товаров и услуг показывает, какая сумма расходов была направлена населением, фирмами и государством на ВВП, произведенный другими странами (остальным миром). Естественно, что эта сумма расходов должна быть исключена из суммы расходов на приобретение конечных товаров и оплату услуг, произведенных в данной стране (в США). В то же время иностранцы купили товары и оплатили услуги, произведенные в США. Эта сумма должна быть включена в ВВП этой страны. Таким образом, при исчислении ВВП нужно учитывать разность между экспортом и импортом, т. е. *чистый экспорт*. В 2006 г. чистый экспорт США составил –762,0 млрд долл. Чистый экспорт обычно называют **торговым балансом страны** (рис. 11-5).

Разумеется, чистый экспорт необязательно является отрицательной величиной. Например, в 2000 г. экспорт товаров и услуг России равнялся в долларовом исчислении 105,5 млрд, а импорт товаров и услуг в Россию — 60,6 млрд долл. Следовательно, чистый экспорт (торговый баланс) России составил +44,9 млрд долл.

Теперь, когда мы учли внешнеторговые операции, можно получить итоговый результат всех затрат населения, фирм и государства на оплату всей суммы конечных товаров и услуг, т. е. ВВП, произведенного в данной стране в течение года. В США в 2006 г. эту сумму составили:

Личные потребительские расходы населения	9224,5 млрд долл.
Инвестиции частных фирм	2209,2 млрд долл.
Государственные закупки товаров и услуг	2523,0 млрд долл.
Чистый экспорт (торговый баланс)	–762,0 млрд долл.
ВСЕГО	13194,7 млрд долл.

Итак, один из способов исчисления валового национального продукта и валового внутреннего продукта состоит в суммировании личных потребительских расходов населения, валовых внутренних инвестиций частных фирм, государственных закупок товаров и услуг и чистого экспорта товаров и услуг в течение года.

Этот способ называется **методом суммирования потока затрат.**

Метод суммирования потока доходов

Второй способ исчисления ВВП сводится к суммированию доходов, которые были созданы в экономике. В основе этого способа лежит учет *добавленной стоимости*. Поэтому нам предстоит выяснить, что представляет собой эта важная экономическая категория, с которой встречаются многие предприниматели и работники министерства финансов, имеющие дело с налогом на добавленную стоимость.

Вернемся к нашему примеру с производством одежды (рубашек и костюмов). Как уже говорилось, одежда является конечным продуктом ряда последовательных стадий переработки исходного сырья (хлопок и шерсть), полуфабрикатов (пряжа, ткань) с последующим прохождением продукции через торговлю. На каждой из этих стадий отрасль выполняет комплекс операций и работ, что приносит ей определенную сумму доходов после того, как выпускаемая ею продукция будет продана фирмам следующей отрасли. Этот процесс иллюстрирует табл. 11-1.

Таблица 11-1

Выпуск продукции и добавленная стоимость, млн р.

Отрасль	Стоимость сырья, полуфабрикатов	Добавленная стоимость	Валовой выпуск
Сельское хозяйство	0	15	15
Прядильная	15	20	35
Ткацкая	35	20	55
Швейная	55	35	90
Розничная торговля	90	10	100
Общая сумма добавленной стоимости	—	100	—

Предположим, что фермеры, которые вырастили и собрали хлопок, после его продажи получили доход 15 млн р. Часть этого

дохода фермеры должны отложить в счет износа того оборудования и зданий, которые участвовали в производстве, — 4 млн р. Если они использовали наемный труд, то им пришлось выплатить заработную плату — 6 млн р. Оставшиеся 5 млн р. — доходы самих фермеров (прибыль). Таким образом, в процессе производства хлопка был сделан вклад в создание ВВП, равный 15 млн р., который и представляет собой стоимость, добавленную хлопководством.

Следующая стадия — прядильное производство. Владельцы прядильных фабрик, купив хлопок за 15 млн р., организовали выпуск пряжи на сумму 35 млн р. Из этой суммы 15 млн р. возместили затраты на хлопок. Износ оборудования здесь составил 6 млн р., заработная плата рабочих, инженеров и других занятых — 8 млн р., прибыль — 6 млн р. Таким образом, добавленная стоимость здесь равняется 20 млн р.

На последующих стадиях происходят аналогичные процессы: к стоимости пряжи (35 млн р.) ткацкие фабрики добавляют стоимость 20 млн р. и выпускают продукцию на сумму 55 млн р., швейные фабрики к стоимости тканей добавляют стоимость 35 млн р. и выпускают продукцию на 90 млн р., и, наконец, розничная торговля добавляет еще 10 млн р. и продает одежду по розничным ценам на общую сумму 100 млн р.

Таким образом, общая сумма добавленной стоимости, которая формируется каждой отраслью, равна стоимости конечной продукции, т. е. сумме цен, по которым продукция продается конечному потребителю.

Это правило может быть распространено на любой отраслевой комплекс: зерно — мука — макароны — услуги торговли; железная руда и уголь — обогащенная руда и кокс — металл — прокат и металлоизделия — услуги оптовой торговли и т. д.

На этом правиле основано положение, согласно которому

> СТОИМОСТЬ ВАЛОВОГО ВНУТРЕННЕГО ПРОДУКТА равна добавленной стоимости, которая создана всеми отраслями экономики, или сумме факторных доходов и амортизации основного капитала во всех отраслях экономики.

Прежде чем сделать окончательный вывод о подсчете ВВП, который основан на учете добавленной стоимости, нам необходимо

вспомнить, что в создании ВВП принимает участие труд работников государственного сектора и капитал этого сектора. Поэтому часть ВВП представляет собой доходы, которые созданы государственными структурами. Эта часть доходов присваивается государством в форме **косвенных налогов**. Что такое косвенные налоги?

Всем хорошо известны прямые налоги, которые являются непосредственным вычетом из доходов, полученных домашними хозяйствами и фирмами. Например, подоходный налог предполагает, что из заработной платы вычитается 13% заработанных денег, идущих в бюджет государства; из прибыли, заработанной фирмой, в государственный бюджет перечисляется 24%. Эти вычеты не отражают размера производимого в стране ВВП. Это деньги, которые перекладываются из частных кошельков в государственный. Если отец даст своим детям 10 р. на мороженое, то общая сумма доходов и расходов семьи от этого не изменится. Если государство вычтет из прибыли фирм, заработавших 1 млн р., 24% этой прибыли, то общий доход государства и фирм не изменится: 760 тыс. останется у фирм и 240 тыс. получит государство.

Иначе обстоит дело с косвенными налогами. Косвенные налоги — это налоги, которые включаются в цену продаваемой продукции. Они могут рассматриваться как вклад государства в создание ВВП и поэтому должны учитываться при исчислении ВВП. Примером косвенного налога может служить налог на добавленную стоимость (НДС).

Вернемся к примеру, который представлен в табл. 11-1, и предположим, что указом президента введен 20%-ный налог на добавленную стоимость. Тогда указанные в табл. 11-1 отрасли будут выплачивать следующий НДС и соответственно установят новую, более высокую цену на свою продукцию (табл. 11-2).

Из табл. 11-2 следует, что введение налога на добавленную стоимость повысило цены на все товары. Но что для нас особенно важно отметить, это равенство новой цены на конечные товары, которые продаются населению, сумме добавленной стоимости и НДС: 100 млн р. + 20 млн р. = 120 млн р.

Такой же результат будет получен, если проследить формирование стоимости выпускаемой продукции с учетом НДС в любом отраслевом комплексе (металлургический, продовольственный и т. д.).

Таблица 11-2

Налог на добавленную стоимость и цена продукции, млн р.

Отрасль	Стоимость сырья и полуфабрикатов	Добавленная стоимость	НДС	Стоимость выпускаемой продукции
Сельское хозяйство	0	15	3	18
Прядильная	18	20	4	42
Ткацкая	42	20	4	66
Швейная	66	35	7	108
Розничная торговля	108	10	2	120
ВСЕГО	—	100	20	—

Итак, если сложить все доходы, которые создаются в экономике, т. е. добавленную стоимость, и прибавить к этой сумме все косвенные налоги, то полученная сумма будет равна валовому внутреннему продукту. На справедливости этого положения основан второй способ исчисления ВВП, который называется **методом суммирования потока доходов**.

При исчислении вторым методом должны быть учтены следующие доходы:

1) заработная плата, включая различные виды доплат (отпускные, премии и т. д.), выплаченная фирмами рабочим, инженерам, менеджерам и всем другим наемным работникам;

2) различные виды доходов, которые получили предприниматели, владельцы акций и облигаций, собственники имущества и земельных участков, сданных в аренду, т. е. прибыль, проценты, дивиденды и рента;

3) доходы мелких предпринимателей, в частности фермеров, которые не используют наемный труд и доход которых не распадается на заработную плату и прибыль;

4) амортизационные отчисления — часть денежного дохода всех фирм, которая предназначена для того, чтобы возместить износ зданий и сооружений, машин и оборудования;

5) косвенные налоги, т. е. доходы государства.



Рис. 11-6. △

Статистические данные по США показывают, что в 2006 г. сумма расходов населения на потребительские товары и услуги, инвестиций, чистого экспорта и государственных расходов равна сумме амортизационных отчислений, заработной платы, процента, ренты, доходов мелких предпринимателей и косвенных налогов (с небольшой статистической погрешностью).

Все эти доходы, как мы уже знаем, создаются факторами производства — трудом, капиталом, землей — как частного, так и государственного сектора или образуются за счет потребления капитала (амортизация).

Оба способа исчисления ВВП дают практически одинаковый результат. Это видно из диаграммы, представленной на рис. 11-6. Первый метод дал результат 13176,6 млрд долл., второй — 13194,7 млрд долл. Было бы неправильно думать, что американская статистика допустила значительную ошибку при подсчете ВВП — в 18,1 млрд долл. В подобных подсчетах погрешности неизбежны. Кроме того, погрешность составила лишь 0,14% от общей суммы ВВП.

11.4. НАЦИОНАЛЬНЫЙ ДОХОД

Как ни важны показатели ВНП и ВВП, но ни тот ни другой не дают точного ответа на вопрос: чему же равен тот совокупный доход, который получает население данной страны, т. е. наемные работники, предприниматели, владельцы ценных бумаг и т. д.? Для того чтобы найти ответ на этот вопрос, мы должны рассчитать величину *национального дохода*.

Определение национального дохода

Всю денежную выручку, которую получают от продажи конечных товаров и услуг все действующие фирмы, нельзя рассматривать как их чистый доход. Дело в том, что часть этой денежной выручки, т. е. часть ВНП, должна возместить износ зданий и сооружений, машин и оборудования. Мы уже видели, что с этой целью все предприниматели делают амортизационные отчисления. Этой частью денежной выручки от продажи продукции они не вольны свободно распоряжаться. Объективные условия диктуют им необходимость систематически инвестировать эти средства в новое строительство и в новое оборудование, чтобы возместить старение и износ основного капитала.

Таким образом, чтобы получить показатель той части ВНП, которой общество могло бы распоряжаться без оглядки на износ зданий и оборудования, из ВНП следует вычесть амортизационные отчисления.

Та часть ВНП, которая остается за вычетом амортизационных отчислений, называется **чистым национальным продуктом** (ЧНП).

Однако, как мы уже видели, не все доходы, которые создаются в экономике, поступают непосредственно фирмам и населению. Часть этих доходов присваивается государством в форме косвенных налогов. Государственные расходы, которые покрываются за счет косвенных налогов, в принципе могут рассматриваться как источник финансирования охраны окружающей среды, развития образования и науки, здравоохранения, поддержки сельского хозяйства и других отраслей экономики. Поэтому косвенные налоги следует рассматривать как плату за услуги государства. Можно, следовательно, утверждать, что за счет косвенных налогов оплачивается труд врачей и учителей, научных работников, военнослужащих и других работников государственных учреждений и организаций. Таким образом труд этих работников участвует в производстве национального дохода.

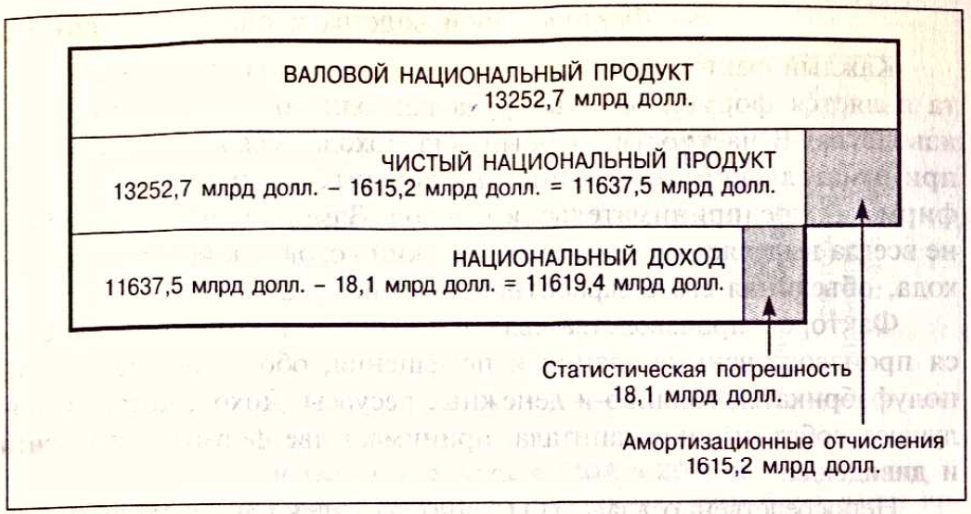


Рис. 11-7. △
Определение величины национального дохода.
Если из валового национального продукта вычесть амортизационные отчисления, то мы получим чистый национальный продукт. Если затем из чистого национального продукта вычесть статистическую погрешность, то мы получим величину национального дохода.

Вместе с тем мы должны учесть, что национальный доход представляет собой величину, в основе оценки которой лежит метод суммирования потока доходов. Следовательно, чтобы получить величину национального дохода на базе показателя ВНП, определенного методом суммирования потока затрат, из величины ВНП следует вычесть сумму амортизационных отчислений и величину статистической погрешности, которая равна разности между показателем ВВП, полученного первым методом, и показателем ВВП, полученного вторым методом (рис. 11-7).

> Та часть валового национального продукта, которая остается за вычетом амортизационных отчислений и статистической погрешности, называется НАЦИОНАЛЬНЫМ ДОХОДОМ.

Национальный доход может быть представлен и как сумма произведенных факторных доходов в частном секторе. Как было показано в главе 1, для производства товаров и услуг требуются определенные ресурсы, или факторы производства.

Факторы производства и факторные доходы

Каждый фактор приносит тот или иной доход. Заработная плата является формой оплаты труда как одного из факторов производства. В частности, особый вид дохода, связанного с предпринимательской деятельностью учредителей и руководителей фирм, — предпринимательский доход. Заметим, что статистика не всегда выделяет предпринимательский доход как особый вид дохода, объединяя его с заработной платой.

Фактором производства является капитал, к которому относятся производственные здания и помещения, оборудование, сырье, полуфабрикаты, топливо и денежные ресурсы. Доход, который получают собственники капитала, принимает две формы — **процента** и **дивиденда**.

Непосредственно владельцы капитала являются собственниками ценных бумаг — акций и облигаций — или вкладов в сберегательные банки. Вкладывая свой капитал в ценные бумаги или делая сберегательные вклады, собственники капитала предоставляют его в распоряжение руководителей крупных фирм или мелких предпринимателей. Многие фирмы используют аренду таких факторов, как земля, здания, сооружения или оборудование. Сдаваемая в аренду земля и другие виды недвижимости, являясь факторами производства, приносят доход в форме **ренты**.

Участие в производстве товаров и услуг мелких предпринимателей, которые не используют наемный труд, как правило, означает, что в их лице соединены два фактора — и труд, и капитал. Поэтому доход мелких предпринимателей выступает как единый факторный доход.

> Сумма факторных доходов равна национальному доходу.

Распределение национального дохода

Рассмотрение того, как формируется национальный доход, показывает, что в экономике одновременно с образованием национального дохода происходит и его *распределение*. Члены общества, которые действуют в рыночной экономике, принимая участие в производстве товаров и услуг, вкладывая в него свой труд, капитал

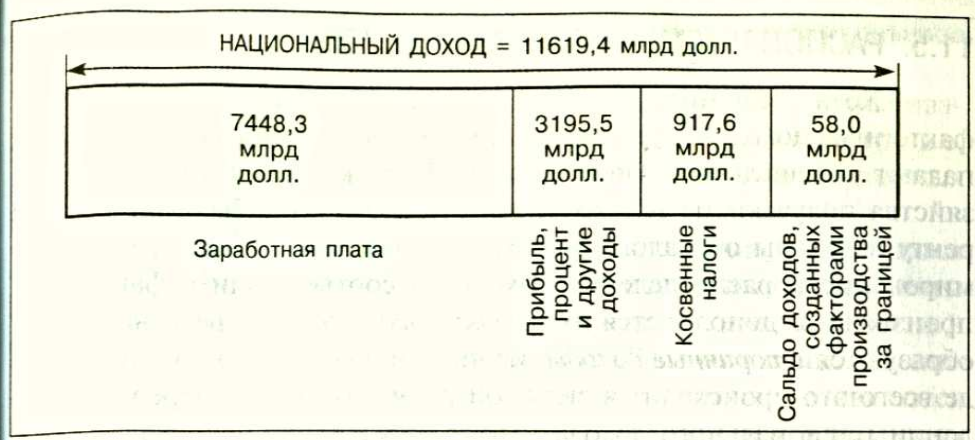


Рис. 11-8. △
Распределение национального дохода в США в 2006 г.
Если сложить все факторные доходы, то полученная сумма будет равна национальному доходу.

или предоставляя в распоряжение фирм свою недвижимость, получают в соответствии с этим вкладом те или иные доходы.

> В основе распределения национального дохода лежит цена на факторы производства.

Предприниматели, организуя производство, должны приобрести различные факторы производства. Для этого им необходимо оплатить эти факторы. Это означает, что наемные работники получат за свой труд заработную плату; собственники капитала — процент; собственники земли и другой недвижимости — ренту. В рыночной системе каждый фактор оценивается в зависимости от соотношения спроса и предложения на данный фактор. Оптимальным, а потому и справедливым вариантом распределения доходов в соответствии с оплатой каждого фактора является тот вариант, при котором в экономике обеспечивается равновесие, и, в частности, равновесие спроса и предложения на каждый фактор. Напротив, любое отклонение от равновесия означает неоправданное увеличение или сокращение того или иного дохода.

Рисунок 11-8 показывает, какие доходы получили различные группы населения США в 2006 г. и, следовательно, каким образом был сформирован и распределен национальный доход.

11.5. РАСПОЛАГАЕМЫЙ ЛИЧНЫЙ ДОХОД

Хотя созданный в стране национальный доход равен сумме факторных доходов, это еще не значит, что все они полностью попадают в кошельки их получателей. В то же время домашние хозяйства получают не только заработную плату, прибыль, проценты, ренту и доходы от малого бизнеса. Объясняется это тем, что формирование и распределение доходов в соответствии с факторами производства дополняется их *перераспределением*, в результате чего образуются *вторичные доходы*, не являющиеся факторными. Прежде всего это происходит в силу той роли, которую в перераспределении национального дохода играет государственный бюджет.

Государственный бюджет

Рассмотрим в связи с этим, что представляет собой государственный бюджет (табл. 11-3). Как и всякий бюджет, государственный бюджет включает доходную и расходную части. Источниками доходов государственного бюджета служат налоги, которые делятся на прямые и косвенные. Последние — составная часть ВВП. Они входят в цены произведенных товаров и услуг. Прямые налоги являются вычетом из доходов, произведенных в экономике. Поэтому домашним хозяйствам достается часть созданных в стране доходов — то, что остается за вычетом прямых налогов.

Таблица 11-3

Государственный бюджет США в 2006 г., млрд долл.

Доходы бюджета		Расходы бюджета	
Прямые налоги	2469,4	Затраты на оплату товаров и услуг	2523,0
Косвенные налоги	917,6	Трансфертные платежи	1634,8
Неналоговые поступления	370,4		
Всего	3757,4	Всего	4157,8
Бюджетный дефицит (превышение расходов над доходами) — 400,4			

Другая часть государственного бюджета — его расходы. Средства государственного бюджета расходуются на самые различные цели. Некоторые из них ранее уже упоминались. Здесь мы их объединим в две большие группы: 1) государственные закупки товаров и услуг; 2) государственные трансфертные платежи.

В первом случае за счет бюджетных ассигнований оплачивается часть произведенных в стране конечных товаров и услуг, т. е. часть ВВП. Эти расходы предполагают образование факторных доходов — заработной платы, прибыли и т. д.

Что касается трансфертных платежей, то они не являются формой оплаты товаров и услуг. К их числу относятся выплаты по системе социального страхования (пенсии, пособия и т. д.). Трансфертные платежи из государственного бюджета приводят, следовательно, к образованию доходов, которые хотя и не являются факторными, тем не менее способствуют увеличению общей суммы денег, которые получают домашние хозяйства.

На формирование доходов, получаемых домашними хозяйствами, влияет и распределение прибыли, которую получают акционерные компании. Любая фирма должна часть полученной ею прибыли использовать для развития технологии, увеличения объемов выпуска продукции, улучшения ее качества и т. д. Ей требуется резервный фонд для поддержания стабильности своего положения в условиях обострения конкуренции, удорожания сырья и на случай различных непредвиденных обстоятельств. Поэтому акционерные компании не всю полученную прибыль распределяют между своими акционерами в форме дивиденда. В 2006 г. распределение прибыли акционерных компаний США выглядело следующим образом:

Общая сумма прибыли корпораций	1553,7 млрд долл.
Налог на прибыль	346,3 млрд долл.
Чистая прибыль (за вычетом налогов)	1207,4 млрд долл.
Дивиденды	783,6 млрд долл.
Нераспределенная прибыль	423,8 млрд долл.

Таким образом, в процессе перераспределения части национального дохода домашние хозяйства получат из государственного бюджета в виде трансфертных платежей доходы в основном в виде пенсий и в виде процентов по государственному долгу. Но в то же время они не получат всей прибыли акционерных компаний, а только ее часть в виде дивидендов. В результате этого первого акта перераспределения национального дохода будет сформирован *совокупный личный доход*, причитающийся домашним хозяйствам. Исчислим его величину:

Национальный доход	11619,4 млрд долл.
Налоги на прибыли АО и нераспределенные прибыли	1965,0 млрд долл.
Пенсии, проценты по государственному долгу и т. п. выплаты	1200,7 млрд долл.
Совокупный личный доход	10855,1 млрд долл.

Все это говорит о том, что национальный доход, или сумма созданных в экономике факторных доходов, не тождествен сумме тех доходов, которые выплачиваются домашним хозяйствам и которые получили название **личных доходов** или **совокупного личного дохода**. Однако и совокупный личный доход еще не полностью попадает в распоряжение домашних хозяйств. Они платят подоходный налог, налог на недвижимость и т. д. Эти и подобные им

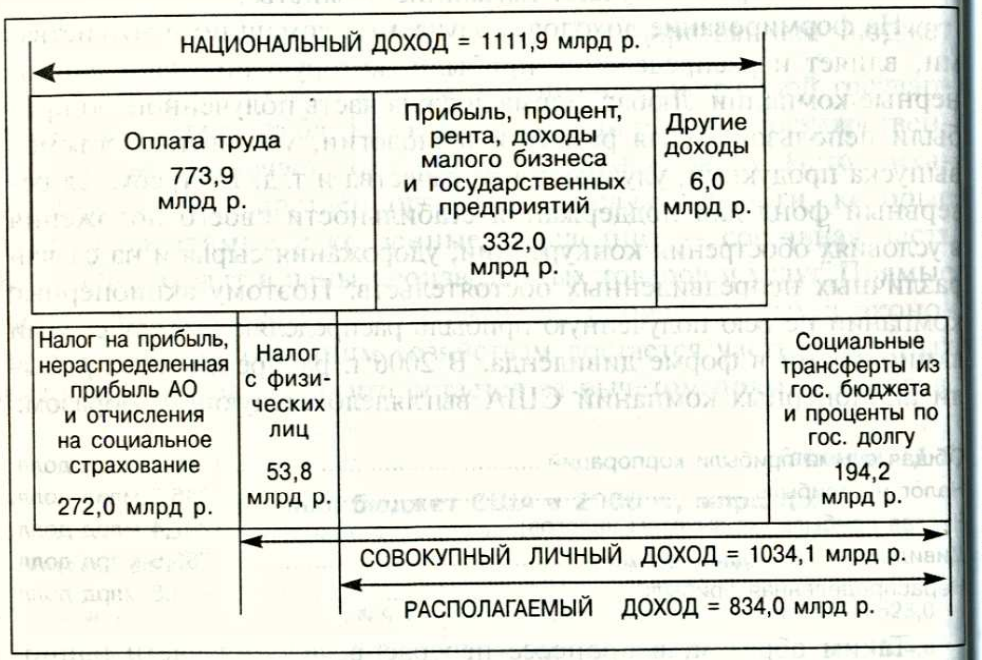


Рис. 11-9. △
Данные в ценах 1991 г.

Совокупный располагаемый доход в России сформировался после того, как из произведенного национального дохода были вычтены налоги на прибыль и другие доходы, нераспределенная прибыль АО и взносы на социальное страхование, но прибавлена сумма трансфертных платежей из государственного бюджета, выплаты по системе социального страхования, процентов по государственным займам; затем из полученного совокупного личного дохода были вычтены индивидуальные налоги.

налоги называются **личными налогами**. Из личного дохода также отчисляются деньги на социальное страхование. Если теперь мы вычтем из совокупного личного дохода личные налоги и отчисления на социальное страхование, то тогда получим **совокупный располагаемый доход**.

В 2006 г. располагаемый доход в США составил:

Совокупный личный доход	11238,6 млрд долл.
Прямые личные налоги с населения	–1168,5 млрд долл.
Отчисления по социальному страхованию	–942,8 млрд долл.
Располагаемый доход	9027,2 млрд долл.

Схема формирования располагаемого дохода в России в 2001 г. показана на рис. 11-9 (данные в млрд р.).

Вопрос о формировании располагаемого дохода имеет большое практическое значение для каждого из нас. Например, увеличение личных налогов является прямым вычетом из личных доходов населения, что сокращает располагаемый доход. Но если это сопровождается увеличением трансфертных выплат населению, то располагаемый доход может не только не уменьшиться, но даже вырасти. За этим может стоять продуманная политика, направленная на известное ограничение роста сверхвысоких доходов и поддержку малообеспеченных слоев населения (пенсионеров и т. д.).

В то же время если рост налогов, сдерживающий увеличение располагаемого личного дохода, обусловлен нерациональным, неоправданным расходованием средств (например, разбуханием бюрократического аппарата), то рост налогов с населения в этом случае ничем компенсирован не будет и его последствия станут носить негативный характер.

11.6. НОМИНАЛЬНЫЙ И РЕАЛЬНЫЙ ВВП

Мы уже видели, что выпуск продукции отдельного предприятия, отрасли и экономики в целом выражается в ценах, которые складываются на рынке. Но нам также известно, что рыночные цены не остаются неизменными. В настоящее время практически во всех странах наблюдается повышение их общего уровня. В одних странах это повышение цен происходит медленно —

на несколько процентов в год; в других, в том числе и в России, цены растут весьма быстро. Следовательно, если ВВП, произведенный в разные годы, выражать в ценах того года, когда он производился, то в одном году его объем будет выражен в одних ценах, в другом году — в других и т. д. В главе 1 мы уже установили, что показатели объема выпуска продукции, доходов и т. д. можно выражать в текущих (изменяющихся) и в неизменных ценах. В первом случае мы получаем номинальные величины, во втором — реальные.

Теперь мы рассмотрим этот вопрос применительно к конкретному случаю — к двум показателям ВВП: к номинальному и к реальному валовому внутреннему продукту.

> Объем выпуска всех конечных товаров и услуг, выраженный в фактически сложившихся на рынке ценах текущего года, называется НОМИНАЛЬНЫМ ВАЛОВЫМ ВНУТРЕННИМ ПРОДУКТОМ.

Показатель номинального ВВП зависит и от объема производимых в стране конечных товаров и услуг, и от уровня цен на них. Естественно, что номинальный ВВП не может служить для оценки роста или сокращения реального объема производства.

> Объем выпуска всех конечных товаров и услуг, выраженный в неизменных ценах, т. е. в ценах, которые сложились в каком-либо году, называется РЕАЛЬНЫМ ВАЛОВЫМ ВНУТРЕННИМ ПРОДУКТОМ.

Поскольку показатель реального ВВП не зависит от изменения цен, он отражает уровень и динамику объема реального выпуска конечных товаров и услуг. Поэтому он может служить одним из существенных показателей развития экономики. Согласно данным, приведенным в табл. 11-4, реальный ВВП ($ВВП_Р$) России с 1990 г. по 1998 г. сократился на 42,5%. В 1999 г. производство продукции начало расти, но в 2006 г. оно еще не достигло уровня 1990 г.

Таблица 11-4

Номинальный и реальный ВВП Российской Федерации в 1990–2006 гг.

	1990 г.*	1991 г.*	1996 г.*	1998 г.**	1999 г.**	2002 г.**	2006 г.**
$ВВП_Н$	644,2	1398,5	2145655,5	2630	4823	10836	2678,1
$ВВП_Р$***	1472,9	1398,5	882,9	847,2	892,9	1064,1	1389,6
$P_{ВВП}$	0,438	1	2430,2	3,104	5,402	10,183	19,2724

Примечание. *$ВВП_Н$ выражен в текущих ценах в млрд р.; **$ВВП_Н$ и $ВВП_Р$ — в млрд деноминированных рублей; ***ВВП выражен в ценах 1991 г.; $P_{ВВП}$ — дефлятор ВВП (цены в 1991 г. = 1).

Быстрый рост номинального ВВП ($ВВП_Н$) отражает стремительное повышение цен. В 1996 г. их уровень был в 5548 раз выше, чем в 1990 г. В 1998 г. правительство провело деноминацию рубля: в обращение были выпущены новые банкноты, которые были обменены на старые рубли в пропорции 1:1000. Это было разумное мероприятие, хотя оно и не остановило дальнейшего повышения цен — в течение 1998–2006 гг. они выросли еще в 6,17 раза.

Рассмотрим методы исчисления реального ВВП.

Имея данные о номинальном ВВП и об уровне цен на все товары и услуги, мы можем рассчитать величину реального ВВП:

$$ВВП_Р = \frac{ВВП_Н}{P_{ВВП}}, \qquad (11.1)$$

где $P_{ВВП}$ — индекс цен на все конечные товары и услуги.

Общий размер номинального ВВП статистики исчисляют уже известным нам методом (см. параграф 11-2): они выражают стоимость конечных товаров и услуг в рыночных ценах и суммируют ее, т. е.

$$ВВП_Н = Q_1P_1 + Q_2P_2 + \ldots + Q_nP_n = \sum_{i=1}^{n} Q_iP_i, \qquad (11.2)$$

где Q — объем выпуска отдельных видов товаров или услуг в течение года; P — цены на соответствующие товары и услуги в данном году.

Величина реального ВВП исчисляется принципиально тем же методом, но стоимость конечных товаров и услуг теперь выражается

в *неизменных* ценах, т. е. в ценах, которые сложились на рынках товаров и услуг в каком-то одном году. В табл. 11-4 реальный ВВП выражен в ценах 1991 г. Таким образом,

$$\text{ВВП}_\text{р} = Q_1P_1^0 + Q_2P_2^0 + \ldots + Q_nP_n^0 = \sum_{i=1}^{n} Q_iP_i^0, \qquad (11.3)$$

где P^0 — неизменные цены на товары и услуги (например, в 1991 г.).

Таким образом, определив величины номинального и реального ВВП за разные годы, статистики на основе полученных результатов исчисляют общий уровень цен на товары и услуги в каждом году, т. е. индекс цен на эти товары и услуги:

$$P_\text{ВВП} = \frac{ВВП_н}{ВВП_р}, \qquad (11.4)$$

где $P_\text{ВВП}$ — общий индекс цен на все конечные товары и услуги, произведенные в стране в данном году. Общий индекс цен на все произведенные в стране товары и услуги принято называть **индексом-дефлятором** ВВП или коротко — **дефлятором** ВВП. Аналогичным образом исчисляются и индексы цен ВНП, ЧНП и других показателей в системе национальных счетов, а также индексы цен по отдельным структурным элементам ВВП — потребительским расходам населения, инвестициям и т. д. Соответственно этому номинальные и реальные показатели могут применяться в отношении не только ВВП, но и ВНП, национального дохода, инвестиций, потребительских расходов населения или расходов государства и т. д.

РЕЗЮМЕ

В настоящее время во всем мире определяется размер производимого в стране валового национального продукта, валового внутреннего продукта или обоих этих показателей. Это необходимо для того, чтобы установить, каково общее положение экономики, происходит ли улучшение или ухудшение этого положения, каков средний уровень благосостояния населения данной страны. На основе данных о ВНП и ВВП делаются международные сопоставления экономик различных стран.

Для того чтобы измерить объем всей продукции, которая производится в стране, все товары и услуги должны быть выражены в рыночных ценах. Сумма цен произведенных в стране товаров и услуг даст нам объем продукции, которая производится всеми отраслями экономики.

Итоговый результат функционирования национальной экономики должен быть представлен суммой цен только конечных товаров и услуг. К ним относится та продукция, что покупается населением с целью удовлетворения личных потребностей, в которую инвестируют свой капитал фирмы (производственные здания, оборудование и т. д.), которую покупают различные государственные органы и которая представлена чистым экспортом товаров и услуг.

Сумма рыночных цен всех конечных товаров и услуг, которые произведены факторами производства, принадлежащими гражданам и государству данной страны, представляет собой валовой национальный продукт. Сумма рыночных цен всех конечных товаров и услуг, которые произведены как национальными, так и иностранными факторами производства, но использовавшихся на территории данной страны, представляет собой валовой внутренний продукт.

Как ВНП, так и ВВП исчисляются двумя методами: 1) путем суммирования конечных расходов потребителей, государства и фирм на оплату товаров и услуг и 2) путем суммирования всех видов факторных доходов, включая косвенные налоги.

Каждая отрасль экономики делает свой вклад в производство ВВП. Он равен валовому выпуску ее продукции за вычетом затрат на оплату товаров и услуг, которые поставляются другими фирмами. Этот вклад отрасли в производство ВВП называется добавленной стоимостью.

В процессе производства ВВП происходит износ (амортизация) зданий и сооружений, машин и оборудования. Поэтому все фирмы ежегодно делают отчисления в счет возмещения указанного износа зданий и оборудования. Та часть ВНП, которая остается за вычетом амортизационных отчислений, представляет собой чистый национальный продукт (ЧНП).

Для того чтобы определить величину национального дохода, созданного в экономике, необходимо из ЧНП вычесть сумму статистической погрешности.

В жизни любого общества большую роль играет распределение национального дохода. В основе его распределения лежит цена на факторы производства.

Созданный в стране национальный доход равен сумме факторных доходов. Наряду с формированием и распределением факторных доходов в экономике происходит перераспределение доходов, вследствие чего образуются вторичные доходы. Это, в частности, происходит потому, что в перераспределении национального дохода большую роль играет государственный бюджет. Общая сумма факторных и вторичных доходов, которые выплачиваются домашним хозяйствам, образует их совокупный личный доход.

Из совокупного личного дохода государство вычитает личный подоходный налог и тому подобные прямые личные налоги, а также отчисления по социальному страхованию. Та сумма личного дохода, которая остается за вычетом прямых личных налогов и отчислений по социальному страхованию, представляет собой располагаемый доход, т. е. тот доход, который фактически поступает в распоряжение домашних хозяйств.

ВНП, ВВП и все другие показатели объема выпуска товаров и услуг, а также национальный доход и все другие виды доходов могут быть выражены как в текущих, так и в неизменных ценах. ВВП, выраженный в текущих ценах, называется номинальным ВВП. ВВП, выраженный в неизменных ценах, называется реальным ВВП. Показатель реального ВВП не зависит от изменений цен, и поэтому он отражает фактические размеры увеличения или сокращения объема выпуска конечных товаров и услуг. Номинальный ВВП в условиях, когда цены растут (или снижаются), не может служить показателем объема выпуска продукции.

Контрольные вопросы и задания

1. Каким образом можно соизмерить объем выпуска продукции угольной, швейной, пищевой промышленности и услуг парикмахерских?
2. Что такое промежуточный и конечный продукты?
3. Сопоставьте ВНП и ВВП; определите, в каком случае ВНП будет больше, чем ВВП, а в каком, напротив, ВВП окажется больше, чем ВНП.
4. Перечислите виды затрат в экономике, на основе которых исчисляются ВНП и ВВП; перечислите виды факторных доходов, на основе которых исчисляются ВНП и ВВП.
5. Что представляет собой добавленная стоимость?
6. Что такое чистый национальный продукт?
7. Как исчислить национальный доход?
8. Рассмотрите структуру доходов государственного бюджета, сопоставьте природу прямых и косвенных налогов и укажите, чем они отличаются друг от друга.
9. Рассмотрите структуру расходов государственного бюджета. Укажите, чем трансфертные платежи отличаются от государственных затрат на оплату товаров и услуг.
10. Как исчисляется размер совокупного личного дохода? Какие вычеты из произведенных доходов должны быть сделаны при определении совокупного личного дохода и какие доходы должны быть учтены при его исчислении?
11. Какие вычеты из совокупного личного дохода должны быть сделаны, чтобы определить размер располагаемого дохода?
12. Укажите, в каком случае реальный ВВП равняется номинальному ВВП, в каком первый окажется меньше, а в каком больше.

Глава 12

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ

Прочитав эту главу, вы узнаете:

- в какой зависимости находится потребление от дохода и что представляет собой предельная склонность к потреблению;
- что представляет собой функция потребления и как выглядит ее график;
- как определяется равновесный уровень национального дохода;
- как формируются сбережения и что представляют собой общие и индуцированные сбережения;
- почему, для того чтобы обеспечить равновесное состояние экономики, общие сбережения должны равняться сумме автономных инвестиций и государственных затрат и почему индуцированные сбережения должны равняться общей сумме автономных затрат;
- что такое мультипликатор;
- как влияют изменения процентной ставки на изменения автономных затрат и что показывает кривая *IS*;
- как влияют изменения процентной ставки на денежный спрос и что представляет собой кривая *LM*;
- что представляет собой модель *IS-LM* и в чем состоит общее макроэкономическое равновесие.

В предыдущей главе мы установили, что ВНП (или ВВП) имеет достаточно сложную структуру. Наиболее внимательные из вас могли заметить, что между различными элементами этой структуры существует тесная взаимосвязь. Например, личные потребительские расходы населения не могут не зависеть от размера доходов; инвестиции связаны с размером амортизационных отчислений, прибыли и т. д.

Любая экономическая система будет успешно функционировать и развиваться, если спрос на производимые в стране товары и услуги будет равняться их предложению, т. е. если между двумя этими сторонами рыночной экономики будет достигнуто равновесие. В этой главе наша задача и будет состоять в том, чтобы выяснить, в чем заключается общее равновесие в масштабе всей экономики.

В главах 3 и 5 мы уже обращались к проблеме равновесия спроса и предложения. Там мы рассмотрели вопросы, касающиеся равновесия спроса и предложения на рынках индивидуального товара или услуги. Теперь наша задача будет состоять в том, чтобы выяснить, в чем же заключается общее равновесие в масштабе всей экономики, т. е. макроэкономическое равновесие, при каких условиях будет достигнуто это равновесие и какие факторы определяют равновесное состояние экономики.

12.1. ДОХОД, ПОТРЕБЛЕНИЕ И СБЕРЕЖЕНИЯ. ФУНКЦИЯ ПОТРЕБЛЕНИЯ

В жизни вы повседневно сталкиваетесь с фактом, что больший доход, который получают члены вашей семьи, позволяет приобретать большее количество различных товаров, чаще ходить в кино или на стадионы и т. д. Напротив, меньший доход вынуждает людей ограничивать свои расходы на оплату товаров и услуг, сокращать свое потребление.

Рассмотрим более внимательно зависимость роста потребления от увеличения дохода.

Автономное потребление

У любого человека, как и у его семьи в целом, существует определенная минимальная граница потребления. Такой границей можно считать прожиточный минимум, т. е. стоимость набора товаров и услуг, удовлетворяющих самые насущные потребности человека. В большинстве случаев если доход оказывается ниже прожиточного минимума и продолжает снижаться, то потребление

сохраняется на прежнем уровне. В этом случае домашние хозяйства свои потребительские расходы покрывают за счет накопленных ранее сбережений, покупки товаров в кредит и т. д. Это может быть отнесено не только к отдельным домашним хозяйствам, но и к населению страны в целом. Таким образом, мы можем сделать вывод, что определенная часть потребительских расходов населения или его потребления не зависит от размера дохода.

Та часть потребительских расходов населения или та часть его потребления, которая не зависит от величины национального дохода, называется АВТОНОМНЫМ ПОТРЕБЛЕНИЕМ.

Индуцированное потребление

Другая часть потребительских расходов населения находится в прямой зависимости от размеров дохода. Приращение дохода ведет к тому, что домашние хозяйства приобретают большее количество товаров, а также товары лучшего качества и пользуются более широким набором услуг. Разумеется, и эта часть потребления может быть отнесена ко всей экономике в целом, т. е. эта часть потребительских расходов по стране в целом зависит от размера национального дохода.

Та часть потребления населения, которая находится в зависимости от размера национального дохода и изменяется вместе с изменением национального дохода, называется ИНДУЦИРОВАННЫМ ПОТРЕБЛЕНИЕМ.

Сбережени

Но не все получаемые домашними хозяйствами доходы тратятся на потребление. Если экономика находится в нормальном состоянии и положение большинства домашних хозяйств благополучно, то известную часть полученных доходов домашние хозяйства сберегают. Это значит, что их доходы распадаются на две части: 1) потребляемую и 2) сберегаемую. Это деление доход

на потребление и сбережения происходит независимо от того, какого рода доход получает тот или иной индивид или семья — заработную ли плату, дивиденд, или ренту, или любой другой вид дохода. Следовательно, и национальный доход также распадается на потребляемую и сберегаемую части.

Предельная склонность к потреблению и предельная склонность к сбережениям

Приращение дохода предполагает, следовательно, что происходят соответствующие ему приращения потребления и сбережений. В дальнейшем анализе большую роль будет играть выяснение того, какую часть прироста дохода домашние хозяйства намерены тратить на потребление и какую часть дохода они склонны сберегать. Поэтому нам необходимо ввести два важных понятия: предельная склонность к потреблению и предельная склонность к сбережениям.

Отношение приращения потребления к приращению дохода называется ПРЕДЕЛЬНОЙ СКЛОННОСТЬЮ К ПОТРЕБЛЕНИЮ; отношение приращения сбережений к приращению дохода называется ПРЕДЕЛЬНОЙ СКЛОННОСТЬЮ К СБЕРЕЖЕНИЯМ.

Все эти положения без труда могут быть выражены в математической форме. Введем следующие обозначения: национальный доход — Q; потребление — C; сбережения — S; приращение дохода, приращение потребления и приращение сбережений соответственно ΔQ, ΔC и ΔS; предельная склонность к потреблению — c и предельная склонность к сбережениям — s.

Тогда национальный доход может быть представлен как сумма потребления и сбережений:

$$Q = C + S. \qquad (12.1)$$

Соответственно приращение национального дохода равно сумме приращений сбережений и потребления:

$$\Delta Q = \Delta C + \Delta S. \qquad (12.2)$$

Предельная склонность к потреблению может быть представлена равенством

$$c = \frac{\Delta C}{\Delta Q}, \qquad (12.3)$$

а предельная склонность к сбережениям — равенством

$$s = \frac{\Delta S}{\Delta Q}. \qquad (12.4)$$

Разделив левую и правую части равенства (12.2) на ΔQ (на величину национального дохода), получим:

$$\frac{\Delta Q}{\Delta Q} = \frac{\Delta C}{\Delta Q} + \frac{\Delta S}{\Delta Q}, \; 1 = c + s. \qquad (12.5)$$

Согласно равенству (12.5), сумма предельной склонности к сбережениям и предельной склонности к потреблению равна единице. Это служит выражением того факта, что предельная склонность к потреблению показывает долю потребляемой части приращения дохода, а предельная склонность к сбережениям — сберегаемой его части.

Проиллюстрируем эти равенства на следующем цифровом примере. Предположим, что приращение национального дохода составило 1000 млн р., при этом приращение потребления — 800 млн р., а приращение сбережений — 200 млн р. Это означает, что $c = \frac{800 \text{ млн р.}}{1000 \text{ млн р.}} = 0{,}8$; $s = \frac{200 \text{ млн р.}}{1000 \text{ млн р.}} = 0{,}2$ и $c + s = 1$.

Вопрос о том, как изменяется предельная склонность к потреблению с развитием экономики и с ростом национального дохода, требует специального рассмотрения и выходит за рамки нашего первого знакомства с проблемами экономики. В дальнейшем мы будем исходить из простейшего варианта соотношения между приращением дохода и приращением потребления, а именно: мы будем предполагать, что c (предельная склонность к потреблению), а значит, и s (предельная склонность к сбережениям) остаются неизменными. Это означает, что отношение суммы общего потребления к национальному доходу равно предельной склонности к потреблению, а отношение общей суммы сбережений к национальному доходу — предельной склонности к сбережениям, т. е.

$$\frac{C}{Q} = \frac{\Delta C}{\Delta Q} = c; \; \frac{S}{Q} = \frac{\Delta S}{\Delta Q} = s. \qquad (12.6)$$

Теперь мы можем вывести уравнение, которое выражает функциональную зависимость потребления от дохода. Общая величина потребления состоит из автономного и индуцированного потребления. Индуцированное потребление, согласно равенствам (12.3) и (12.6), может быть представлено в виде произведения cQ. Тогда общее потребление (C) может быть представлено как сумма C_a (автономное потребление) и cQ (индуцированное потребление), т. е.

$$C = C_a + cQ. \qquad (12.7)$$

Уравнение (12.7) называется **функцией потребления**. Оно показывает, что автономное потребление не зависит от изменений Q (национального дохода), и первоначально мы будем считать, что оно постоянно; и кроме того, оно устанавливает, что индуцированное потребление (cQ) изменяется прямо пропорционально изменению национального дохода (Q). Коэффициентом пропорциональности служит величина c — предельная склонность к потреблению.

Обратимся теперь к рассмотрению гипотетических данных табл. 12-1, в которой иллюстрируется рост потребления и сбережений в зависимости от роста национального дохода. Из таблицы видно, что автономное потребление равно 400, предельная склонность к потреблению — 0,8 и предельная склонность к сбережениям — 0,2. Предполагается далее, что происходит рост уровня национального дохода от 0 до 1000, затем до 2000 и т. д. Этот рост национального дохода влечет за собой соответствующее увеличение

Таблица 12-1

Зависимость роста потребления и сбережений от роста дохода, усл. ед.

№	Доход (Q)	Потребление			Сбережения ($S = Q - C$)
		автономное (C_a)	индуцированное (cQ)	общее ($C_a + cQ$)	
0	0	400	0	400	–400
1	1000	400	800	1200	–200
2	2000	400	1600	2000	0
3	3000	400	2400	2800	200
4	4000	400	3200	3600	400

12.1. Доход, потребление и сбережения.

индуцированного потребления от 0 до 800, затем до 1600 и т. д. В результате уровень общего потребления в 0-м периоде равен 400 (автономному потреблению), в 1-м периоде он возрастает до 1200, во 2-м — до 2000 и т. д.

Теперь остановим свое внимание на вопросе о равновесном состоянии экономики.

Неравновесное и равновесное состояние экономики

Оставим в стороне предположение (как совсем нереалистичное), согласно которому национальный доход равен нулю, и обратимся к случаю, когда $Q = 1000$ условных единиц. Согласно уравнению (12.7), в этом случае общее потребление равно 1200 (400 + 800). Это значит, что население, получив доход 1000, намерено истратить на потребление 1200, т. е. на 200 больше, чем объем выпуска товаров и услуг. Часть спроса на товары и услуги оно предполагает покрыть за счет накопленных в прошлом сбережений или за счет покупки товаров в кредит. Сбережения в силу этого меньше нуля (−200). Общий совокупный спрос на произведенные в стране товары и услуги окажется больше, чем их совокупное предложение. Превышение совокупного спроса над совокупным предложением означает, что экономика находится в неравновесном состоянии и, следовательно, ее положение неустойчиво: на рынках возникает ситуация общего дефицита, наблюдается повышение цен на все товары и услуги (происходит инфляция). Фирмы стремятся расширять выпуск товаров и услуг, однако они сталкиваются с проблемой финансирования инвестиций, так как сбережения отрицательны.

Рассмотрим теперь другой вариант, когда $Q = 3000$. В этом случае автономное потребление будет равняться по-прежнему 400, а индуцированные расходы на потребление будут равны 2400. Следовательно, в целом потребительский спрос на рынках товаров и услуг составит 2800 — это меньше, чем их совокупное предложение. В этом случае экономика также окажется в неравновесном состоянии, но природа этого неравновесия будет противоположной: теперь предложение товаров и услуг превысит спрос на них, возникнет их избыток на товарном рынке, цены обнаружат тенденцию к снижению, а фирмы будут сокращать производство, несмотря на то что в экономике возникли сбережения.

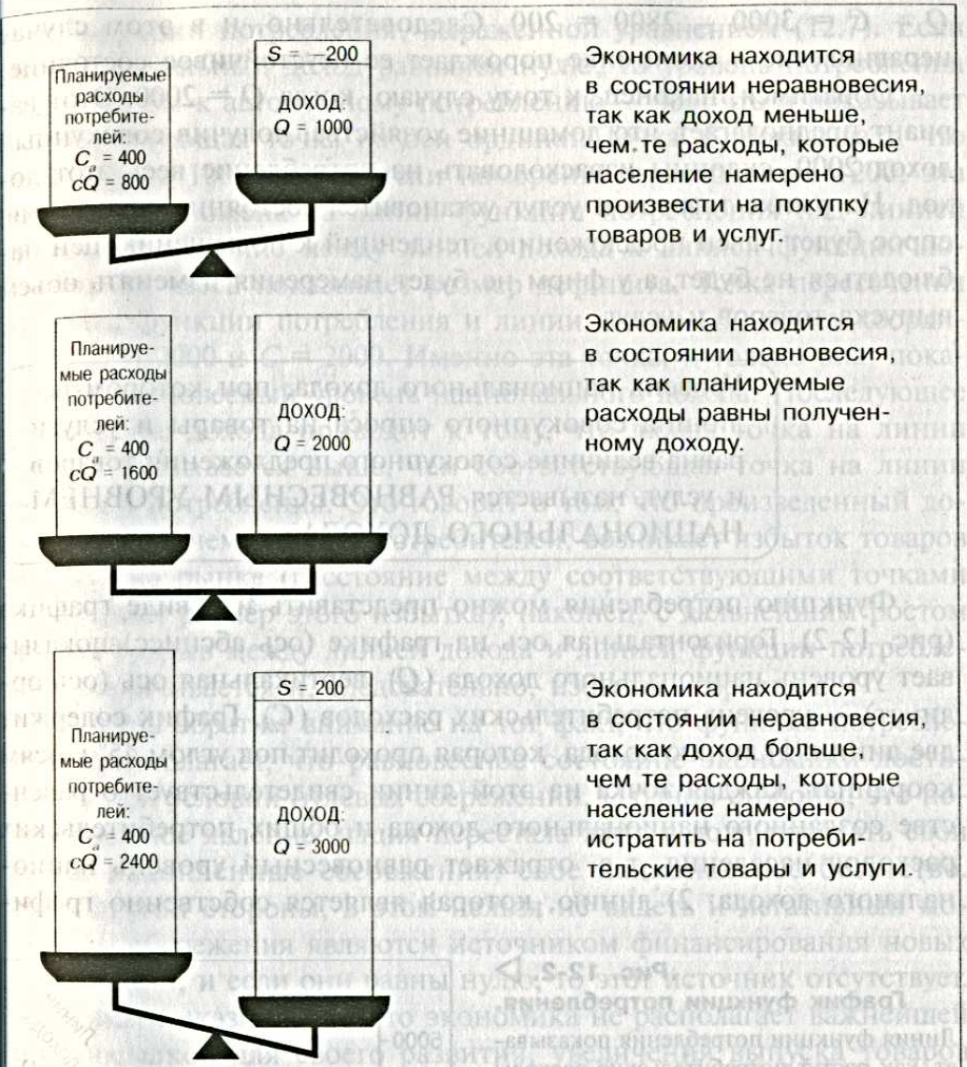


Рис. 12-1. △

Если экономика находится в состоянии неравновесия потому, что домашние хозяйства намерены израсходовать на потребление сумму большую, чем их доход, то часть расходов населения будет покрыта за счет покупки товаров в долг (в кредит) или за счет расходования накопленных в течение прошлых лет сбережений. Тогда возникают «отрицательные сбережения». Если неравновесие в экономике образуется потому, что домашние хозяйства намерены израсходовать на потребление сумму меньшую, чем их доход, то часть их дохода сберегается. Сберегаемая часть дохода будет положительной величиной.

$Q - C = 3000 - 2800 = 200$. Следовательно, и в этом случае неравновесие в экономике порождает ее неустойчивое состояние.

Обратимся, наконец, к тому случаю, когда $Q = 2000$. Этот вариант предполагает, что домашние хозяйства, получив совокупный доход 2000, склонны израсходовать на потребление весь этот доход. На рынке товаров и услуг установится состояние равновесия: спрос будет равен предложению, тенденций к повышению цен наблюдаться не будет, а у фирм не будет намерения изменять объем выпуска товаров и услуг.

> Уровень национального дохода, при котором величина совокупного спроса на товары и услуги равна величине совокупного предложения товаров и услуг, называется РАВНОВЕСНЫМ УРОВНЕМ НАЦИОНАЛЬНОГО ДОХОДА.

Функцию потребления можно представить и в виде графика (рис. 12-2). Горизонтальная ось на графике (ось абсцисс) показывает уровень национального дохода (Q), вертикальная ось (ось ординат) — уровень потребительских расходов (C). График содержит две линии: 1) линию дохода, которая проходит под углом 45° к осям координат; каждая точка на этой линии свидетельствует о равенстве созданного национального дохода и общих потребительских расходов населения, т. е. отражает равновесный уровень национального дохода; 2) линию, которая является собственно графи-

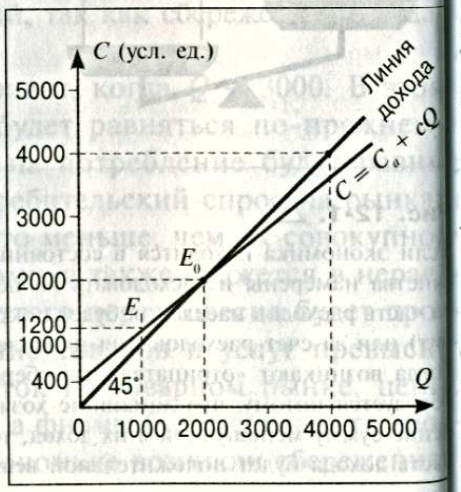


Рис. 12-2. ▷ График функции потребления.

Линия функции потребления показывает, как растут потребительские расходы в зависимости от увеличения дохода. Пока доход менее 2000, потребители намерены израсходовать на товары и услуги суммы большие, чем произведенный доход. Когда доход равен 2000, спрос населения на товары и услуги оказывается равным их предложению. Точка E_1 — точка равновесного состояния экономики. В дальнейшем рост дохода приводит к образованию и увеличению разрыва между уровнем дохода и уровнем потребления.

ком функции потребления, выраженной уравнением (12.7). Если бы национальный доход равнялся нулю, то уровень потребления сводился бы к автономному потреблению — 400, что и показывает соответствующая точка на оси ординат. Точка E_1 показывает, что при доходе 1000 потребители намерены израсходовать 1200; эта точка расположена на линии функции потребления над линией дохода. Расстояние между линией дохода и линией функции потребления здесь показывает размер дефицита. Точка пересечения графика функции потребления и линии дохода (E_0) имеет координаты $Q = 2000$ и $C = 2000$. Именно эта точка, и только она, показывает равновесный уровень национального дохода. Последующее увеличение дохода приводит к тому, что любая точка на линии дохода оказывается выше, чем соответствующая точка на линии функции потребления. Это говорит о том, что произведенный доход больше, чем расходы потребителей; возникает избыток товаров и услуг на рынке (расстояние между соответствующими точками показывает размер этого избытка); наконец, с дальнейшим ростом дохода разрыв между линией дохода и линией функции потребления увеличивается и, следовательно, избыток возрастает.

Теперь обратим внимание на тот факт, что функция потребления предполагает, что равновесное состояние экономики достигается при условии нулевых сбережений. С одной стороны, это положительное явление: нация перестала жить в долг, проедать свои ранее накопленные сбережения, свое национальное богатство. Но с другой стороны, в этом нельзя не видеть и негативный момент — сбережения являются источником финансирования новых инвестиций, и если они равны нулю, то этот источник отсутствует. Тем самым оказывается, что экономика не располагает важнейшей предпосылкой для своего развития, увеличения выпуска товаров и услуг, перехода на новую технологию и т. д.

12.2. СБЕРЕЖЕНИЯ И ИНВЕСТИЦИИ

Мы уже видели в предыдущей главе, что часть ВВП представляет собой здания, сооружения, машины и оборудование — товары, в которые инвестируется часть доходов, полученных фирмами и домашними хозяйствами. Теперь мы имеем возможность внести существенное уточнение — источником инвестиций служат

не доходы вообще, а сберегаемая часть дохода. Формирование сбережений и их последующее инвестирование происходят по трем основным каналам.

Формирование сбережений

1. Крупные фирмы (это главным образом акционерные компании), получив прибыль, делят ее на две части: одну ее часть они выплачивают владельцам акций и облигаций в виде процентов и дивидендов, которые тем самым становятся личными доходами акционеров и владельцев облигаций; другая часть прибыли представляет собой нераспределенную прибыль, которая и инвестируется в новые здания, оборудование и т. д. Нераспределенная прибыль, по существу, является сбережениями фирм, которые вкладываются в расширение их предприятий.

2. Значительная часть национального дохода любой страны представлена доходами мелких предпринимателей. Последние, получив доход от продажи выпускаемых ими товаров и услуг, одну часть этого дохода тратят на личное потребление, а другую часть им необходимо инвестировать в свое предприятие.

3. Большая часть национального дохода принимает различные формы доходов домашних хозяйств: это заработная плата, дивиденды, проценты и др. Домашние хозяйства также не все свои доходы тратят на потребление. Образующиеся у них сбережения они вкладывают в ценные бумаги (акции и облигации), делают сберегательные вклады в банки, приобретают полисы страховых компаний. В результате промышленные и торговые фирмы, банки и страховые компании привлекают сбережения домашних хозяйств, что и позволяет им инвестировать эти сбережения в производство товаров, в торговлю, транспорт и т. д.

Располагая наличным денежным капиталом, который возник в результате мобилизации сбережений, фирмы планируют тот или иной объем новых инвестиций в факторы производства. Поэтому приращение совокупного спроса не сводится только к потребительским расходам домашних хозяйств, которые мы рассмотрели в предыдущем параграфе. Совокупный спрос на рынке товаров и услуг включает и спрос со стороны фирм на инвестиционные товары. Аналогично потреблению, экономическая теория различает автономные и индуцированные инвестиции.

Автономные и индуцированные инвестиции

Автономные инвестиции — это та часть инвестиций, размер которой не зависит от величины дохода. Большинство фирм инвестирует капитал в новую технологию с целью расширить рынки сбыта, укрепить конкурентоспособность, осуществляет замену морально устаревшего оборудования новым; потребность в новых инвестициях обусловлена и ростом населения. Поэтому инвестиции в определенной степени не зависят от того, какую прибыль получили фирмы, каков доход мелких предпринимателей. В масштабе всей экономики мы вправе предполагать, что совокупные инвестиции в целом в какой-то части не зависят от того, каков размер национального дохода.

В отличие от этого, *индуцированные инвестиции* находятся в функциональной зависимости от величины дохода. Однако на данном этапе рассмотрения наших вопросов мы абстрагируемся от этого существенного фактора спроса.

Выясним теперь, каким образом появление автономных инвестиций повлияет на положение равновесия в экономике. Вернемся в связи с этим к рассмотрению тех гипотетических данных, которые были представлены в табл. 12-1, и дополним ее еще двумя колонками — автономные планируемые инвестиции и совокупный спрос, а также увеличим число предполагаемых уровней национального дохода (табл. 12-2).

Таблица 12-2

Доход, потребление, сбережения и инвестиции, усл. ед.

№	Доход (Q)	Потребление			Сбережения ($S = Q - C$)	Автономные инвестиции	Совокупный спрос ($C_a + I_a + cQ$)
		автономное (C_a)	индуцированное (cQ)	общее ($C_a + cQ$)			
0	0	400	0	400	-400	400	800
1	1000	400	800	1200	-200	400	1600
2	2000	400	1600	2000	0	400	2400
3	3000	400	2400	2800	200	400	3200
4	4000	400	3200	3600	400	400	4000
5	5000	400	4000	4400	600	400	4800

Теперь совокупный спрос на товары и услуги будет равняться сумме личных потребительских расходов населения и автономных

инвестиций. Эту сумму спроса, или совокупный спрос на товары и услуги (AD)[1] со стороны частного сектора, можно представить в виде следующего равенства:

$$AD = C_a + cQ + I_a$$

или

$$AD = (C_a + I_a) + cQ. \qquad (12.8)$$

Автономные затраты

Обратим внимание на то, что совокупный спрос может быть представлен не только как сумма потребительских расходов и инвестиций, но и как сумма автономного потребления и автономных инвестиций, во-первых, и индуцированного потребления, во-вторых. Объединив автономные инвестиции и автономное потребление в единый показатель, мы введем в наше рассмотрение важное понятие — **автономные затраты**. Общее свойство автономного потребления и автономных инвестиций, которое и дает нам основание сложить их в единый показатель, состоит в том, что они не зависят от размера производимого национального дохода. Теперь равенство (12.8) мы можем представить в следующем виде:

$$AD = A_p + cQ, \qquad (12.9)$$

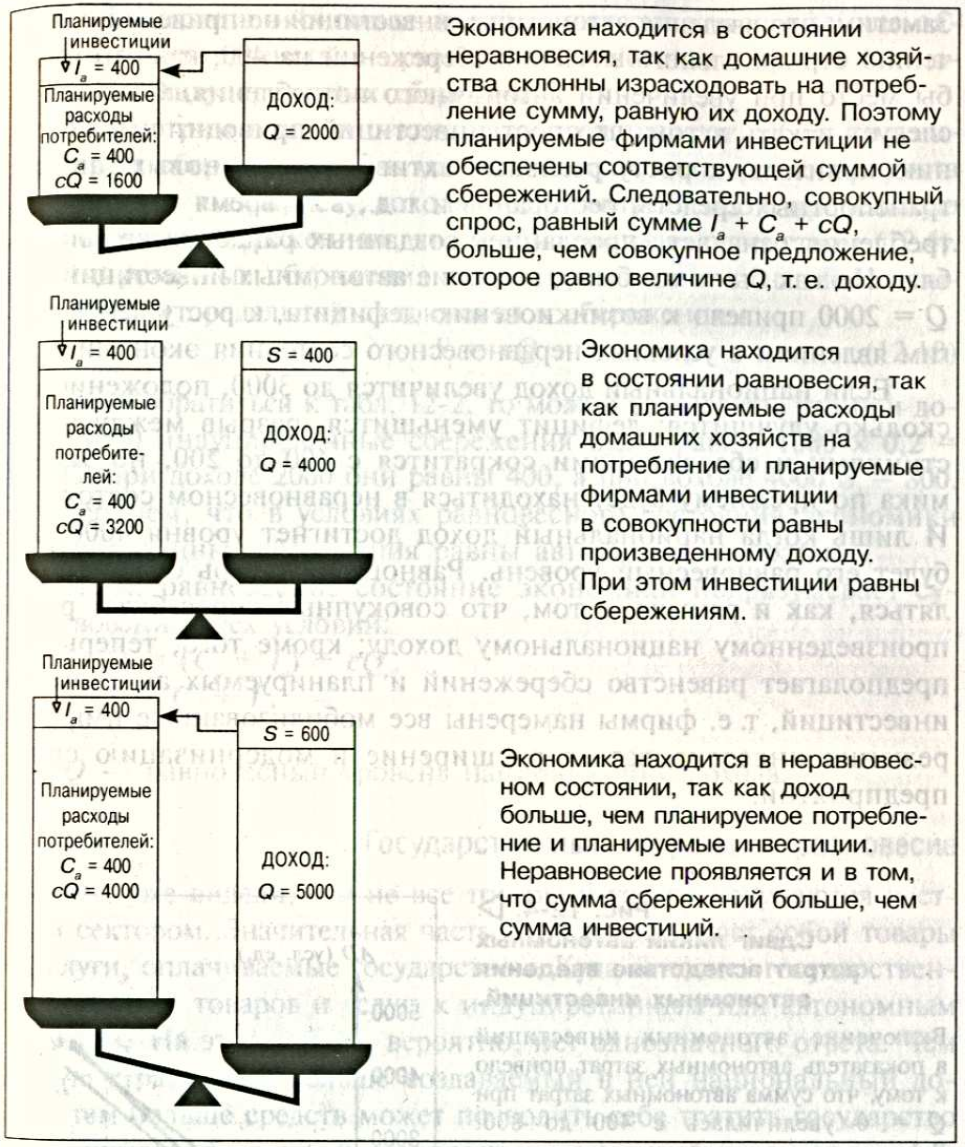
где A_p — автономные затраты в частном секторе; AD — совокупный спрос.

Обратимся к рассмотрению табл. 12-2.

Появление автономных инвестиций изменило величину совокупного спроса при заданном национальном доходе. В частности, если в табл. 12-1 при доходе 2000 совокупный спрос, равный спросу на потребительские товары и услуги, составлял величину 2000, что обеспечивало равновесие совокупного спроса и совокупного предложения, то теперь национальный доход 2000 предполагает совокупный спрос 2400. Это означает, что теперь равновесия на рынке товаров и услуг нет. При этом неравновесное состояние экономики проявляется не только в превышении рыночного спроса над предложением, но и в том, что инвестиции превышают величину сбережений.

Источником финансирования инвестиций в этом случае могут быть иностранные займы или накопленные ранее сбережения.

[1] От англ. *aggregate demand*.



Экономика находится в состоянии неравновесия, так как домашние хозяйства склонны израсходовать на потребление сумму, равную их доходу. Поэтому планируемые фирмами инвестиции не обеспечены соответствующей суммой сбережений. Следовательно, совокупный спрос, равный сумме $I_a + C_a + cQ$, больше, чем совокупное предложение, которое равно величине Q, т. е. доходу.

Экономика находится в состоянии равновесия, так как планируемые расходы домашних хозяйств на потребление и планируемые фирмами инвестиции в совокупности равны произведенному доходу. При этом инвестиции равны сбережениям.

Экономика находится в неравновесном состоянии, так как доход больше, чем планируемое потребление и планируемые инвестиции. Неравновесие проявляется и в том, что сумма сбережений больше, чем сумма инвестиций.

Рис. 12-3. △

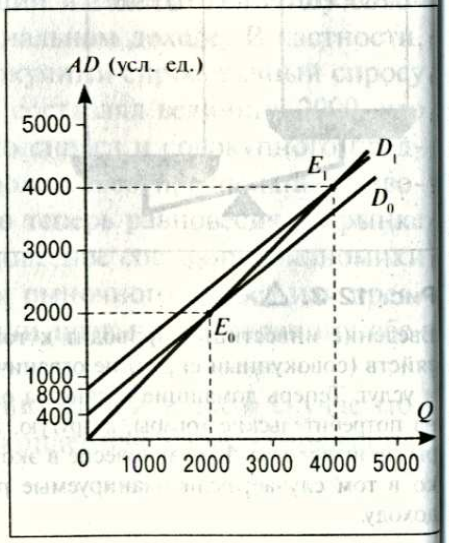
Введение инвестиций приводит к тому, что совокупные расходы домашних хозяйств (совокупный спрос) не ограничиваются покупкой потребительских товаров и услуг. Теперь домашние хозяйства одну часть своего дохода намерены истратить на потребительские товары, а другую, которая сберегается, инвестировать в факторы производства. Но равновесие в экономике по-прежнему будет достигнуто только в том случае, если планируемые расходы домашних хозяйств будут равны их доходу.

Заметим, что введение автономных инвестиций не привело к увеличению отрицательного значения сбережений на 400, как это имело бы место при увеличении автономного потребления. Объяснение следует искать в том, что рост инвестиций приводит к накоплению капитала, к росту реальных активов в виде новых заводов, транспортных средств, ресторанов и т. д., в то время как рост потребления означает «проедание» созданных ранее материальных благ. Но как бы то ни было, введение автономных инвестиций при $Q = 2000$ привело к возникновению дефицита, к росту цен и другим явлениям в условиях неравновесного состояния экономики.

Если национальный доход увеличится до 3000, положение несколько улучшится: дефицит уменьшится, разрыв между инвестициями и сбережениями сократится с 400 до 200, но экономика по-прежнему будет находиться в неравновесном состоянии. И лишь когда национальный доход достигнет уровня 4000, это будет его равновесный уровень. Равновесие теперь будет проявляться, как и раньше, в том, что совокупный спрос будет равен произведенному национальному доходу; кроме того, теперь оно предполагает равенство сбережений и планируемых автономных инвестиций, т. е. фирмы намерены все мобилизованные ими сбережения инвестировать в расширение и модернизацию своих предприятий.

Рис. 12-4. ▷ Сдвиг линии автономных затрат вследствие введения автономных инвестиций.

Включение автономных инвестиций в показатель автономных затрат привело к тому, что сумма автономных затрат при $Q = 0$ увеличилась с 400 до 800. В то же время предельная склонность к потреблению осталась прежней. Поэтому коэффициент пропорциональности между приростом дохода и приростом индуцированного потребления не изменился: $c = 0{,}8$. Это привело к тому, что линия автономных затрат сдвинулась параллельно вверх, а точка равновесия переместилась вправо и вверх, с положения E_0 до положения E_1.



Равновесие в экономике предполагает существование еще одного важного равенства — равенства автономных затрат и так называемых **индуцированных сбережений**.

Рассмотрим в связи с этим, что представляют собой индуцированные сбережения. Как мы уже видели, отношение прироста сбережений к приросту дохода представляет собой предельную склонность к сбережениям, что было выражено равенством (12.4). Индуцированные сбережения равны произведению национального дохода и предельной склонности к сбережениям:

$$S_i = sQ. \qquad (12.10)$$

Если обратиться к табл. 12-2, то можно установить, что при доходе 1000 индуцированные сбережения будут равны $1000 \times 0{,}2 = 200$; при доходе 2000 они равны 400, а при доходе 4000 $S_i = 800$. Подчеркнем, что в условиях равновесного состояния экономики индуцированные сбережения равны автономным затратам.

Итак, равновесное состояние экономики подразумевает существование трех условий:

1) $Q_e = (C_a + I_a) + cQ_e$,
2) $S_i = C_a + I_a$,
3) $S = I_a$,

где Q_e — равновесный уровень национального дохода.

Государственные затраты и равновесие

Мы уже видели, что не все товары и услуги покупаются частным сектором. Значительная часть ВВП представляет собой товары и услуги, оплачиваемые государством. Куда относить государственные закупки товаров и услуг: к индуцированным или автономным затратам? На этот вопрос, вероятно, нет однозначного ответа. Чем богаче страна, чем больше создаваемый в ней национальный доход, тем больше средств может позволить себе тратить государство и на нужды обороны, и на охрану окружающей среды, и на финансирование образования, и на многие другие цели. Казалось бы, государственные расходы следует относить к категории индуцированных затрат. Но решения, которые принимает правительство или Дума относительно суммы расходов государственного бюджета, непосредственно не связывают с размером национального дохода. Следовательно, имеются основания государственные ассигнования на закупку товаров и услуг отнести к категории автономных затрат.

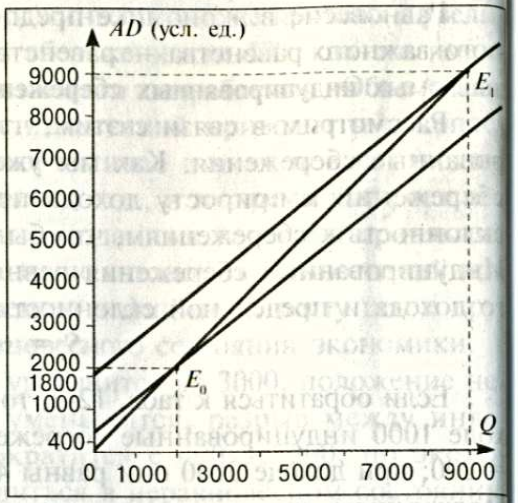


Рис. 12-5. ▷ Дальнейший сдвиг линии автономных затрат.
Государственные закупки товаров и услуг на сумму 1000 увеличивают общую сумму автономных затрат до 1800. Это приводит к тому, что линия автономных затрат вновь смещается параллельно вверх, а точка равновесия опять переместилась по линии дохода вверх и направо и остановилась, когда общие затраты (совокупный спрос) сравнялись с величиной произведенного национального дохода. И тот и другой показатели равны 9000.

Поэтому мы можем сделать вывод, что общий размер автономных затрат (A) в частном и государственном секторах будет равен сумме автономного потребления, автономных инвестиций и государственных закупок товаров и услуг (G):

$$A = C_a + I_a + G. \qquad (12.11)$$

Совокупный спрос теперь может быть выражен равенством:

$$AD = (C_a + I_a + G) + cQ = A + cQ. \qquad (12.12)$$

Теперь в условиях равновесного состояния экономики величина национального дохода должна равняться сумме автономных затрат и индуцированного потребления:

$$Q_e = (C_a + I_a + G) + cQ_e = A + cQ_e, \qquad (12.13)$$

Увеличение общей суммы автономных затрат вследствие введения государственных расходов повысит равновесный уровень национального дохода. На графике это выразится в том, что линия автономных затрат вновь сдвинется параллельно вверх, а точка равновесного уровня национального дохода сдвинется по линии дохода направо вверх. Эти изменения и показаны на рис. 12-5, где предполагается, что государственные затраты на товары и услуги, равные 1000, привели к росту равновесного уровня национального дохода до 9000.

Большое значение для макроэкономического анализа имеет разработанная английским экономистом Дж. М. Кейнсом (1884–1946) теория мультипликатора.

12.3. МУЛЬТИПЛИКАТОР

Вернемся к рассмотрению табл. 12-2 и обратим внимание на то, что рост автономных затрат, который произошел вследствие введения инвестиций, повлек за собой повышение равновесного уровня национального дохода с 2000 до 4000. Заметим, что отношение $\frac{\Delta Q_e}{\Delta A} = 5$. Теперь допустим, что товары и услуги стало покупать государство, предъявив тем самым дополнительный спрос на сумму 1000, вследствие чего автономные затраты выросли с 800 до 1800, т. е. приращение автономных затрат составило 1000. Последствием этого явилось новое повышение равновесного уровня национального дохода теперь уже с 4000 до 9000. Обратим внимание и на то, что отношение приращения национального дохода к приращению автономных затрат вновь равно пяти: $\frac{\Delta Q_e}{\Delta A} = \frac{5000}{1000} = 5$.

Является ли это постоянство отношения ΔQ_e к ΔA случайным совпадением или за этим стоит определенная закономерность? Давайте ответим на этот вопрос.

Как уже говорилось, рост потребления зависит от роста дохода. Причем это распространяется на индуцированное потребление, прирост которого связан с предельной склонностью к потреблению и был выражен равенством $\frac{\Delta C}{\Delta Q} = c$.

Установим, в какой зависимости находится прирост дохода, предельная склонность к потреблению и прирост автономных затрат. Для этого вернемся к равенству (12.13). В условиях равновесия $AD = Q_e$ совокупный спрос равен равновесному национальному доходу. Следовательно

$$Q_e = A + cQ_e,$$

откуда

$$Q_e - cQ_e = A \text{ или } Q_e(1 - c) = A,$$

$$Q_e = \frac{A}{1-c} = A \cdot \frac{1}{1-c}. \qquad (12.14)$$

Обозначим дробь $\frac{1}{1-c}$ через k:

$$k = \frac{1}{1-c}. \qquad (12.15)$$

Коэффициент k называется *мультипликатором*, и с его помощью уравнение (12.13) мы можем представить в виде

$$Q_e = kA. \qquad (12.16)$$

Уравнение (12.16) гласит, что равновесный уровень национального дохода равен произведению автономных затрат на мультипликатор и что этот уровень изменяется прямо пропорционально росту автономных затрат, причем мультипликатор служит в качестве коэффициента пропорциональности. Поскольку предельная склонность к потреблению в нормальных условиях меньше единицы, постольку мультипликатор в этих условиях всегда больше единицы. Следовательно, мы можем дать следующее определение мультипликатора:

> МУЛЬТИПЛИКАТОР — это коэффициент, который показывает, во сколько раз вырастает равновесный уровень национального дохода по отношению к росту автономных затрат.

Если мы вернемся к примеру, который представлен в табл. 12-1 и 12-2, и вспомним, что предельная склонность к потреблению там равна 0,8, то мультипликатор в этом случае равен $\frac{1}{1-0{,}8} = 5$. Следовательно, любое приращение автономных затрат приведет к пятикратному увеличению прироста равновесного уровня национального дохода, что и случалось, когда автономные затраты возрастали в связи с введением автономных инвестиций, а затем государственных затрат.

Мультипликатор может быть выведен и другим путем.

Предположим, что один из элементов автономных затрат, скажем инвестиции, возрос на 400 млн р. Это значит, что фирмы вложили в новое оборудование капитал на эту сумму. Это инвестирование капитала предполагает, что фирмы, выпускающие оборудование, получили доход от продажи этого оборудования, равный 400 млн р. Часть этого дохода выплачивается рабочим в виде заработной платы, часть принимает форму дивидендов и т. д. Полученные доходы распадаются на две части: одна часть (0,8) расходуется на потребление, а другая часть (0,2) сберегается. Таким образом, рабочие, получившие заработную плату, акционеры, получившие дивиденд, и прочие получатели доходов предъявят спрос

на товары и услуги в сумме 400 млн р. × 0,8 = 320 млн р. Теперь доходы фирм, у которых были куплены эти товары и услуги, составили 320 млн р. 0,8 этих доходов будут опять-таки потребляться, а 0,2 — сберегаться. Очередная волна производного спроса на рынке товаров и услуг составит 320 млн р. × 0,8 = 256 млн р., или, что то же самое, — 400 млн р. × $(0{,}8)^2$.

Эту цепь можно было бы продолжить и дальше, но и сказанного достаточно, чтобы понять общий смысл: первоначальный прирост инвестиций или любых других автономных затрат порождает последующие приращения доходов и обусловленное ими увеличение спроса. При этом каждое очередное приращение доходов и спроса составляет 0,8 от предыдущего. Это значит, что рост совокупного спроса, спровоцированного каким-то исходным приращением автономных затрат, будет равен сумме:

$$400 + 400 \times 0{,}8 + 400 \times 0{,}8^2 + 400 \times 0{,}8^3 + \ldots + 400 \times 0{,}8^n =$$
$$= 400 \times (1 + 0{,}8 + 0{,}8^2 + \ldots + 0{,}8^n) =$$
$$= 400 \frac{1}{1-0{,}8} = 400 \times 5 = 2000.$$

В общем виде весь прирост спроса, вызванный приращением автономных затрат, может быть представлен как

$$A + Ac + Ac^2 + \ldots + Ac^n = A \cdot (1 + c + c^2 + \ldots + c^n).$$

Если принять, что число n достаточно велико, и полагать, что оно стремится к ∞, то выражение $(1 + c + c^2 + \ldots + c^n)$ представляет собой сумму членов убывающей геометрической прогрессии, т. е.

$$AD = A \cdot \frac{1}{1-c} = k \cdot A. \qquad (12.16а)$$

Итак, эффект мультипликатора состоит в том, что любое первоначальное инвестирование капитала, увеличение государственных затрат, т. е. любое приращение автономных затрат, порождает своего рода цепную реакцию приращений производного спроса. Сумма приращений производного спроса в несколько раз превосходит первоначальное приращение автономных затрат. Равновесие в экономике будет достигнуто в том случае, если уровень национального дохода повысится до возросшего уровня совокупного спроса.

Хотя мультипликатор является, казалось бы, чисто теоретической категорией, тем не менее с его помощью можно оценивать сбалансированность экономики в ходе ее развития и давать

хотя бы самую общую прогнозную оценку достижения равновесного уровня ВВП при увеличении инвестиций и государственных затрат.

12.4. РАВНОВЕСИЕ НА РЫНКЕ ТОВАРОВ И УСЛУГ И ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА. КРИВАЯ *IS*

До сих пор мы рассматривали проблему равновесия с учетом изменений национального дохода, потребления, инвестиций и государственных затрат. Но в условиях рыночной экономики большую роль играет **процентная ставка**, т. е. отношение годовой суммы процента, полученной от представленного в кредит капитала, к сумме этого капитала. Она, в частности, оказывает существенное влияние на размер инвестиций и на потребительские расходы населения.

Рассмотрим сначала, каким образом изменения процентной ставки влияют на уровень инвестиций.

Процентная ставка и инвестиции

Предположим, что имеется некая фирма, располагающая достаточно большой суммой денежного капитала. Каким образом распорядиться этим капиталом? Во-первых, она может инвестировать деньги в новое оборудование, купить новый станок. Это позволит фирме увеличить выпуск продукции и заработать добавочную прибыль. Но, во-вторых, имеется и альтернативный вариант — фирма может вложить деньги в ценные бумаги, например в государственные облигации.

Какой из вариантов предпочтет фирма? Это будет зависеть от многих обстоятельств. Но в первую очередь менеджеры любой фирмы сопоставят прибыль, которую принесут инвестиции в новое оборудование, с тем процентом, который будет получен от ценных бумаг (облигаций). Их решение, по всей видимости, ни у кого не вызовет сомнений — деньги будут инвестированы в новое оборудование, если это принесет больший доход, чем вложения в облигации; деньги будут вложены в облигации, если это принесет больший доход, чем инвестиции в оборудование. Следовательно, менеджеры любой фирмы при прочих равных условиях будут сопоставлять размер процентной ставки и эффективность инвестиций. Например, если инвестиции в новое оборудование равны 100 тыс. р. и приносят в год прибыль, равную 24 тыс. р., то эффективность этих инвестиций будет равна 24 тыс. р. : 100 тыс. р. = = 24% (табл. 12-3).

Таблица 12-3

Процентная ставка и уровень инвестиций

Порядковый номер инвестиций	Сумма инвестиций *I*, тыс. р.	Прибыль *II*, тыс. р.	Эффективность инвестиций *II*/*I*, %	Процентная ставка, %		
				вариант № 1	вариант № 2	вариант № 3
1	100	24	24			
2	100	20	20			
3	100	16	16	5	10	15
4	100	12	12			
5	100	8	8			
6	100	4	4			

Предположим теперь, что процентная ставка по вкладам в ценные бумаги равна 15%. Естественно, что в этом случае менеджеры предпочтут инвестировать деньги в оборудование, а не в облигации. Более того, несмотря на закон убывающей отдачи и снижение вследствие этого эффективности новых инвестиций, 2-е и 3-е инвестирования денег в оборудование окажутся предпочтительнее, чем их вложение в ценные бумаги. Но 4-е и последующие инвестирования в оборудование будут уже менее выгодными, чем вложения в облигации.

Предположим, однако, что процентная ставка снизилась до 10%. В этом случае фирмы предпочтут сделать 4-е инвестирование не в облигации, а в оборудование, так как при процентной ставке 10% эффективность инвестиций выше — 12%. Но от 5-го инвестирования в оборудование они откажутся.

Если же процентная ставка снизится до 5%, то для фирм выгоднее будет делать 5-е инвестирование в оборудование, а не в облигации.

Таким образом, на основе рассмотрения поведения фирм в отношении выбора инвестиций мы можем установить следующую

зависимость между объемом инвестиций в новое оборудование, с одной стороны, и процентной ставкой — с другой:

если ставка равна 15%, объем инвестиций равен 300 тыс. р.;

если ставка равна 10%, объем инвестиций равен 400 тыс. р.;

если ставка равна 5%, объем инвестиций равен 500 тыс. р.

Из этого видно, что каждое снижение процентной ставки на пять пунктов влечет за собой повышение уровня инвестиций на 100 тыс. р., т. е. на каждую единицу (или пункт) прироста процентной ставки приходится 20 тыс. р. прироста инвестиций. Естественно, любая фирма руководствуется тем, чтобы наиболее выгодно инвестировать свой капитал. Поэтому установленное нами правило зависимости инвестиций от процентной ставки мы вправе распространить на поведение всех коммерческих фирм, на поведение всей экономики.

Процентное реагирование инвестиций

Инвестиции активно реагируют на изменения процентной ставки. Сумма инвестиций, на которую они возрастают в расчете на каждый пункт снижения процентной ставки, представляет собой **показатель процентного реагирования инвестиций**. В нашем примере показатель процентного реагирования инвестиций был равен −20 тыс. р. Этот показатель является отрицательной величиной, так как *рост процентной ставки влечет за собой снижение инвестиций*.

Зная, как реагируют инвестиции на изменения процентной ставки, мы можем вывести уравнение, которое описывает функциональную зависимость инвестиций от ставки процента.

Предположим, что если бы процентная ставка упала до нулевой отметки, то инвестиции равнялись бы I_0. Обозначим далее размер процентного реагирования инвестиций через I_i, а процентную ставку, выраженную как число процентных пунктов, — через i. Тогда произведение iI_i покажет, на какую сумму будут уменьшаться инвестиции с повышением процентной ставки. Таким образом, функциональная зависимость инвестиций от процентной ставки может быть выражена уравнением:

$$I = I_0 + iI_i. \qquad (12.17)$$

Подобная зависимость может быть распространена и на другие виды автономных затрат. В частности, значительная доля по-

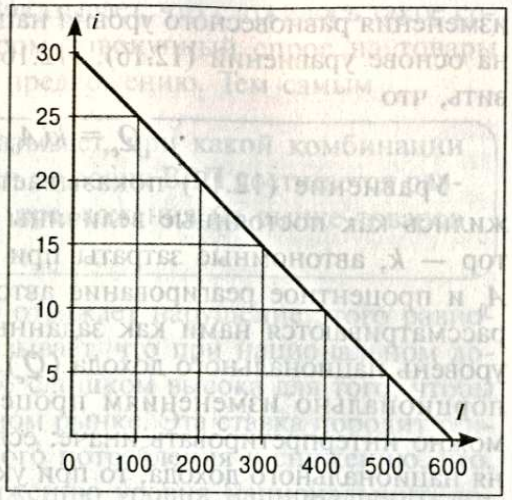


Рис. 12-6. ▷ Инвестиции в новые здания, оборудование и т. д. находятся в обратной зависимости от процентной ставки.

Представленный здесь график показывает, что если бы процентная ставка равнялась 5%, то инвестиции были бы равны 500, а повышение процентной ставки, например, до 20% привело бы к снижению инвестиций до 200.

требительских товаров и услуг покупается в кредит или с рассрочкой платежей. Если процентная ставка понизится, то у потребителей усилится склонность покупать товары в кредит и в рассрочку. Это приведет к возрастанию автономного потребления. Подчеркнем, что в данном случае рост потребительских расходов обусловлен не увеличением дохода, а именно снижением ставки процента, т. е. носит по отношению к доходу автономный характер. Напротив, если процентная ставка повысится, то потребители будут склонны меньше денег тратить на потребительские товары, тем более что повышение ставки процента будет стимулировать людей делать сберегательные вклады и приобретать облигации.

Таким образом, функциональную зависимость автономных инвестиций от процентной ставки мы можем распространить на автономные затраты вообще и представить уравнение (12.17) в виде

$$A = A_0 + iA_i, \qquad (12.18)$$

где A_0 — автономные затраты при нулевой процентной ставке; A_i — процентное реагирование автономных затрат.

Ранее мы уже установили, что изменения автономных инвестиций и автономного потребления, т. е. автономных затрат в целом, приводят к соответствующим изменениям равновесного уровня национального дохода. Теперь мы установили, что увеличение или снижение процентной ставки вызывает сокращение или расширение автономных затрат. Следовательно, изменения процентной ставки через посредство автономных затрат вызывает соответствующие

изменения равновесного уровня национального дохода. Более того, на основе уравнений (12.16), (12.16а) и (12.18) мы можем установить, что

$$Q_e = k(A_0 + iA_i). \qquad (12.19)$$

Уравнение (12.19) показывает, что если в экономике сложились как постоянные величины три показателя (мультипликатор — k, автономные затраты при нулевой процентной ставке — A_0 и процентное реагирование автономных затрат — A_i), которые рассматриваются нами как заданные параметры, то равновесный уровень национального дохода (Q_e) будет изменяться обратно пропорционально изменениям процентной ставки. Это уравнение можно интерпретировать иначе: если происходят изменения уровня национального дохода, то при указанных трех параметрах должны в обратном отношении изменяться процентные ставки, чтобы поддерживать национальный доход на равновесном уровне. Это значит, что, манипулируя процентными ставками, Центральный банк может воздействовать на динамику ВНП и национального дохода с целью поддержания его равновесного уровня (см. также главу 9).

Зависимость равновесного уровня национального дохода от процентной ставки может быть выражена и в форме графика (см. рис. 12-7). График функции (12.19) получил в экономической литературе название **кривой *IS***.

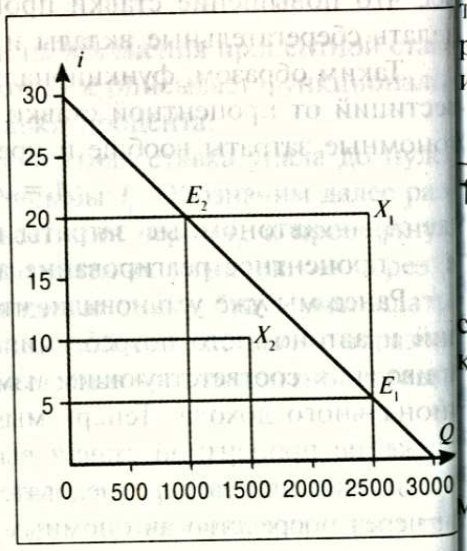


Рис. 12-7. ▷ График кривой *IS* показывает функциональную зависимость равновесного уровня национального дохода от изменений процентной ставки при $A = -20$ и $k = 5$.

Если процентная ставка равна 5%, то равновесие совокупного спроса и совокупного предложения на рынке товаров и услуг будет достигнуто, когда национальный доход будет равен 2500 (точка E_1). Повышение процентной ставки до 20% приведет к тому, что равновесие совокупного спроса и предложения на рынке товаров и услуг будет достигнуто, если уровень национального дохода снизится до 1000 (точка E_2).

Любая точка на кривой *IS* показывает, что сложилось такое состояние экономики, при котором совокупный спрос на товары и услуги равен их совокупному предложению. Тем самым

> КРИВАЯ *IS* показывает, при какой комбинации процентной ставки и уровня ВВП достигается равновесие спроса и предложения на рынке товаров и услуг.

Любая точка вне кривой *IS* отражает нарушение этого равновесия. Например, точка X_1 показывает, что при национальном доходе 2500 процентная ставка 20% слишком высока для того, чтобы обеспечить равновесие на товарном рынке. Эта ставка породит тенденцию инвестиций и автономного потребления к снижению, что, в свою очередь, приведет к снижению уровня национального дохода. Положение экономики в этой точке окажется неустойчивым, что проявится в общем спаде выпуска товаров и услуг. Этот спад будет продолжаться до тех пор, пока национальный доход не достигнет своего равновесного уровня.

Точка X_2 также показывает положение экономики, которое не является равновесным, а значит, и устойчивым. Если национальный доход равен 1500, то для такого его уровня ставка 10% слишком низка. В этих условиях будет наблюдаться тенденция к росту инвестиций и автономного потребления и, следовательно, тенденция к росту национального дохода. Это в целом благоприятные тенденции, однако они предполагают превышение спроса на товары и услуги над их предложением, что может породить инфляцию и развить ее до нежелательного обострения.

12.5. ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА И РАВНОВЕСИЕ НА ДЕНЕЖНОМ РЫНКЕ

Общее равновесие в экономике предполагает, что равенство спроса и предложения должно быть достигнуто не только на рынке товаров и услуг, но и на денежном рынке.

Предложение денег

Как мы уже видели (глава 9), в экономике с рыночной системой обращается определенное количество денег в виде наличных

банкнот и монет, вкладов до востребования, сберегательных вкладов и т. д. Количество наличных денег и вкладов до востребования, выраженных агрегатом $M1$, представляет собой **предложение денег**.

При этом нам следует различать номинальное и реальное предложение денег. Номинальное предложение денег представляет собой сумму фактически находящихся в обращении наличных денег и вкладов до востребования ($M1$). Если же в экономике происходит повышение цен, то покупательная способность денег снижается пропорционально росту цен. Поэтому и реальное предложение денег снизится пропорционально повышению цен. Таким образом, реальное предложение денег равняется их номинальному предложению, деленному на общий индекс (общий уровень) цен на все производимые товары и услуги, т. е.

$$M_S = \frac{M_{ном}}{P}, \qquad (12.20)$$

где M_S — реальное предложение денег; $M_{ном}$ — номинальное предложение денег; P — общий индекс цен на товары и услуги (индекс-дефлятор ВНП). Однако здесь, как и раньше, мы будем предполагать, что цены остаются неизменными, и поэтому в нашем рассмотрении мы будем иметь дело с реальным предложением денег.

Спрос на деньги

Функционирование экономики предполагает, что у фирм и домашних хозяйств образуется определенный спрос на деньги.

Как домашние хозяйства, так и фирмы держат у себя необходимые им деньги прежде всего потому, что деньги обладают свойством ликвидности. Вы уже знаете, что благодаря этому свойству деньги наиболее удобны для совершения таких сделок, как покупка товаров, оплата услуг, погашение долга и др. Размер всех этих сделок зависит от величины произведенного в стране национального дохода (или, что практически то же самое, от величины ВВП поэтому и в дальнейшем мы будем использовать показатель ВВП и отметим, что и при рассмотрении кривой IS мы также могли бы пользоваться показателем ВВП). Для того чтобы регулярно и без особых затруднений покупать необходимые товары и оплачивать услуги, каждая фирма и любое домашнее хозяйство должны иметь в наличии или в виде текущего счета определенную сумму денег.

Ни одна домашняя хозяйка и ни один финансовый менеджер фирмы не израсходует полностью весь полученный доход в первый же день его получения.

Естественно, что, чем больше доход, полученный фирмой или домашним хозяйством, тем большая сумма денег должна быть в их распоряжении. Из этого следует, что количество денег, которое имеется в экономике, должно находиться в прямо пропорциональной зависимости от величины ВВП. Естественно, что если общий уровень цен повысится, то и количество циркулирующих в экономике денег должно также увеличиться пропорционально росту цен. Это, однако, не означает, что сумма денег, обращающихся в экономике, должна равняться произведению $Q \times P$, т. е. объему ВВП, умноженному на уровень цен. Объясняется это тем, что при посредстве данной денежной единицы (рубля, доллара и т. д.) совершается несколько сделок по покупке-продаже товаров. Например, машиностроительная фирма выпустила и продала продукции на 10 млрд р. Получив эти деньги, фирма закупила проката на 10 млрд р. для производства новых машин. В свою очередь, фирма, выпускающая прокат, закупила металл на 10 млрд р. Таким образом, сумма денег, равная 10 млрд р., совершила три оборота в течение какого-то периода (скажем, за год) и в течение года благодаря этому было реализовано продукции на 30 млрд р. Из сказанного мы можем сделать вывод: *количество денег, которое находится в обращении, умноженное на скорость обращения денег, должно равняться объему выпуска товаров и услуг, производимых в течение года, умноженному на цены на эти товары.*

Это положение может быть представлено в виде следующего уравнения:

$$M \times v = Q \times P, \qquad (12.21)$$

где M — количество денег, которое должно находиться в обращении; v — скорость обращения денег (число оборотов M в течение года); Q — валовой внутренний продукт; P — уровень цен.

Уравнение (12.21) получило название **уравнения количественной теории денег**. Оно известно также как **уравнение Ирвинга Фишера** — американского экономиста, который ввел это уравнение в научный оборот.

Уравнению Фишера можно дать и другую интерпретацию. Поскольку у каждой фирмы и у любого домашнего хозяйства должна

иметься известная сумма денежной наличности и денег в виде депозитов до востребования или текущих счетов, постольку в экономике существует определенное соотношение между суммой наличных денег и депозитов до востребования, с одной стороны, и величиной ВВП в текущих ценах — с другой, т. е.

$$M_d = \frac{Q \times P}{v}, \qquad (12.22)$$

где M_d — спрос на деньги. Вместо показателя скорости оборота денег v подставим коэффициент m — величину, обратную скорости обращения денег: $m = \frac{1}{v}$. Учтем также, что цены на товары и услуги, согласно нашему предположению, неизменны, а предложение денег (M_S) у нас принимается как реальное. Поэтому и спрос на деньги также должен быть реальным показателем. Это значит, что P (уровень цен) можно приравнять к 1. Поскольку $P = 1$, а v мы заменяем на m, то уравнение (12.18) принимает вид

$$M_d = m \times Q, \qquad (12.23)$$

где M_d — спрос на деньги в реальном исчислении.

Уравнение (12.21) подразумевает, что спрос на деньги не зависит от процентной ставки. Его можно интерпретировать и таким образом, как если бы процентная ставка равнялась нулю. Между тем изменения процентной ставки оказывают существенное влияние на денежный спрос и на поведение фирм и домашних хозяйств в отношении спроса на деньги.

В поведении фирм и домашних хозяйств наблюдается предпочтение ликвидности. Наличные деньги — самая удобная и надежная форма хранения денег. Но наличные деньги не приносят дохода в виде процента, а в условиях инфляции они к тому же еще и обесцениваются. Что касается вкладов до востребования, то по ним процент не выплачивается вообще или его ставка настолько низка, что она лишь компенсирует обесценение денег, которое происходит вследствие роста цен.

Если рассматривать деньги как потенциальный источник получения дохода, то их хранение в наличной форме является не разумным. С этой точки зрения их следует поместить в ценные бумаги (акции или облигации) или сделать сберегательный вклад. Тогда они станут приносить доход, но их ликвидность заметно снизится. Если владельцу облигаций вдруг понадобится купить телевизор, то он вряд ли сможет оплатить свою покупку облигациями!

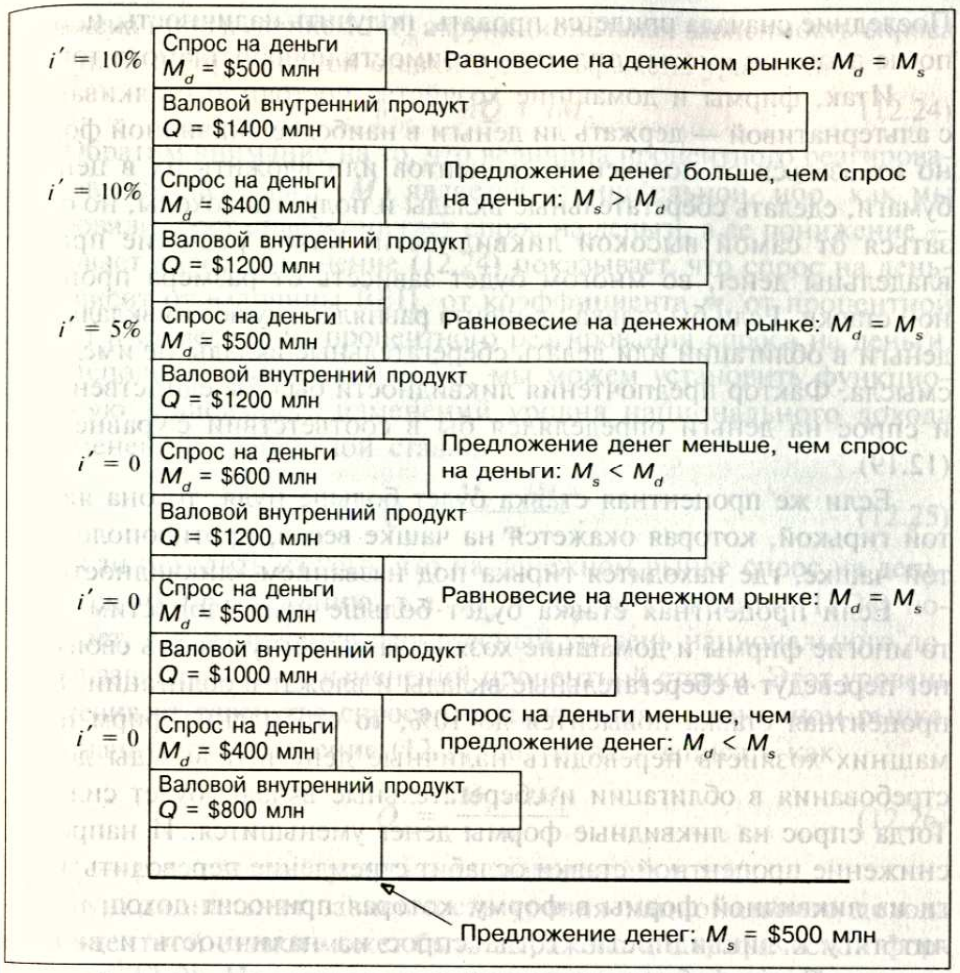


Рис. 12-8. △
Изменение спроса на деньги.

Представленная на рисунке диаграмма показывает, что при нулевой процентной ставке спрос на деньги изменяется пропорционально изменениям объема ВВП. Если предложение денег равно 500 млн долл., а отношение $M_d/Q = 0{,}5$, то равновесие на денежном рынке будет достигнуто, если объем ВВП = 1000 млн долл. Поэтому при ВВП = 1200 млн долл. спрос на деньги превысит их предложение. На денежный спрос, однако, влияет и процентная ставка. Например, если ставка будет равна 5%, то при Q = 1200 млн долл. спрос на деньги снизится до 500 млн долл. и на денежном рынке вновь установится равновесие спроса и предложения. Если же процентная ставка повысится до 10%, то спрос на деньги снизится до уровня 400 млн долл. и будет меньше предложения денег. Однако если ВВП вырастет до 1400 млн долл., то спрос на деньги вновь повысится и окажется равным предложению денег.

Последние сначала придется продать, получить наличность, и лишь после этого он сможет оплатить стоимость приобретаемого товара.

Итак, фирмы и домашние хозяйства постоянно сталкиваются с альтернативой — держать ли деньги в наиболее ликвидной форме, но отказаться от получения процентов или вложить их в ценные бумаги, сделать сберегательные вклады и получать доходы, но отказаться от самой высокой ликвидности. Какое решение примут владельцы денег, во многом будет зависеть от размера процентной ставки. Если бы ставка процента равнялась нулю, то вкладывать деньги в облигации или делать сберегательные вклады не имело бы смысла. Фактор предпочтения ликвидности был бы единственным, и спрос на деньги определялся бы в соответствии с уравнением (12.19).

Если же процентная ставка будет больше нуля, то она явится той гирькой, которая окажется на чашке весов, противоположной той чашке, где находится гирька под названием «ликвидность».

Если процентная ставка будет больше нуля (допустим, 5%), то многие фирмы и домашние хозяйства известную часть своих денег переведут в сберегательные вклады и вложат в облигации. Если процентная ставка повысится до 10%, то стремление фирм и домашних хозяйств переводить наличные деньги и вклады до востребования в облигации и сберегательные вклады будет сильнее. Тогда спрос на ликвидные формы денег уменьшится. И напротив, снижение процентной ставки ослабит стремление переводить деньги из ликвидной формы в форму, которая приносит доход, и усилит тягу к ликвидности. Тогда спрос на наличность и вклады до востребования будет возрастать.

Таким образом, каждый пункт повышения процентной ставки уменьшает на известную сумму спрос на деньги, а каждый пункт снижения процентной ставки увеличивает на ту же сумму спрос на деньги. Если в предыдущем параграфе мы обнаружили явление процентного реагирования автономных затрат, то теперь мы сталкиваемся с *процентным реагированием размеров денежной наличности и вкладов до востребования* и, следовательно, **процентным реагированием спроса на деньги**. Если мы величину процентного реагирования спроса на деньги в расчете на каждый пункт процентной ставки обозначим как M_i, то общая сумма изменения спроса на деньги вследствие изменений процентной ставки может быть выражена произведением iM_i, а функциональная зависимость спроса на деньги от процентной ставки будет выражена уравнением

$$M_d = mQ + iM_i. \qquad (12.24)$$

Обратим внимание на то, что величина процентного реагирования спроса на деньги (M_i) является отрицательной, ибо, как мы установили, рост ставки снижает спрос на деньги, а ее понижение — повышает спрос. Уравнение (12.24) показывает, что спрос на деньги зависит от величины ВВП, от коэффициента m, от процентной ставки и от величины процентного реагирования спроса на деньги.

Используя уравнение (12.24), мы можем установить функциональную зависимость изменений уровня национального дохода от изменений процентной ставки:

$$Q = \frac{M_d - iM_i}{m}. \qquad (12.25)$$

Если исходить из того, что на денежном рынке спрос на деньги равен их предложению, т. е. $M_d = M_s$, то уравнение (12.24) показывает, как изменяется равновесный уровень национального дохода в зависимости от изменений процентной ставки. Этот уровень обеспечивает равенство спроса и предложения на денежном рынке. Это значит, что уравнение (12.24) мы можем записать как

$$Q_e = \frac{M_d - iM_i}{m}, \qquad (12.26)$$

где Q_e — равновесный уровень национального дохода.

Функциональная зависимость уровня национального дохода от процентной ставки может быть выражена и в графической форме (рис. 12-9). На рисунке представлены два графика. Предполагается, что в экономике обращается сумма денег, равная 500. Это предложение денег (M_s = 500). На левом графике это показывает перпендикуляр к оси абсцисс на уровне 500. Предложение денег не зависит от процентной ставки, и при любом ее значении M остается равным 500.

На левом графике проходят, далее, три линии, обозначенные как L_1, L_2 и L_3. Они показывают различные размеры спроса на деньги, который зависит от национального дохода и процентной ставки. Например, линия L_1 зависит, во-первых, от спроса на деньги, который сложился бы при нулевой процентной ставке (M_0); во-вторых, этот спрос зависит от процентной ставки и, в-третьих,

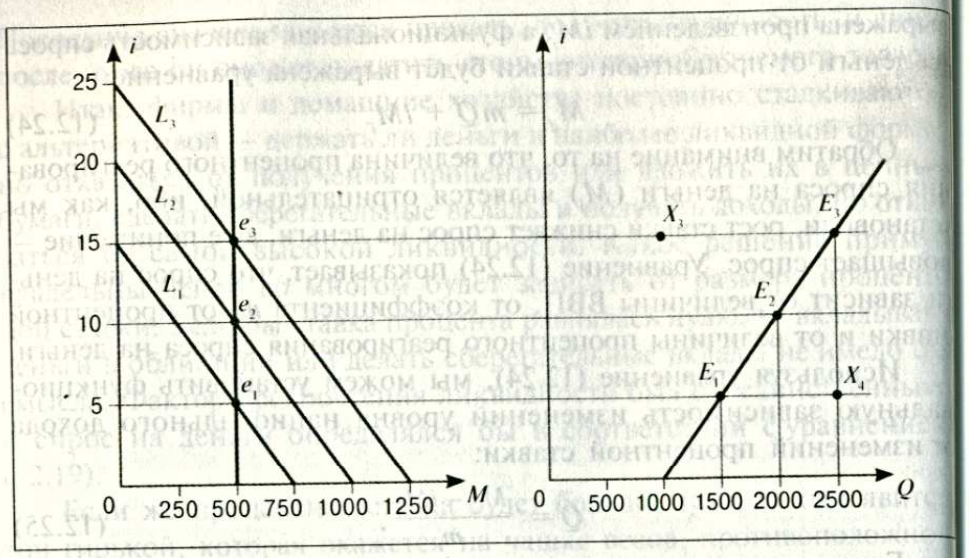


Рис. 12-9. △

На рисунке представлены два связанных между собой графика. Левый показывает, что при неизменном уровне предложения денег (M_s = 500) равновесие на денежном рынке будет достигнуто, когда линии, показывающие различные уровни спроса на деньги, пересекают в точках e_1, e_2 и e_3 линию, показывающую предложение денег. При этом предполагается, что $\Delta M = -50$. Правый график показывает, что равновесию спроса и предложения денег соответствуют определенные уровни национального дохода — точки E_1, E_2 и E_3; предполагается, что коэффициент m = 0,5. Оба графика показывают, что как равновесный уровень национального дохода, так и связанный с ним спрос на деньги, который равен предложению денег, находятся в функциональной зависимости от процентной ставки. Линия на правом графике является кривой *LM*.

он зависит от того, как реагирует спрос на деньги в зависимости от изменений процентной ставки (M_i). Например, линия L_1 показывает, что если бы процентная ставка равнялась нулю, то спрос на деньги был бы равен 750. Предположим, что $M_i = -50$. Тогда равенство спроса и предложения на денежном рынке было бы достигнуто при ставке процента, равной 5 ($1000 + 10 \times (-50) = 500$). Следовательно, точка пересечения линии предложения и линии спроса (e_1) показывает, что равновесие на денежном рынке достигается, когда процентная ставка равна 5. Аналогично этому линия L_2 нам демонстрирует, что если M_0 = 1000, то равновесие на денежном рынке установится при i = 10%; линия спроса в этом случае пересекает перпендикуляр предложения в точке e_2. Если же

M_0 = 1250, равновесная точка e_3 будет показывать, что $M_d = M_s$, когда i = 15%.

Теперь вернемся к уравнению (11.20) и вспомним, что спрос на деньги зависит в первую очередь от величины национального дохода (Q) и от коэффициента m. Предположим, что m = 0,5. Чему должен равняться национальный доход, если процентная ставка равна 0 и при этом на денежном рынке спрос равен предложению? При нулевой ставке равновесие на денежном рынке возможно лишь в точке, где перпендикуляр спроса пересекает ось абсцисс, т. е. если $M_d = M_s$ = 500. Следовательно, при нулевой ставке процента равновесный уровень национального дохода $Q_e = \frac{500}{0,5} = 1000$. При повышении процентной ставки (скажем, от 0 до 5%) спрос на деньги будет падать. Если бы национальный доход оставался на уровне 1000, то равновесие на денежном рынке было бы нарушено: спрос оказался бы меньше предложения. Как при этих обстоятельствах можно сохранить равновесие? Надо, чтобы национальный доход вырос и тем самым повысил бы спрос на деньги. Определить равновесный уровень национального дохода нетрудно. Для этого достаточно обратиться к уравнению (12.21). При условиях, которые мы приняли, $Q_e = \frac{500 - 5\% \times (-50)}{0,5} = 1500$. Таким путем мы сможем рассчитать любой уровень национального дохода при той или иной процентной ставке. В частности, если i = 10%, то Q_e = 2000; если i = 15%, то Q_e = 2500, и т. д.

Таким образом, линия, представленная на правой части рис. 12-6, является графиком функции Q от i, которая была выражена уравнением (12.21). Этот график получил в экономической литературе название **кривой *LM***.

> КРИВАЯ *LM* является геометрическим местом точек, показывающих такую комбинацию уровня ВВП и процентной ставки, которая обеспечивает равновесие спроса и предложения на денежном рынке.

Любая точка вне кривой *LM* показывает, что экономика находится в неравновесном состоянии. Например, в точке X_3 процентная

ставка слишком высока для национального дохода и Центробанку необходимо принять меры к ее снижению, чтобы содействовать достижению равновесия на денежном рынке. В точке же X_4 ставка очень низка. Чтобы достичь равновесия на денежном рынке при национальном доходе 2500, процентную ставку необходимо повысить в несколько раз.

12.6. ОБЩЕЕ РАВНОВЕСИЕ НА ТОВАРНОМ И ДЕНЕЖНОМ РЫНКАХ. МОДЕЛЬ *IS–LM*

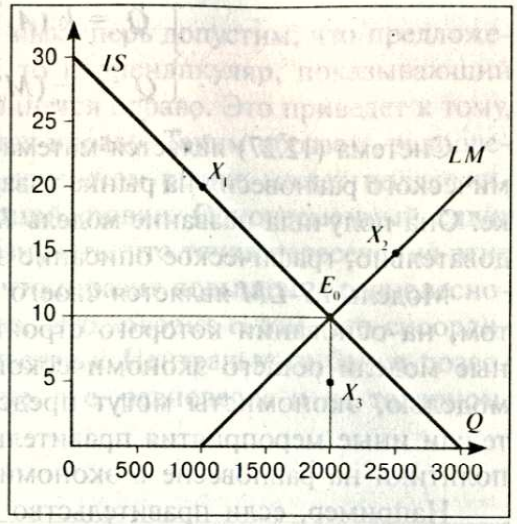
Как мы уже видели, кривая *IS* показывает, каково должно быть соотношение между процентной ставкой и ВВП, чтобы на рынке товаров и услуг сложилось равновесие между спросом и предложением. Любая точка на этой кривой является точкой равновесия. Но таких точек на ней бесконечное множество, т. е. кривая *IS* предполагает бесконечное множество вариантов равновесного состояния рынка товаров и услуг. То же самое относится и к кривой *LM* с той лишь разницей, что она предполагает множественность вариантов равновесия на денежном рынке. Это значит, что каждая кривая, взятая в отдельности, несет в себе неопределенность: имеется бесконечное множество равновесных уровней национального дохода, каждый из которых предполагает равновесие на одном из рынков при соответствующей ставке процента.

Иная картина вырисовывается, когда мы рассматриваем комбинацию этих двух кривых. Для того чтобы получить эту комбинацию, достаточно объединить график кривой *IS* и график кривой *LM*. Этот новый, «объединенный» график представлен на рис. 12-10.

Кривые *IS* и *LM* образуют некий крест, пересекаясь в точке E_0. Поскольку точка E_0 принадлежит и кривой *IS*, и кривой *LM*, постольку она показывает, при каком уровне национального дохода и при какой процентной ставке будет достигнуто равновесие и на товарном, и на денежном рынках. Эта точка единственная, и это значит, что имеется единственное сочетание уровня национального дохода и процентной ставки, которое обеспечивает равновесие на обоих рынках. Если мы вновь примем те же самые условия, которые мы вводили, когда строили кривую *IS*, а затем кривую *LM*, то окажется, что только при уровне национального дохода 2000 и при процентной ставке 10% в экономике будет до-

Рис. 12-10. ▷ Комбинация кривой *IS* и кривой *LM*.

Кривые *IS* и *LM* пересекаются в точке E_0. Точка пересечения двух этих кривых показывает, что если установлены рассмотренные ранее параметры ($k = 5$; $A_0 = 600$; $\Delta A_i = -20$; $m = 0{,}5$; $M_0 = 500$; $\Delta M_i = -50$), то общее экономическое равновесие, т. е. равновесие на рынке товаров и услуг и на денежном рынке, будет достигнуто только в том случае, когда $Q_e = 2000$ и $i = 10\%$.



стигнуто общее экономическое равновесие. Все другие точки отражают такое положение экономики, которое является неравновесным. Например, точка X_1, расположенная на кривой *IS*, показывает, что имеется равновесие на товарном рынке, но нет равновесия на денежном. Точка X_2, напротив, находится в положении, когда равновесие на денежном рынке достигнуто, но на товарном рынке утрачено. Точка же X_3 отражает такое состояние экономики, когда отсутствует равновесие на обоих рынках.

Комбинация кривой *IS* и кривой *LM* и стоящее за ней общее экономическое равновесие может быть представлено и в виде системы двух уравнений с двумя неизвестными — Q_e и i (равновесный уровень национального дохода и соответствующая ему процентная ставка). Система эта содержит шесть параметров, которые рассматриваются как заданные величины. Уравнения, которые образуют данную систему, были выведены в параграфах 12.4 и 12.5. Это уравнение (12.19), в котором устанавливалась функциональная зависимость Q_e от i при заданных мультипликаторе (k), величине автономных затрат при нулевой процентной ставке (A_0) и процентном реагировании автономных затрат (A_i); и уравнение (12.26), в котором устанавливается функциональная зависимость Q_e от i при заданном коэффициенте m, величине спроса на деньги при нулевой процентной ставке (M_0) и процентном реагировании денежного спроса (M_i).

$$\begin{cases} Q_e = k\,(A_0 + iA_i), \\ Q_e = \dfrac{1}{m}(M_0 - iM_i). \end{cases} \qquad (12.27)$$

Система (12.27) является математической моделью макроэкономического равновесия на рынке товаров и услуг и на денежном рынке. Она получила название **модель *IS-LM***. На рис. 12-10 дано, следовательно, графическое описание этой модели.

Модель *IS-LM* является своего рода теоретическим фундаментом, на основании которого строятся более конкретные и сложные модели общего экономического равновесия. Пользуясь этой моделью, экономисты могут предсказывать, как могут повлиять те или иные мероприятия правительства в области экономической политики на равновесие в экономике.

Например, если правительство примет решение увеличить государственные закупки товаров и услуг, то это будет означать увеличение общей суммы автономных затрат. Обратим внимание на то, что этот рост автономных затрат произойдет независимо от изменений процентной ставки или от изменений дохода, т. е. в 1-м уравнении системы (12.27) изменится величина параметра A_0 — увеличится показатель совокупных автономных затрат при нулевой процентной ставке. Это приведет к тому, что график кривой *IS* сдвинется направо, в результате чего равновесный уровень национального дохода (точка пересечения кривых *IS* и *LM*) переместится направо вверх. Следовательно, вследствие роста государственных автономных затрат, во-первых, произойдет повышение равновесного уровня национального дохода, а во-вторых, повысится и та процентная ставка, которая соответствует этому уровню. В этих условиях Центральный банк должен повысить процентную ставку. Чем обусловлено это повышение ставки? Дело в том, что рост национального дохода увеличит спрос на деньги. Поэтому для сохранения равновесия на денежном рынке необходимо удерживать спрос на деньги на прежнем уровне, чего можно достигнуть путем повышения процентной ставки.

Возможен и другой путь сохранения равновесия на денежном рынке при увеличении государственных расходов, а именно увеличение предложения денег. Этого можно достигнуть путем дополнительной эмиссии. Например, в рассмотренном нами примере при построении кривой *LM* предполагалось, что предложение денег равно 500 (см. рис. 12-6). Если мы теперь допустим, что предложение денег увеличилось до 750, то перпендикуляр, показывающий уровень предложения денег, сдвинется вправо. Это приведет к тому, что и кривая *LM* также сдвинется вправо. Таким образом, равновесие спроса и предложения на денежном рынке может поддерживаться без повышения процентной ставки. Одновременный сдвиг кривых *LM* и *IS* вправо будет означать, что точка пересечения этих двух кривых сдвинется вправо, что отразит повышение равновесного уровня национального дохода. Это говорит о том, что скоординированные действия правительства и Центрального банка позволят сохранить общее равновесие, т. е. равновесие и на товарном, и на денежном рынках.

РЕЗЮМЕ

Равновесное состояние экономики означает в первую очередь равенство совокупного спроса на производимые в стране товары и услуги их совокупному предложению. Простейшим случаем такого равновесия является равенство общего потребления, которое представляет собой сумму автономного и индуцированного потребления, и произведенного национального дохода.

Уровень потребления находится в функциональной зависимости от величины дохода. Уровень национального дохода, при котором достигается равновесие в экономике, является единственным, если предположить, что совокупный спрос сводится только к планируемым потребительским расходам населения.

Составной частью совокупного спроса, наряду с потребительскими расходами, являются инвестиции. Инвестиции, размер которых не зависит от величины дохода, называются автономными. Введение автономных инвестиций повышает равновесный уровень национального дохода.

Государственные закупки товаров и услуг, так же как и инвестиции, носят автономный характер. Их прирост поэтому тоже повышает равновесный уровень национального дохода.

Общая сумма автономного потребления, автономных инвестиций и государственных закупок товаров и услуг образует автономные затраты. Отношение прироста равновесного уровня национального дохода к приросту автономных затрат называется

мультипликатором. Величина мультипликатора определяется предельной склонностью к потреблению.

В условиях равновесия сумма автономных затрат должна равняться индуцированным сбережениям.

На величину автономных затрат существенное влияние оказывает процентная ставка. Повышение процентной ставки влечет за собой снижение автономных затрат. Поэтому равновесие на рынке товаров и услуг зависит не только от величины национального дохода, но и от процентной ставки. График, который показывает обратную зависимость уровня национального дохода, обеспечивающего равновесие на товарном рынке, от изменений процентной ставки, называется кривой *IS*.

Изменения национального дохода влекут за собой пропорциональные изменения спроса на деньги. Кроме того, спрос на деньги изменяется в зависимости от изменений процентной ставки. Поэтому равновесие на денежном рынке зависит как от величины национального дохода, так и от величины процентной ставки. График, который показывает обратную зависимость уровня национального дохода, обеспечивающего равновесие на денежном рынке, от изменений процентной ставки, называется кривой *LM*.

Точка пересечения кривых *IS* и *LM* показывает такое сочетание национального дохода и процентной ставки, при котором в экономике достигается равновесие спроса и предложения и на товарном, и на денежном рынках, т. е. общее экономическое равновесие.

Контрольные вопросы и задания

1. Что представляет собой график автономных затрат? Почему точка пересечения графика автономных затрат и линии дохода является точкой, которая показывает равновесный уровень национального дохода?
2. Каков экономический смысл мультипликатора? Почему мультипликатор зависит от предельной склонности к потреблению?
3. Составьте таблицу, аналогичную табл. 12-2, дополнив ее государственными затратами на покупку товаров и услуг, допустив при этом, что государственные затраты равны 300. Постройте график автономных затрат, которые включают помимо автономного потребления и автономных инвестиций, государственные затраты на товары и услуги. Определите равновесный уровень национального дохода при этих условиях.
4. Объясните, почему повышение процентной ставки ведет при прочих равных условиях к сокращению инвестиций, а ее снижение — к их росту.
5. Рассмотрите гипотетические данные, приведенные в табл. 12-3. Как, по вашему мнению, будут поступать фирмы в отношении инвестиций при повышении или понижении процентных ставок, если они инвестируют не собственный, а заемный капитал?
6. Что нужно понимать под предложением денег и под спросом на деньги? Почему изменение величины национального дохода ведет к пропорциональному изменению спроса на деньги?
7. Почему изменения процентных ставок ведут к изменению спроса на деньги? Как реагирует спрос на деньги в зависимости от изменений процентной ставки?
8. Что представляют собой кривая *IS* и кривая *LM*? Почему точка пересечения кривых *IS* и *LM* показывает общее равновесие в экономике? В чем оно состоит?

Глава 13

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЦИКЛ, ЗАНЯТОСТЬ И БЕЗРАБОТИЦА

Прочитав эту главу, вы узнаете:

- что представляет собой экономический цикл и какие фазы проходит экономика в своем развитии;
- почему экономика развивается циклически;
- что представляет собой потенциальный (или естественный) уровень ВВП;
- почему существует безработица в условиях рыночной экономики и связано ли ее существование только с цикличностью развития экономики;
- кого следует считать безработным;
- что подразумевается под полной занятостью;
- какие проблемы возникают в обществе с высоким уровнем безработицы;
- при помощи каких мер государство стремится регулировать занятость и безработицу.

Законы рыночной экономики создают известную неустойчивость, нестабильность экономического развития. Экономическая нестабильность не является каким-то злом, которое неминуемо ведет к экономическим катастрофам, к неизбежному крушению существующей экономической системы и необходимости немедленной революционной переделки сложившегося строя и построения новой экономической системы в соответствии с предначертаниями великих политических лидеров.

Но экономическая нестабильность — явление, с которым нельзя не считаться. Оно должно быть глубоко и тщательно изучено,

и в соответствии с полученными результатами, с учетом конкретных условий места и времени должна строиться экономическая политика государства. Задача экономической политики состоит в том, чтобы добиваться стабилизации функционирования и развития экономики, обеспечивая тем самым здоровую основу для социальной и политической стабильности.

Среди многочисленных форм экономической нестабильности наиболее существенными являются три:

1) циклические колебания уровня ВНП, инвестиций, потребления и занятости;

2) безработица, которая является своего рода зеркальным отражением циклических колебаний экономики и при своих значительных масштабах оказывается наиболее тяжелым следствием экономической рецессии для людей, потерявших работу;

3) инфляция, которая в отдельных случаях принимает весьма острые формы, а иногда приобретает и угрожающий характер.

В данной главе рассматриваются первые две формы; вопрос об инфляции будет рассмотрен в главе 14.

13.1. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЦИКЛ

Экономическое развитие не является процессом неуклонного и непрерывного повышения уровня ВНП, занятости и благосостояния людей. Оно представляет собой последовательную смену периодов более или менее длительного ускоренного расширения производства, сменяемого спадом уровня ВВП и занятости. Регулярность этих последовательных чередований подъемов и спадов придает экономическому развитию *циклический характер*. Каждый цикл имеет свои особенности, но все они характерны и общими закономерностями своего движения. Экономические циклы «не являются схожими между собой близнецами, но в них можно различить черты принадлежности к одной семье» (П. Самуэльсон).

Фазы экономического цикла

Родство всех экономических циклов проявляется прежде всего в том, что они проходят схожие **фазы**. Любой цикл включает фазу экономической **экспансии**, или **циклического подъема**. Она



Рис. 13-1. ▷ Экономический цикл.

Рисунок иллюстрирует, что экономика последовательно проходит фазу подъема, который, достигнув своего пика, сменяется рецессией. Когда экономическая активность падает до самого низкого уровня — до своего дна, она сменяется новым подъемом.

предполагает расширение производства практически всех видов товаров и услуг; рост инвестиций в машины и оборудование, здания и сооружения; увеличение занятости и реальных доходов населения; повышение уровня потребления. В определенный момент времени циклический подъем достигает своего **пика**, который выступает точкой перегиба в движении цикла. Достигнув своего пика, цикл вступает в фазу **экономической рецессии**, или **спада**. В период спада развертываются процессы, противоположные тем, которые наблюдались во время подъема: сокращается уровень ВНП и инвестиций, нередко снижаются реальные доходы населения и потребление. Когда рецессия достигает своего нижнего предела, или **дна**, цикл приходит к другой точке перегиба — к повороту от спада к новому подъему.

В подавляющем большинстве случаев каждый последующий пик циклического подъема оказывается на уровне выше, чем уровень предыдущего пика, что отражает поступательное развитие экономики, ее общий рост. Схематически движение экономического цикла представлено на рис. 13-1. Здесь цикл изображен в виде единой волнистой линии, отражающей динамику *экономической активности*. Экономическая активность служит своего рода синтетическим показателем уровня выпуска продукции, инвестиций, занятости и других процессов, которые показывают направление развития экономики.

Продолжительность экономического цикла

Важная проблема теории цикла, волнующая не только специалистов, но и государственных деятелей, профсоюзных лидеров и бизнесменов, — как долго продолжается в среднем экономический цикл, т. е. какой промежуток времени отделяет один циклический пик от другого. Это неудивительно, ибо предвидение того, когда прервется очередной подъем, открывает возможность принять правильные решения при проведении экономической политики правительства и Центрального банка по осуществлению программ новых инвестиций, по принятию превентивных мер против безработицы и т. д.

Согласно данным известного американского экономиста Э. Хансена, с 1795 по 1937 г. имели место 17 циклов. После 1937 г. мировая экономика прошла еще 7 циклов. Таким образом, средняя продолжительность цикла составила 8,25 года. Разумеется, это не означает, что все циклы имеют примерно одинаковую продолжительность. Например, один из циклов длился около 12 лет (1981–1992), другой — около 5 лет (1903–1907). Такая неопределенность длительности цикла создает большие затруднения в предвидении того, когда подъем достигнет своего пика и сменится очередным спадом. Это, однако, не снимает с государства ответственности за принятие необходимых превентивных мер по смягчению надвигающейся рецессии.

Причины экономического цикла

Для проведения научно обоснованной политики экономической стабилизации необходимо иметь представление, с одной стороны, о том, какие механизмы порождают экономический цикл, а с другой — как будет реагировать экономика на те или иные действия государства в его стремлении стабилизировать экономический рост. Несмотря на «родство» экономических циклов, имеется множество теорий, которые неоднозначно объясняют природу этого сложного явления. Одни экономисты полагают, что циклы связаны с внешними факторами, такими, как крупные открытия в области науки и достижения в области техники, которые порождают волну массовых нововведений, что, в свою очередь, ведет к интенсивным капиталовложениям в новые заводы и оборудование. Роль внешних толчков могут играть и природные факторы (неурожаи). Эти теории принято называть **экзогенными теориями цикла**.

Другая группа теорий ищет объяснение цикла во внутренних процессах, протекающих в экономике. Это **эндогенные теории цикла**. На одной из них мы остановимся несколько позднее. Следует заметить, что эндогенные теории, утверждая, что циклы порождаются причинами внутреннего характера и они, следовательно, внутренне присущи рыночной системе, не отрицают влияния внешних толчков, которые также порождают колебательное движение экономики. Однако экзогенным факторам как случайным и непредсказуемым отводится второстепенная роль.

Несмотря на обилие различных трактовок цикла, нельзя не отметить, что большинство их содержит немало общих положений, имеющих принципиальное значение. Это позволяет утверждать, что в данной области достижения макроэкономики несомненны. Большинство современных теорий цикла сходится на следующем:

- колебания ВВП, инвестиций, потребления, процентной ставки, занятости и т. д. являются следствием и выражением определенных отклонений экономики от равновесного состояния;
- решающее значение в движении цикла имеют инвестиции в реальный капитал, и в первую очередь инвестиции в активную часть основного капитала, в машины и оборудование;
- в механизме цикла одну из решающих ролей играет механизм взаимодействия между основными компонентами ВВП (инвестиции и потребление), занятостью, безработицей и монетарными факторами (процентной ставкой и денежной массой).

13.2. МЕХАНИЗМ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛА

Рассмотрим, каким образом работает механизм экономического цикла.

Предположим, что в результате рецессии экономика достигла своего дна, т. е. национальный доход, инвестиции и потребление находятся на уровне, который ниже равновесного состояния экономики. Согласно теории равновесия, это означает, что на рынке товаров и услуг спрос оказывается выше, чем предложение. Этому способствует невысокая процентная ставка, которая обычно значительно снижается, когда спад достигает своего дна. Поэтому в условиях рецессии зарождаются и усиливаются тенденции к росту производства.

Первоначально происходит расширение автономных инвестиций, т. е. инвестиций, размер которых не зависит от объема национального дохода и от прибыли, полученной корпорациями и малым бизнесом. Прирост этих инвестиций может быть и незначительным. Однако, как мы уже видели, эффект мультипликатора предполагает, что прирост автономных инвестиций влечет за собой рост объема валового внутреннего продукта, превышающего в несколько раз данный прирост автономных инвестиций. Это означает, что в экономике усиливаются тенденции к увеличению объема фактического национального дохода. Происходит рост прибылей, заработной платы и других доходов, что влечет за собой расширение индуцированного потребления. Рост национального дохода в то же время стимулирует новые инвестиции. Как уже отмечалось в предыдущей главе, инвестиции, стимулированные приростом дохода, принято называть индуцированными.

Для того чтобы понять роль индуцированных инвестиций в механизме цикла, необходимо остановиться на вопросе о соотношении прироста национального дохода и индуцированных инвестиций. Проиллюстрируем это на гипотетических данных табл. 13-1.

Таблица 13-1

Соотношение прироста национального дохода и индуцированных инвестиций (принцип акселерации), усл. ед.

Период	Национальный доход	Прирост национального дохода		Основной капитал	Снашивание основного капитала	Инвестиции	Темп прироста инвестиций, %
		сумма	в % к предыдущему периоду				
0	1000	0	0	2000	200	200	—
1	1100	100	10	2200	220	420	57
2	1300	200	18	2600	260	660	39
3	1600	300	23	3200	320	920	17
4	1800	200	12	3600	360	760	–23
5	1900	100	6	3800	380	580	–23

В таблице предполагается, что для производства национального дохода требуется определенный объем производственных мощностей (заводов, фабрик, шахт и т. д.), который выражен в стоимости основного капитала. При этом отношение основного капитала к национальному доходу остается постоянным, равным 2 : 1. Машины и оборудование снашиваются, и мы предполагаем, что норма амортизации равна 10%. Поэтому ежегодно должен инвестироваться капитал, который возмещает износ заводов и оборудования. Например, в нулевом, исходном периоде 10%-ное изнашивание основного капитала, равного 2000, должно возмещаться реинвестициями 200, в 1-м периоде — 220 и т. д.

Предположим, что в нулевом периоде национальный доход (1000) был ниже своего равновесного уровня. Это обстоятельство породило тенденции к расширению выпуска товаров и услуг, вследствие чего в 1-м периоде национальный доход достиг уровня 1100, т. е. его прирост составил 100, или 10% по отношению к предыдущему уровню. Повышение уровня производства потребовало соответствующего увеличения основного капитала с 2000 до 2200, т. е. тоже на 10%. Но это увеличение капитала могло быть достигнуто только путем добавочных инвестиций на сумму 200. Поскольку основной капитал вырос до 2200, то его амортизация теперь достигла 220 и, следовательно, общая сумма инвестиций составила 200 + 220 = 420.

Принцип акселерации

Здесь необходимо обратить внимание на следующие пропорции роста национального дохода, основного капитала, его амортизации и инвестиций:

1) увеличение национального дохода на 10% потребовало пропорционального увеличения основного капитала также на 10%; в той же пропорции (на 10%) выросли и амортизационные отчисления;

2) что касается соотношения роста инвестиций и национального дохода, то первые выросли в 2,1 раза, т. е. значительно больше, чем национальный доход.

Сходные соотношения между ростом национального дохода и инвестиций наблюдаются и в течение 2-го и 3-го периодов. Рост национального дохода ускоряется — с 10% в 1-м периоде до 18% во 2-м и до 23% в 3-м. Только благодаря ускоренному росту национального дохода становится возможным ежегодное увеличение инвестиций. Но как только темп роста национального дохода замедляется, как это произошло в 4-м и 5-м периодах, уровень инвестиций резко идет вниз. В этом соотношении роста национального дохода и инвестиций и проявляется принцип акселерации (или просто акселератор).

> Согласно ПРИНЦИПУ АКСЕЛЕРАЦИИ, индуцированные инвестиции находятся в прямой зависимости от изменений *темпа прироста* национального дохода (или валового внутреннего продукта).

Принцип акселерации имеет большое значение для объяснения того, почему циклический рост производства практически не может продолжаться беспредельно.

Ускоренный рост ВВП рано или поздно приведет к тому, что те ресурсы, которыми располагает народное хозяйство той или иной страны, будут задействованы полностью: будет достигнута полная занятость, предприятия всех отраслей — или, по крайней мере, большинства отраслей — будут загружены до предела; сколько-нибудь заметное расширение источников исходного сырья (продукции сельского хозяйства и горной промышленности) станет весьма затруднительным. На данном этапе экономический рост достигнет своего «потолка», верхнего предела своих возможностей. Конечно, за счет сверхусилий можно добиться некоторого расширения производства за счет перегрузки заводов (например, введением ночных смен, сверхурочных работ и эксплуатации бедных и малоэффективных источников сырья). Но это уже приведет к «перегреву» экономики, значительному падению производительности труда и отдачи от новых инвестиций, усилению инфляции и т. д. Поэтому по мере приближения к пределу производственных ресурсов и особенно при достижении их полной загрузки темп роста ВВП замедляется, а это имеет своим следствием *сокращение* инвестиций в основной капитал в соответствии с принципом акселерации.

Если на начальном этапе циклического подъема новые инвестиции, умноженные на мультипликатор, создавали сильнодействующий импульс к росту ВВП, занятости и потребления, то теперь механизм мультипликатора дает обратный ход: ВВП и национальный доход, занятость и потребление снижаются. Достижение

«потолка» производственных ресурсов экономики оказывается пиком экономического цикла и точкой поворота от подъема к спаду.

Значительное замедление темпов роста ВВП приводит к сокращению индуцированных инвестиций. Поэтому рецессия обычно начинается именно со спада новых капиталовложений. Сокращение инвестиций, в свою очередь, предполагает спад ВВП и национального дохода. Поскольку уровень потребления находится в функциональной зависимости от величины национального дохода, постольку спад национального дохода влечет за собой снижение потребления. Последнее обстоятельство означает дальнейшее сокращение национального дохода и ВВП. Этот процесс общего снижения уровня экономической активности приводит к тому, что фактический уровень национального дохода снова оказывается ниже его равновесного уровня. Вследствие того что инвестиции по достижении нижней точки экономического цикла также оказываются на весьма низком уровне, спрос на денежный капитал со стороны промышленных, строительных и других фирм значительно упадет, поэтому банкам придется снизить процентные ставки, чтобы привлечь больше клиентов. Таким образом, развитие рецессии вновь порождает и усиливает тенденции к новому стимулированию инвестиций и росту ВВП.

Потенциальный (естественный) уровень ВВП

Анализ движения экономики в ходе экономического цикла показывает, что по мере циклического роста ВВП происходит более полное вовлечение ресурсов в производство товаров и услуг. Показателями этого служат рост степени загрузки производственных мощностей, увеличение занятости и сокращение безработицы. В определенный момент экономическая активность выходит на такой уровень, когда достигается полная занятость, а степень загрузки производственных мощностей оказывается близкой к оптимальной.

> Тот уровень ВВП, который достигнут при полной занятости и оптимальной загрузке ресурсов, и прежде всего оборудования, называется ПОТЕНЦИАЛЬНЫМ или ЕСТЕСТВЕННЫМ УРОВНЕМ ВАЛОВОГО ВНУТРЕННЕГО ПРОДУКТА.

В период рецессии и в начальный период циклического подъема фактический ВВП оказывается ниже, чем потенциальный. Затем фактический ВВП приближается и достигает объема потенциального ВВП. Поскольку с ростом населения и численности рабочей силы, способной активно участвовать в производстве, повышается уровень потенциального ВВП, постольку дальнейший рост фактического ВВП может и не перешагнуть уровня потенциального ВВП. Это наиболее благоприятный вариант циклического подъема. Однако нередко фактический ВВП превосходит уровень потенциального ВВП, что ведет к определенным негативным последствиям, связанным, как уже отмечалось, с «перегревом» экономики. Как правило, чем больше отрыв фактического уровня ВВП от потенциального, тем сильнее будут действовать силы рецессии и, следовательно, тем глубже и продолжительнее может оказаться и сама рецессия, тем больше оказываются потери, порождаемые сокращением выпуска товаров и услуг. Важнейшей задачей экономической политики государства является не только максимально возможное ограничение глубины и продолжительности спада, но и предотвращение чрезмерно высоких темпов роста ВВП, следствием которых может оказаться значительное превышение фактического ВВП его потенциального уровня.

Являлось ли отсутствие цикличности развития преимуществом плановой экономики?

В советской экономической литературе, как научной, так и учебной, отсутствие циклических рецессий в СССР рассматривалось как преимущество плановой системы хозяйства по сравнению с рыночной. Аргументами в пользу этого утверждения служили:

а) отсутствие безработицы и особенно ее циклической формы;

б) отсутствие потерь, связанных со спадом ВВП, инвестиций и потребления;

в) совпадение фактического уровня ВВП с его потенциальным уровнем и, следовательно, отсутствие потерь, связанных с недоиспользованием ресурсов, когда фактический ВВП оказывается ниже уровня потенциального ВВП;

г) как общий итог — стабильный рост экономики, не знающей кризисов, инфляции и безработицы.

Все эти и некоторые другие явления действительно имели место в условиях господства административно-плановой экономики. Однако это не являлось свидетельством ее благополучия. Относительно стабильный рост общественного продукта СССР в значительной мере был обусловлен затратным экономическим механизмом. Отсутствие конкуренции и монопольное положение многих государственных предприятий, с одной стороны, и первоочередность задачи по выполнению плана по объему производства — с другой, делали возможным и целесообразным увеличение затрат сырья, материалов, электроэнергии и других факторов производства в расчете на единицу продукции. Поэтому и весь общественный продукт страны оказывался весьма материало- и энергоемким. Вследствие этого сравнительно медленный рост личного потребления населения сопровождался опережающим ростом горной промышленности, металлургии, энергетики, машиностроения и т. д.

Затратный характер административно-плановой системы проявлялся и в том, что руководители как отдельных предприятий, так и министерств добивались экономически неоправданного бюджетного финансирования все новых и новых инвестиций. Достигнутые на этой основе высокие темпы нового строительства приводили к перенапряжению спроса на строительные материалы, оборудование и т. д., который не мог быть полностью удовлетворен. Как следствие — уродливое явление в виде «долгостроя», омертвление колоссальных средств, низкие конечные результаты хозяйственной деятельности предприятий и экономики в целом.

Общим результатом действия затратного механизма было то, что темпы роста ВВП и национального дохода (т. е. показателей роста конечного выпуска товаров и услуг) оказывались непропорционально низкими по сравнению с расширением выпуска промежуточного продукта (руды, нефти, металлов и т. д.) и по сравнению с инвестициями. Но и в самом конечном общественном продукте всевозрастающая его часть предназначалась для потребления военно-промышленным комплексом. Последний тем самым поглощал и все растущую долю промежуточного продукта, для удовлетворения его нужд была занята большая часть ресурсов страны.

Сложилась чудовищная ситуация, когда средства производства производились ради самих средств производства и для увеличения

выпуска и совершенствования вооружений. Она порождала потребность не только в материальных ресурсах, но и в рабочей силе, особенно в высококвалифицированных специалистах. Достигнутые на этой основе полная занятость и отсутствие безработицы не означали рационального использования трудовых ресурсов народного хозяйства. Более того, возникший острый дефицит трудовых ресурсов при значительных масштабах ввода в строй новых предприятий становился причиной незагруженности вновь создаваемых производственных мощностей.

Таким образом, за показателями полной занятости, отсутствия циклических рецессий и стабильного роста ВВП стояло колоссальное разбазаривание материальных, финансовых и трудовых ресурсов страны.

13.3. ЗАНЯТЫЕ И БЕЗРАБОТНЫЕ

Итак, мы установили, что развитие рыночной экономики происходит неравномерно: периоды оживления деловой активности чередуются со спадами. Это не может не отразиться на изменении численности занятого в стране населения. Парадокс, однако, состоит в том, что и в периоды подъемов в странах с рыночной экономикой существует некоторое количество безработных. Даже в 1944 г. в США, когда шестая часть рабочей силы была в армии, пенсионеры вновь выходили на работу, а рабочая неделя составляла 6 или 7 дней вследствие острой нехватки рабочих рук, 1,2% желающих трудиться не могли найти работу.

В чем причины подобных явлений? Может ли быть достигнута 100%-ная занятость? Для того чтобы ответить на эти вопросы, нам необходимо более внимательно рассмотреть структуру населения страны.

Прежде всего отметим, что не все население является трудоспособным и, значит, не все люди могут участвовать в производстве товаров и услуг. Поэтому следует различать **трудоспособное** и **нетрудоспособное население**. К нетрудоспособному статистика относит людей моложе 16 лет и лиц, достигших пенсионного возраста (женщины — 55 лет, мужчины — 60 лет). Законодательство России и большинства других стран запрещает использовать на производстве труд детей.

Однако не все трудоспособные намерены участвовать в производстве. Часть трудоспособных людей (например, домашние хозяйки) не работают и не склонны трудиться за пределами своего домашнего хозяйства. Поэтому из трудоспособной части населения следует выделить **экономически активную часть населения**, или **рабочую силу**. Эту часть населения иногда называют самодеятельным населением. Таким образом, экономически активное население, или совокупная рабочая сила, — это все те лица, которые могут работать и намерены работать. Но не все люди, которые могут и хотели бы работать, трудятся на государственной службе, в частных фирмах или заняты частным бизнесом. Какая-то часть экономически активного населения работы не имеет. Поэтому следует различать **занятых** и **безработных**.

ЗАНЯТЫЕ — та часть экономически активного населения страны, которая работает по найму, занимается частным бизнесом, находится на государственной службе или учится.

Это отражено и в российском законодательстве. Согласно действующим в России законам, занятыми считаются граждане:

- работающие по найму на условиях полного или неполного рабочего времени;
- отсутствующие в связи с временной нетрудоспособностью, отпуском и т. д.;
- самостоятельно обеспечивающие себя работой, в том числе предприниматели;
- проходящие службу в Вооруженных Силах и органах внутренних дел;
- обучающиеся в общеобразовательных школах, профессионально-технических училищах, высших и средних специальных учебных заведениях.

БЕЗРАБОТНЫЕ — относящиеся к экономически активному населению люди, которые намерены работать, ищут работу, но не могут ее получить по той или иной причине.

Российское законодательство признает безработными граждан, которые:

- не имеют работы и заработка;
- зарегистрированы в службе занятости в целях поиска подходящей работы;
- готовы приступить к работе.

Таким образом, не любой человек, не имеющий работы, может быть отнесен к категории безработных. Существуют так называемые добровольно незанятые, которые не включаются в состав рабочей силы. Они потенциально имеют возможность работать, но не работают и не ищут работу. К добровольно незанятым относят, например, пенсионеров, домашних хозяек, выполняющих неоплачиваемую домашнюю работу и воспитывающих малолетних детей. В эту категорию попадают и безработные, отчаявшиеся найти работу и прекратившие ее поиски. Безработными же являются лишь те, кто не утратил трудоспособности, постоянно подтверждает свою готовность приступить к работе, а для этого, зарегистрировавшись в службе занятости, периодически (в России — не реже двух раз в месяц) проходит перерегистрацию и осведомляется об имеющихся там вакансиях.

В состав экономически активного населения не включаются и лица, отбывающие срок заключения в тюрьмах или находящиеся в спецлечебницах. Эти люди относятся к институциональному населению.

Все перечисленные категории населения могут быть представлены схемой на рис. 13-2.



Рис. 13-2. △ Структура трудоспособного населения в России в 2006 г. *(в млн человек).*

Норма безработицы

Масштабы безработицы определяются, во-первых, показателем, который называется абсолютным числом безработных, а во-вторых, нормой безработицы.

> НОРМА БЕЗРАБОТИЦЫ — это отношение числа безработных к численности совокупной рабочей силы, выраженное в процентах.

$$r_U = \frac{U}{L} \times 100\%, \qquad (13.1)$$

где U — число безработных; L — численность рабочей силы; r_U — норма безработицы.

На начало 2002 г. из 71,8 млн экономически активного населения России 6,1 млн были безработными. Следовательно, норма безработицы составила 8,5%. Эти данные говорят о том, что сегодня в России безработица остается одной из главных социальных проблем.

Не менее остро эта проблема стоит и перед правительствами западных стран, как это следует из данных, представленных в табл. 13-2.

Таблица 13-2

Уровень безработицы в странах с развитой рыночной экономикой, %

Страна	1980–1989	1990–1999	1991	1993	1998	2002
Всего страны с развитой экономикой:	6,9	7,1	6,6	7,7	6,8	6,6
США	7,3	5,9	6,8	6,9	6,5	6,0
Япония	2,5	2,9	2,1	2,5	4,5	5,7
Германия	7,0[1]	9,1	5,5	8,8	10,9	7,8
Франция	9,0	11,2	9,4	11,6	11,7	8,9
Испания	17,9	20,2	16,3	22,7	20,8	17,6

Ряд специалистов считает, что показатель нормы безработицы не в полной мере отражает ситуацию на рынке труда той или иной страны, т. е. реальное состояние спроса и предложения рабочей силы или реальные возможности трудоустройства. Иногда относительно невысокой норме безработицы может сопутствовать очень низкое число свободных рабочих мест, что может привести к затяжной, хронической безработице. Поэтому при оценке состояния рынка труда часто используют показатель, выражающий число безработных, приходящееся на одно свободное рабочее место. Показатель безработицы, существующей в восточноевропейских странах и в ряде регионов России, рассчитанный подобным образом, свидетельствует о наличии весьма серьезных проблем с трудоустройством не имеющих работы людей в условиях переходной экономики. В конце 90-х годов в Ивановской и Владимирской областях, Чувашии, Калмыкии и Удмуртии на одно вакантное место приходилось от 20 до 117 безработных.

[1] Норма безработицы в ФРГ без ГДР.

13.4. ПРИЧИНЫ И ФОРМЫ БЕЗРАБОТИЦЫ

Чем же объясняется постоянное наличие безработицы в рыночном хозяйстве? Причин ее несколько, и в зависимости от того, какая причина порождает безработицу, различают и ее формы, или типы.

Фрикционная безработица

Прежде всего неизбежна *фрикционная безработица*. Для отдельного человека она носит, как правило, непродолжительный, временный характер. В эту категорию попадают люди, которые или находятся в процессе перехода с одной работы на другую, или только что появились на рынке труда. Она включает молодежь, ищущую работу после окончания учебы; женщин, которые вырастили детей и хотят вернуться на работу; уволенных в запас военнослужащих либо всех тех, кто уволился по собственному желанию в поисках лучшей работы или нового места жительства. Если эти поиски увенчаются успехом, выигрывает и человек, решившийся найти работу, полнее отвечающую его способностям и желаниям, выигрывает и общество, поскольку работа, удовлетворяющая человека, более эффективна и результативна, нежели та, которая не приносит ему удовольствия. Обычно фрикционной безработицей охвачено 2–3% рабочей силы.

Структурная безработица

Помимо фрикционной существует еще *структурная безработица*, главное отличие которой состоит в том, что она носит, как правило, продолжительный характер. Структурная безработица вызывается несоответствием структуры рабочей силы структуре рабочих мест (спроса на труд). Научно-технический прогресс приводит к структурным изменениям в производстве и уменьшению спроса на ряд профессий, например сталеваров, шахтеров и др. С другой стороны, появляются новые отрасли и виды деятельности, испытывающие недостаток в работниках новых профессий, например программистах, наладчиках информационных систем и т. д. Структурная безработица находит выражение в том, что при существовании людей, оставшихся без работы, в стране есть немалое число вакансий, которые не могут быть заняты безработными без предварительного, иногда длительного, их переобучения.

Технологическая безработица

Разновидностью структурной безработицы является так называемая *технологическая безработица*, связанная с внедрением в производство новейшего трудосберегающего оборудования, особенно информационной техники. Компьютеризация производства болезненно затронула большую категорию служащих, положение которых на рынке труда еще совсем недавно отличалось относительной стабильностью. Помимо конторских служащих с невысоким по западным меркам уровнем образования в число безработных все чаще попадают работники отделов бухгалтерского учета, производственного контроля и планирования. Вследствие компьютеризации многих торговых операций с начала нынешнего десятилетия резко замедлилось увеличение численности занятых в розничной торговле развитых западных стран, которая на протяжении 80-х гг. среди всех отраслей давала наибольший прирост дополнительных рабочих мест, а в 1992 г. произошло даже абсолютное сокращение занятых в ней.

Естественный уровень безработицы

Экономисты рассматривают фрикционную и структурную безработицу как неизбежную, поэтому полная занятость населения имеет место при наличии в стране только этих двух форм безработицы. При полной занятости в производстве занято несколько менее 100% рабочей силы. Уровень безработицы при полной занятости в условиях существования фрикционной и структурной безработицы называется *естественным уровнем безработицы*.

> ПОЛНОЙ ЗАНЯТОСТЬЮ является такой уровень занятости, когда в экономике имеется только фрикционная и структурная безработица.

Естественный уровень безработицы не может оставаться величиной неизменной, установленной раз и навсегда, хотя, по мнению западных экономистов, она колеблется в пределах 4–6%. В годы Второй мировой войны, когда государство искусственно сдерживало рост фрикционной безработицы, вводя сверхурочные работы или запрет на увольнения, уровень естественной безработицы сокращался. В периоды бурных структурных перестроек естественный уровень безработицы растет за счет увеличения структурной безработицы.

Циклическая безработица

Число безработных увеличивается в периоды экономических спадов производства, вызывающих циклическую безработицу. *Циклическая безработица* — это безработица, связанная с цикличеким характером развития рыночной экономики. Во время спада ее уровень может достичь 8–10%. А в период Великой депрессии 1929–1933 гг. она достигала 25%, т. е. безработным оказывался каждый четвертый. Во время экономических подъемов уровень циклической безработицы сокращается, а затем она достигает своей естественной нормы.

Вынужденную безработицу порождает сам механизм рынка. Конкуренция часто приводит к банкротствам многочисленных единоличных предприятий. В течение первых трех лет своего существования разоряется от 1/3 до половины индивидуальных фирм. И хотя ежегодно появляется большое количество новых, в годы экономических спадов мелкий бизнес увеличивает число безработных. Не гарантированы от банкротства средние и крупные фирмы. Банкротство необязательно связано с технической отсталостью или

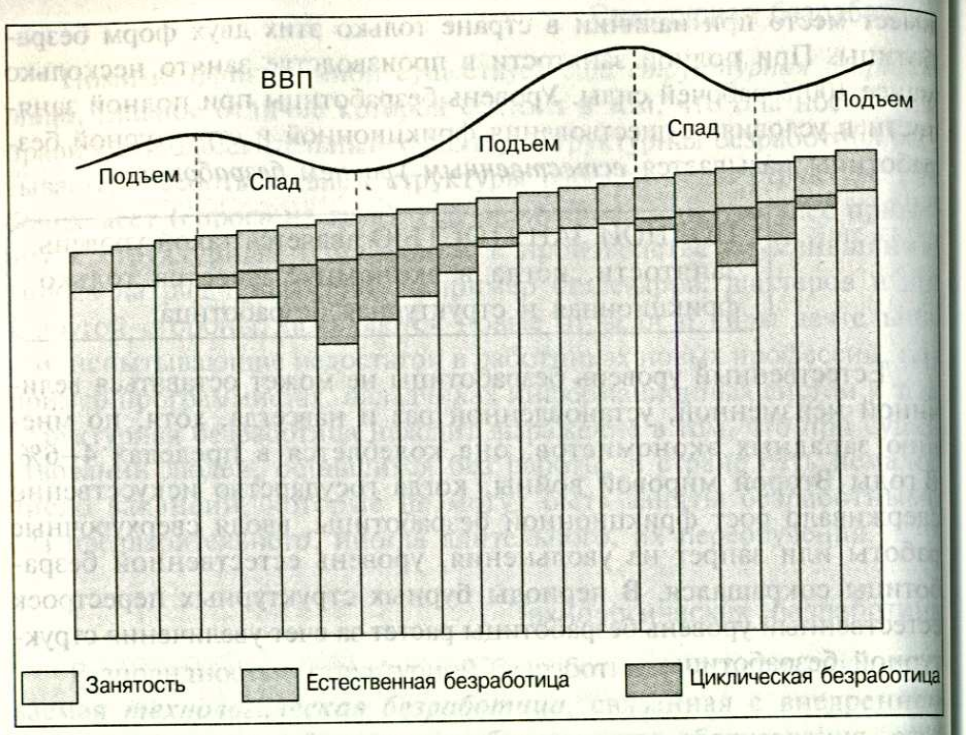


Рис. 13-3. △
Естественная и циклическая безработица.

Естественная безработица сохраняется на всех фазах экономического цикла. Циклическая безработица возникает во время спада, но, когда спад сменяется очередным циклическим подъемом, циклическая безработица, постепенно уменьшаясь, исчезает. В этот период в экономике достигнута полная занятость.

слабым уровнем организации. Часто причинами бывают просчеты при совершении кредитных сделок или переоценки уровня спроса на вновь осваиваемую продукцию. В итоге возникает безработица, не имеющая отношения к вышеперечисленным ее формам.

Общая картина движения полной занятости, естественной и циклической безработицы изображена на рис. 13-3.

Скрытая безработица

Велико значение и *скрытой безработицы*. Скрытая безработица существует в тех случаях, когда люди работают неполный рабочий день или неполную рабочую неделю. Официально они не регистрируются как безработные, и какую-то часть из них, например женщин, имеющих малолетних детей, такая неполная занятость вполне устраивает. Но среди скрыто безработных есть немало таких, кто хотел бы, но не может устроиться на полный рабочий день или полную рабочую неделю. В западноевропейских странах занят неполный рабочий день каждый восьмой трудоспособный житель, а в Великобритании, Швеции, Нидерландах — каждый третий—пятый.

13.5. ПОСЛЕДСТВИЯ БЕЗРАБОТИЦЫ И ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЗАНЯТОСТИ

Социальные последствия безработицы

Прежде всего безработица является серьезным испытанием для самих безработных. Она снижает совокупный доход семьи, вынуждая жить на сбережения или на пособие по безработице. Жизненный уровень семьи понижается. Безработный нередко теряет квалификацию, и если период, в течение которого он остается без работы, затягивается, безработный не может более претендовать на рабочее место, требующее высокой профессиональной подготовки.

Кроме того, безработица наносит людям, лишившимся работы, психологическую травму, поскольку они начинают ощущать себя лишними и ненужными в обществе. Не случайно утверждение врачей о том, что высокая и длительная безработица ухудшает здоровье нации.

Различные исследования показали, что у безработных ухудшается физическое и психическое самочувствие — от недомогания, бессонницы и головной боли до заниженной самооценки, жизненной неудовлетворенности и многих психических проблем.

Особенно опасна безработица среди молодежи, заканчивающей средние учебные заведения. Отсутствие профессиональной подготовки, специальности делает для них довольно сложной проблему трудоустройства. В этих условиях часть молодых людей может пополнить криминогенную среду.

Экономические последствия безработицы

Помимо социальных последствий, безработица несет прямые экономические издержки для всего общества. Когда часть людей остается без работы, это означает, что производство сокращается по сравнению с объемом, который мог быть достигнут в условиях полной занятости. Общество как бы теряет определенный объем недопроизведенных товаров и услуг. Экономисты определяют эту потерянную продукцию как **отставание объема валового внутреннего продукта**, представляющее собой величину, на которую фактический ВВП меньше потенциального ВВП. Поскольку потенциальный ВВП — это уровень реального ВВП, который может быть достигнут при полном использовании ресурсов, постольку разрыв между потенциальным и фактическим ВВП показывает уровень отставания фактического ВВП от потенциального ВВП:

Отставание объема ВВП =
= Потенциальный ВВП — Фактический ВВП.

Закон Оукена

Циклические колебания темпов роста ВВП влекут за собой колебания безработицы. Повышение темпов роста ВВП предполагает, что число вновь создаваемых рабочих мест ускоряется и, следовательно, спрос на труд увеличивается быстрее, чем его предложение. Снижение темпов роста ВВП влечет за собой противоположные последствия: если темпы роста ВВП замедляются, то число рабочих мест увеличивается медленнее; более того — число рабочих мест может вообще перестать расти и даже сократиться. Следовательно, увеличение спроса на труд замедлится; более того, спрос на труд может снизиться.

Таким образом, более высокие темпы роста ВВП ведут к сокращению безработицы, а низкие темпы роста ВВП предполагают, что безработица возрастает или, в лучшем случае, остается на одном уровне. В связи с этим большое теоретическое и практическое значение приобрел вопрос о количественном соотношении между темпом прироста ВВП и изменением нормы безработицы. Принципиальный ответ на этот вопрос дает **закон Оукена**[1], который может быть выражен в следующих положениях:

[1] Американский экономист Артур Оукен в 60-е гг. XX в. возглавлял Совет экономических консультантов при президенте США.

- если темп прироста ВВП равен 2,5% в год, то норма безработицы изменяться не будет[1];
- если темп прироста ВВП будет выше 2,5%, то норма безработицы уменьшится; при этом повышение темпа прироста ВВП на каждый процентный пункт сверх 2,5% повлечет за собой снижение нормы безработицы на 0,4 процентных пункта;
- если темп прироста ВВП будет меньше 2,5%, то норма безработицы вырастет; при этом снижение темпа прироста ВВП ниже уровня 2,5% повлечет за собой увеличение нормы безработицы на 0,4 процентных пункта на каждый процентный пункт снижения ВВП.

В общем виде закон Оукена может быть выражен уравнением:

$$\Delta U'_r = -0{,}4 \times \left(\frac{\Delta ВВП}{ВВП} \times 100\% - 2{,}5\% \right), \qquad (13.2)$$

где $\Delta U'_r$ — приращение нормы безработицы.

Уравнение (13.2) может быть использовано для решения вопроса о том, к какому темпу роста ВВП должно стремиться правительство, чтобы достичь снижения нормы безработицы. Если, например, норма безработицы в стране равна 10%, а намеченный уровень безработицы должен быть равным норме естественной безработицы — 6%, то правительство может принять решение: необходимо добиться среднегодового темпа прироста ВВП, который должен равняться 5%. Тогда каждый год безработица будет снижаться на 1% и через 4 года она достигнет намеченного уровня.

Государственное регулирование занятости

Многолетний опыт стран с развитой рыночной экономикой говорит о том, что механизм рыночного саморегулирования не способен сам по себе решить в полной мере проблемы рынка труда. В первую очередь это относится к безработице. Поэтому проблема безработицы является предметом пристального внимания со стороны как государства, так и профсоюзов. Послевоенная практика

[1] Более поздние исследования показали, что темп прироста ВВП, при котором уровень занятости остается неизменным, а норма безработицы снижается на один пункт, равен 2,8–3,0.

регулирования занятости в развитых странах Запада показала, что не существует общих рецептов, постоянно действующих средств политики занятости. Она варьируется от страны к стране в зависимости от особенностей социально-политического и экономического устройства, культурных традиций, модифицируется с изменением ситуации в экономике и на рынке труда. Тем не менее в 50–70-х гг. XX в. превалировали методы регулирования занятости, рекомендованные Дж. М. Кейнсом и его последователями.

Кейнсианские рецепты

В чем же заключались рекомендации кейнсианцев?

Кейнсианцы считали, что причины безработицы кроются в недостаточном совокупном спросе, и предлагали для создания дополнительных рабочих мест стимулировать его с помощью кредитно-денежных и финансовых рычагов (снижать налоги, проценты по кредитам и т. п.). Предлагаемые ими методы должны были воздействовать на занятость на макроэкономическом уровне, не делая различий между локальными и отраслевыми рынками труда.

В 80-е гг. небольшие эксперименты с применением налоговых скидок как средства увеличения занятости провели лишь США и Франция. По мнению же большинства западных экономистов, использование налоговых скидок может стимулировать расширение производства, но необязательно приводит к пропорциональному росту занятости, так как все чаще фирмы, находящиеся на гребне научно-технического прогресса, широко применяют трудосберегающую технику, для обслуживания которой требуется небольшое количество занятых.

Поэтому с середины 80-х гг. основным инструментом государственного воздействия на трудовые ресурсы стала политика, проводимая непосредственно на рынке рабочей силы. Она осуществляется по двум направлениям: регулирование уровня и продолжительности безработицы и социальная защита пострадавших от нее.

Регулирование уровня и продолжительности безработицы

Регулирование уровня и продолжительности безработицы может происходить через налаживание работы служб трудоустройства

(бирж труда), которые организуют и совершенствуют систему информации о свободных рабочих местах, сокращая тем самым время, в течение которого человек занят поисками работы.

Первые биржи труда были открыты в первой половине XIX в. В России биржи труда возникли в начале XX в. Они создавались городскими управами в крупных промышленных центрах, таких, как Москва, Петербург, Рига, Одесса. Наряду с биржами труда в России до 1917 г. получили широкое распространение платные частные посреднические конторы.

Службы занятости, созданные в России в соответствии с Законом «О занятости населения в РСФСР» и вобравшие в себя мировой опыт функционирования подобных организаций на Западе, предоставляют безработным бесплатные консультации по профориентации, осуществляют бесплатное посредничество и содействие в подборе работы. Государство гарантирует бесплатное обучение новой профессии (специальности) и повышение квалификации, получение субсидий для переезда к новому месту жительства, временную занятость на общественных работах.

Опыт Запада показал, что общественные работы из-за своей краткосрочности, низкого профессионального уровня предлагаемых рабочих мест (чаще всего это работы по благоустройству городских территорий или связанные с дорожным строительством) не могут служить инструментом решения коренных проблем рынка рабочей силы. Однако как средство смягчения последствий безработицы, поддержания материального положения особо нуждающихся безработных, имеющих иждивенцев, общественные работы используются достаточно широко. В рекомендациях Комиссии по вопросам занятости стран ЕС, опубликованных зимой 1993 г., организация общественных работ, особенно в сфере социальных услуг, а также по программам защиты окружающей среды, рассматривается в качестве одного из главных средств сокращения растущей в последние годы безработицы.

Система профессиональной подготовки безработных, являющаяся наиболее действенным средством балансирования спроса и предложения на рынке труда, носит, как правило, краткосрочный характер. Так, для подавляющего числа из 100 тыс. человек, в 1992 г. получивших новую профессию по линии французской службы занятости, курс обучения не превышал 300 часов. Поэтому работу смогли найти лишь 38% закончивших обучение.

Финансирование программ на рынке труда требует выделения средств из государственных бюджетов. В настоящее время эти расходы составляют от 0,6–0,7% ВНП в Японии и США до 1,2–2% в Италии, Великобритании и Норвегии. Нидерланды, Дания, Испания расходуют на эти цели 3–5% ВНП.

В условиях ограниченности государственных ресурсов на поддержание уровня занятости все чаще используются нетрадиционные формы содействия трудоустройству. Речь идет о гибком применении средств социального страхования. В 17 государствах Европы действуют программы, допускающие выплату безработному всей суммы пособия по безработице за максимально возможный срок при условии открытия им собственного дела (обычно это семейные предприятия в сфере услуг). В этих случаях государство не только оказывает финансовую поддержку, но и предоставляет бесплатные консультационные услуги, юридическую помощь. Такая поддержка со стороны государства определяет достаточно высокую степень выживаемости подобных фирм. Как показали результаты специальных обследований, через год после начала активной деятельности продолжало функционировать более половины возникших таким путем предприятий, что соответствует среднему показателю для индивидуальных фирм. Подобные программы начали применяться и в России, однако в сложных экономических условиях экономики нашей страны обеспечить выживаемость таких предприятий крайне трудно.

Гарантии материальной и социальной поддержки

Гарантии материальной и социальной поддержки безработных, кроме вышеперечисленного, включают также:

- выплату пособия по безработице;
- предоставление компенсаций работникам, высвобождаемым с предприятий;
- выплату стипендий в период профессиональной подготовки, переподготовки или повышения квалификации.

Размер пособия по безработице устанавливается в процентном отношении к средней заработной плате за год по последнему месту работы: первые три месяца — 75% среднемесячного заработка, следующие четыре месяца — 60%, в дальнейшем — 45%, но во всех случаях размер пособия не может быть меньше минимальной заработной платы и больше среднего заработка в республике, крае, области.

Пособие должно выплачиваться не позднее 11-го дня с момента обращения безработного в службу занятости, а срок выплаты не может превышать 12 месяцев, за исключением особых случаев, предусмотренных законом.

Для граждан, впервые ищущих работу, пособие выплачивается в размере минимального заработка.

При осуществлении социальной защиты безработных требуется немалая осмотрительность государства, когда оно определяет формы, размеры социальных пособий, сроки их выплаты, способы распределения. Социальная политика дает реальный эффект лишь в том случае, если строится на основе действительных возможностей экономики, а рост расходов государства на социальные цели не ведет к развитию инфляции.

Государственную социальную помощь необходимо сделать избирательной и распределить в зависимости от того, к какой именно группе безработных относится претендент на ее получение. Не может быть одинакового подхода к добровольно безработному, затянувшему выбор «подходящего» места работы или попавшему в полосу непродолжительной фрикционной безработицы, и к лишившемуся рабочего места не по своей воле, скажем вследствие закрытия предприятия или глубоких структурных преобразований в экономике.

Согласно законодательству, выплата пособия может быть приостановлена или прекращена, если безработный отказался от двух предложений подходящей работы или был уволен за нарушение трудовой дисциплины. С другой стороны, остро нуждающимся безработным может оказываться материальная и иная помощь, включая дотации за пользование жильем, коммунальными услугами, общественным транспортом, услугами здравоохранения и общественного питания.

Проблемы формирующегося российского рынка труда нельзя решать без государственного вмешательства. Однако в российских условиях особенно важно строго дозировать его, с тем, чтобы не препятствовать раскрепощению рыночных сил, не лишать свободы выбора ни рабочих, ни нанимателей, преодолевать сложившиеся в прежние годы чрезмерное огосударствление и централизацию

политики занятости. Как показывает опыт других стран, положительные результаты приносит децентрализация политики занятости, что позволяет приспосабливать ее к региональным условиям. При этом усиливается значение местных органов власти в развитии производства, предпринимательства и занятости в своих регионах.

РЕЗЮМЕ

Экономическое развитие стран с развитой рыночной системой представляет собой последовательную смену периодов ускоренного роста и спада деловой активности. Регулярность чередования периодов подъема и спада придает экономическому развитию циклический характер.

Объяснение причин экономических циклов остается спорным. Часть экономистов считает, что циклические колебания порождаются внешними толчками (шоками), т. е. причину циклов они объясняют экзогенными факторами. Другие экономисты считают, что циклы порождаются внутренним механизмом рыночной экономики. Однако и в том и в другом случае подразумевается, что колебания уровней ВВП, инвестиций, занятости и потребления являются следствием и выражением определенных отклонений экономики от ее равновесного состояния.

Анализ движения экономики показывает, что в ходе циклического подъема ВВП достигает своего потенциального (или естественного) уровня, при котором имеется полная занятость и оптимальное использование материальных ресурсов.

В условиях рыночной экономики безработица — постоянное явление, существующее как в постсоциалистических, так и в развитых западных странах.

Безработными признаются лица, относящиеся к экономически активному населению, желающие трудиться, но по ряду причин не имеющие работы. Они должны быть зарегистрированы в службах занятости в целях поиска работы и готовы приступить к ней.

Масштабы безработицы определяются показателем ее уровня, который определяется путем отнесения числа безработных к общей численности рабочей силы и выражается в процентах.

Для оценки масштабов проблемы занятости и безработицы в стране рассчитывается и число безработных, приходящееся на одно вакантное место. Высокая доля этого показателя говорит о существовании в стране затяжной безработицы.

Полная занятость не предполагает, что 100% рабочей силы занято в производстве. Она имеет место, когда в стране безработица находится на естественном уровне, т. е. в экономике существует только ее фрикционная и структурная формы.

К серьезным последствиям безработицы относятся снижение дохода семьи, потеря безработными квалификации, ухудшение их физического и психического состояния, недопроизводство валового внутреннего продукта в стране, в некоторых случаях рост преступности.

Государственное регулирование уровня и продолжительности безработицы осуществляется через службы занятости и выражается в предоставлении безработным информации о наличии свободных рабочих мест, организации обучения и переобучения, помощи в открытии собственного дела, организации общественных работ.

Материальная поддержка безработных со стороны государства происходит через выплату безработным пособия по безработице, стипендий проходящим обучение и переквалификацию, оплату расходов, связанных с переездом к новому месту работы, оказание другой материальной помощи остро нуждающимся семьям безработных, особенно если в них есть иждивенцы.

Контрольные вопросы и задания

1. Укажите, какие фазы проходит экономический цикл.
2. Что представляют собой эндогенные и экзогенные теории цикла?
3. Как изменяются уровень занятости и уровень безработицы в ходе экономического цикла?
4. Объясните соотношение между понятиями «экономически активное население», «самодеятельное население», «занятые», «безработные».
5. По каким критериям незанятые могут быть отнесены к категории безработных?
6. Как рассчитать уровень безработицы?

7. Всегда ли правилен вывод о том, что из двух стран менее серьезна проблема безработицы в той из них, где уровень безработицы ниже?
8. Что такое естественный уровень безработицы?
9. Можно ли и нужно ли добиваться стопроцентной занятости?
10. Назовите основные причины безработицы и соответствующие им формы.
11. Что такое скрытая безработица?
12. Раскройте содержание закона Оукена.
13. В чем главное отличие кейнсианских рецептов регулирования занятости от тех, что стали применяться с середины 80-х гг.?
14. Какую социальную поддержку безработным оказывает и должно оказывать государство?

Глава 14

ИНФЛЯЦИЯ

Прочитав эту главу, вы узнаете:

- что представляет собой инфляция;
- как измеряется инфляция или повышение общего уровня цен;
- какие виды инфляции бывают в условиях рыночной экономики и какое влияние они оказывают на экономику;
- какие причины порождают инфляцию;
- в каком соотношении находятся изменение уровня безработицы и изменение темпа прироста цен;
- как влияет инфляция на доходы различных групп населения.

Уже многие годы мы все видим, что происходит общее повышение цен. Дорожают хлеб и автомобили, одежда и стройматериалы, проезд в метро и билеты в кинотеатры. На вопрос, почему это происходит, каждый даст простой и односложный ответ: «Инфляция!». Инфляция имеет уже по меньшей мере двухвековую историю и начиная примерно с 40-х гг. XX в. охватила все страны мира.

За внешней простотой и очевидностью этого явления кроются весьма сложные процессы, протекающие в экономике. Поэтому вопрос об инфляции, вероятно, один из самых спорных в экономической науке. Не только в научной, но и в учебной литературе

можно встретить разные трактовки природы инфляции, причин, которые ее порождают, ее влияния на экономику и на положение различных социальных слоев населения, разнообразные предложения по проведению экономической политики в отношении инфляции. Мы с вами постараемся ограничиться рассмотрением тех положений теории инфляции, которые получили всеобщее или, по крайней мере, наиболее широкое признание в экономической теории.

14.1. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ИНФЛЯЦИИ И ЕЕ ИЗМЕРЕНИЕ

Определение инфляции

В любом случае инфляция предполагает повышение цен. Но всякое ли повышение цен является инфляцией?

Для того чтобы ответить на этот вопрос, рассмотрим *три случая повышения цен.*

Во-первых, повышение цен может носить сезонный характер. Например, в преддверии рождественских, новогодних праздников возникает повышенный спрос на значительную группу потребительских товаров, связанный с подготовкой к празднованию Рождества и встрече Нового года. Этот спрос вызывает общее повышение цен на потребительские товары. Но оно непродолжительно и уже в начале января наступившего года сменяется, как правило, общим снижением цен. Подобного рода кратковременное повышение цен, которое носит сезонный характер, не оказывает существенного влияния на экономику, не вызывает изменений в уровне реальных доходов подавляющей части населения, и его не следует относить к инфляции.

Во-вторых, в некоторых случаях наблюдается повышение цен на отдельный вид товара или услуги либо на небольшую группу товаров и услуг. Например, выпуск одежды из новой модной ткани нередко порождает повышенный и устойчивый спрос на эти изделия швейной промышленности, что приводит к длительному повышению цен на них. Однако оно не перерастает во всеобщее повышение цен. Напротив, происходит известное перераспределение спроса на различные виды одежды, что сопровождается снижением цен на те или иные виды платья. Повышение цен на один

товар или на небольшую группу товаров, которое не приводит к общему повышению цен, также не может рассматриваться как инфляция даже в том случае, когда оно является длительным.

В-третьих, повышение цен может распространиться на все товары и услуги, производимые в стране, или на бóльшую их часть; кроме того, оно не приобретает временный характер, а становится постоянным или, по меньшей мере, долговременным. Лишь в этом случае мы можем утверждать, что в экономике происходит инфляция.

> ИНФЛЯЦИЯ — это долговременное, устойчивое повышение общего уровня цен на товары и услуги, поступающие на внутренний рынок данной страны.

В отличие от первых двух случаев инфляционный рост цен оказывает существенное влияние на состояние экономики и на ее развитие, на динамику реальных доходов населения и на их распределение.

В экономике может происходить и снижение общего уровня цен. В настоящее время оно наблюдается довольно редко и лишь в странах с высокоэффективной экономикой (Германия, Япония и США). Снижение общего уровня цен, которое не носит сезонного характера, называется **дефляцией**.

Развитие инфляции может сопровождаться и постепенным замедлением роста цен. Например, если в течение первых трех месяцев какого-то года цены росли в среднем на 10%, в середине года — на 8, а в конце года — на 7%; в следующем году цены повышались в среднем на 6%, затем — на 5%, то такое замедление темпа прироста цен называется **дезинфляцией**.

Измерение инфляции

Общее повышение цен отнюдь не предполагает, что они растут одинаково на все виды продукции. Инфляция характерна именно тем, что вздорожание различных видов товаров и услуг происходит в различной степени. Например, за последние 8 лет цены на хлеб в нашей стране повысились приблизительно в 10 тыс. раз, на масло — в 5,5 тыс., на телевизоры — в 1,5 тыс. раз и т. д.

Для изучения экономики нередко большое значение имеет выяснение того, как повышается именно общий уровень цен.

Каким образом исчисляется повышение общего уровня цен? На этот вопрос ответить нетрудно, если статистика исчислила показатели номинального и реального ВВП.

Вернемся к рассмотрению данных о номинальном и реальном ВВП России, которые приведены в табл. 11-4 (глава 11). В 1991 г. ВВП, выраженный в ценах 1991 г., равнялся 1,4 трлн р. Поскольку ВВП 1991 г. выражен в базовых ценах этого же года, постольку в данном случае показатели номинального и реального ВВП совпадают. В 1996 г. реальный ВВП сократился до 0,88 трлн р., в то время как номинальный вырос до 2145 трлн р. Этот рост номинального ВВП произошел исключительно за счет повышения цен. Таким образом, если мы величину номинального ВВП разделим на величину реального ВВП, то получим показатель повышения общего уровня цен на конечные товары и услуги в 1996 г. по сравнению с уровнем 1991 г. Точно таким же образом можно исчислить повышение общего уровня цен в 1993 г., в 1994 г. или в любом другом году. Такой несложный расчет показывает, что в 1996 г. цены повысились в целом в 2430,2 раза по сравнению с ценами в 1991 г. Цены продолжают расти и в последующие годы.

Отношение номинального ВВП к реальному ВВП, показывающее изменение общего уровня цен на конечные товары и услуги, называется ДЕФЛЯТОРОМ ВВП.

Обычно базовый уровень цен принимается за 100, тогда дефлятор ВВП в 1996 г. будет выражен показателем 243020. Подобного рода показатели динамики уровня цен называются **индексами цен**, а дефлятор ВВП в этом случае называется **индексом-дефлятором ВВП**.

Вернувшись к примеру параграфа 11-6 (глава 11), который иллюстрирует метод исчисления реального ВВП, мы можем установить, что идея, заложенная в этом методе, может быть распространена и на исчисление дефлятора ВВП. Предположим, что ВВП состоит из трех видов продукции — хлеба, ботинок и станков (табл. 14-1). ВВП 1-го года, выраженный в ценах этого же года,

равен 100 тыс. р., ВВП 2-го года, выраженный в текущих ценах, т. е. в ценах 2-го года, равен 180 тыс. р. Это номинальный показатель ВВП 2-го года. Если же ВВП 2-го года выразить в ценах 1-го года, то получится сумма 146 тыс. р. Это реальный показатель ВВП 2-го года. Следовательно, дефлятор ВВП во 2-м году равен $\frac{180 \text{ тыс. р.}}{146 \text{ тыс. р.}} = 1{,}233$. Индекс-дефлятор ВВП во 2-м году равен 123,3 при условии, что уровень цен в 1-м году принимается за 100.

В общем виде исчисление индекса-дефлятора ВВП производится по формуле

$$I_p = \frac{\sum_{i=1}^{n} Q_i^2 P_i^2}{\sum_{i=1}^{n} Q_i^2 P_i^1}, \qquad (14.1)$$

где I_p — индекс-дефлятор ВВП; Q_i^2 — выпуски продукции во 2-м году; P_i^1 и P_i^2 — цены на отдельные виды продукции соответственно в 1-м и 2-м году; i — порядковый номер продукции данного вида; n — количество видов продукции, выпускаемой в экономике.

Таблица 14-1

Исчисление дефлятора ВВП

Вид продукции	1-й год			2-й год			
	Объем выпуска Q^1	Цена единицы продукции P^1, р.	Выпуск продукции в ценах 1-го года $Q^1 \times P^1$, р.	Объем выпуска Q^2	Цена единицы продукции P^2, р.	Выпуск продукции в ценах:	
						2-го года $Q^2 \times P^2$, р.	1-го года $Q^2 \times P^1$, р.
Хлеб	60 000 буханок	1	60 000	80 000 буханок	1,5	120 000	80 000
Ботинки	150 пар	200	30 000	160 пар	250	40 000	32 000
Станки	10 штук	1000	10 000	16 штук	1250	20 000	16 000
ВВП	—	—	100 000	—	—	180 000	146 000

Наряду с дефлятором ВВП в качестве показателя уровня цен и повышения этого уровня широко применяется и **индекс потребительских цен** на товары и услуги. От индекса-дефлятора ВВП

он отличается тем, что при его исчислении, во-первых, учитываются цены только на те товары и услуги, которые покупаются потребителями, а во-вторых, используются розничные цены. Применяя индекс потребительских цен, мы можем определить уровень и динамику таких показателей, как реальные личные потребительские расходы населения, реальный располагаемый доход и т. д. Этими показателями следует пользоваться, когда мы хотим выявить, как инфляция повлияла на уровень благосостояния населения той или иной страны.

Отношение прироста общего уровня цен в данном году к уровню цен в предыдущем году, выраженное в процентах, называется НОРМОЙ ИНФЛЯЦИИ.

Например, в 1992 г. индекс цен равнялся 1,233, а в 1991 г. — 1, тогда прирост уровня цен в 1992 г. составил 1,233 – 1,0 = 0,233; если использовать индексную форму, то 123,3 – 100 = 23,3. Следовательно, норма инфляции (r_i) равна

$$r_i = \frac{I_p^2 - I_p^1}{I_p^1} = \frac{123{,}3 - 100}{100} \times 100\% = 23{,}3\%. \qquad (14.2)$$

Нередко возникает необходимость определить среднегодовую норму инфляции за более или менее длительный период, т. е. за ряд лет. В этом случае следует использовать формулу

$$\bar{r}_i = \sqrt[t]{r_i^1 \times r_i^2 \times \ldots \times r_i^t}. \qquad (14.3)$$

Среднегодовая норма инфляции ($\bar{r}_i$) равна среднему геометрическому годовых норм инфляции.

14.2. ПРИЧИНЫ ИНФЛЯЦИИ

Ключевой проблемой в теории инфляции является выяснение ее причин. Инфляция, несмотря на кажущуюся простоту и очевидность, представляет собой весьма сложное явление. Поэтому было бы неправомерно видеть причину инфляции в каком-либо одном явлении.

Избыточный спрос

Одной из причин инфляции может выступать *избыточный спрос*, т. е. ситуация, при которой создается устойчивое и долговременное повышение совокупного спроса по сравнению с совокупным предложением товаров и услуг (рис. 14-1). Естественно, что, пока существуют неполная занятость и неполная загрузка производственных мощностей экономики, инфляция спроса (по крайней мере, теоретически) невозможна. Увеличение спроса в этих условиях вызывает расширение производства за счет более полного использования факторов производства и, следовательно, адекватное увеличение предложения. Когда же будут достигнуты полная занятость и полная загрузка производственных мощностей, дальнейший рост спроса не может быть покрыт соответствующим расширением выпуска товаров и услуг и ростом их предложения. Когда экономика работает на пределе своих возможностей, а спрос продолжает расти, на рынках образуется хроническое превышение спроса над предложением и все или большинство фирм регулярно повышают цены на свою продукцию. Такая ситуация предполагает наличие устойчивого неравновесия и превышение спроса над естественным (потенциальным) уровнем ВВП. Более того, повышение цен в этих условиях не уравнивает соотношение спроса и предложения. Такое было бы возможно, если бы рост цен происходил на фоне неизменных или медленно растущих доходов. Тогда повышение цен означало бы снижение реальных доходов и сокращение спроса до уровня предложения. Инфляция спроса предполагает, что всеобщий рост цен означает совокупное увеличение выручки, которую получают фирмы от продаж товаров и услуг. Это, в свою очередь, приносит фирмам большую прибыль, а рабочим при наличии полной занятости дает возможность добиться более высокой заработной платы.

Таким образом, инфляция спроса не знает верхнего предела: избыточный спрос ведет к росту цен, рост цен — к росту доходов, рост доходов — к новому повышению совокупного спроса...

Когда в 1992 г. российское правительство «отпустило» цены, оно надеялось, что имевшийся тогда избыточный спрос послужит импульсом приблизительно пятикратного повышения цен, после чего будет достигнут некий ценовой потолок. После этого

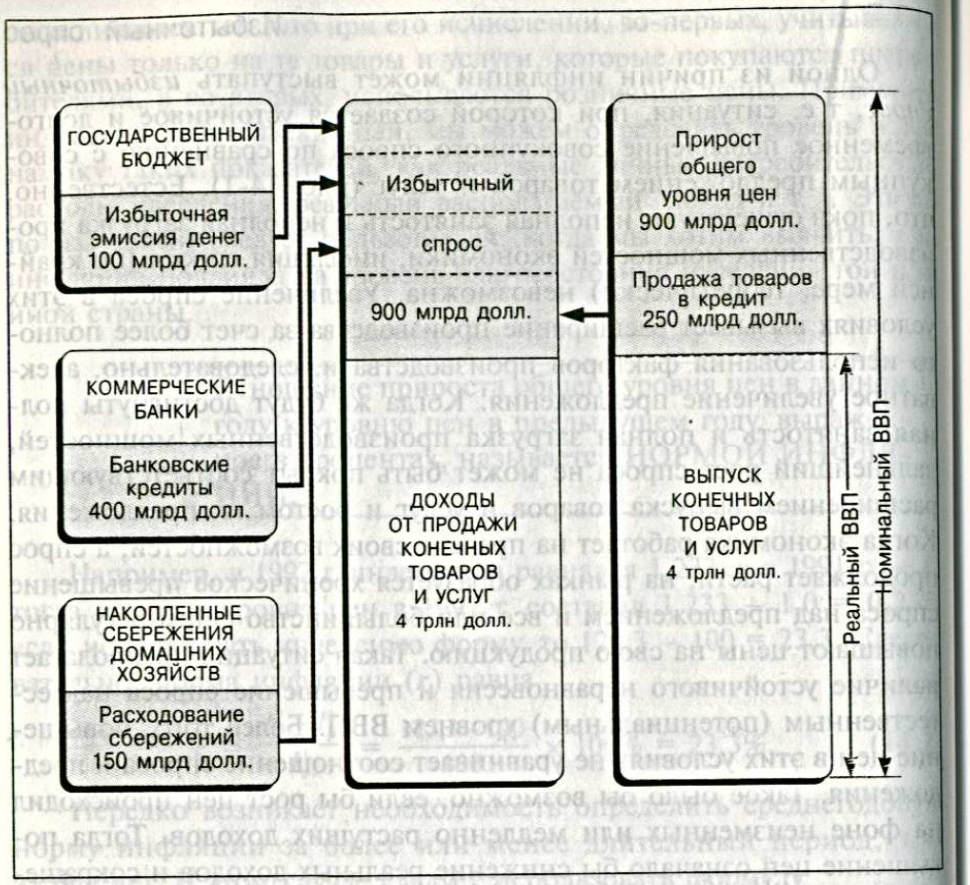


Рис. 14-1. △
Инфляция спроса.

Возникновение избыточного спроса, т. е. спроса, который образуется за счет источников помимо доходов, полученных от продажи продукции в течение данного года (ВВП), приводит к тому, что совокупный спрос в масштабе всей экономики превышает совокупное предложение. Это становится причиной того, что в экономике происходит общее повышение цен.

инфляция войдет в рамки своего умеренного варианта. Однако надеждам на то, что устремившиеся вверх цены натолкнутся на потолок спроса, не суждено было сбыться. Вместе с ценами столь же быстро росли и доходы. Спираль «цены—доходы—спрос—цены», начав раскручиваться, не остановила своего движения и по сей день.

Источниками избыточного спроса являются:

1) дефицит государственного бюджета, который предполагает, что государство тратит, а следовательно, предъявляет спрос на сумму бóльшую, чем его доходы. Оно «живет не по средствам», покрывая свои чрезмерные расходы за счет печатания (эмиссии) ничем не обеспеченных бумажных денег или за счет доходов от эмиссии государственных облигаций, реализуемых на рынках ценных бумаг;

2) резкое расширение инвестиций, финансируемых за счет не только прибыли, полученной в текущем году, но и накопленных сбережений и банковских кредитов;

3) не соответствующее уровню национального дохода увеличение потребительских расходов населения за счет необоснованного повышения заработной платы и опять-таки накопленных сбережений и расширения потребительского кредита.

Рост издержек

Причиной инфляции может выступать *рост денежных издержек*, которые несут фирмы, производящие товары и услуги.

В первую очередь рост денежных издержек нередко связан с монополистической или олигополистической структурой ряда ведущих отраслей экономики в большинстве стран. Фирмы-монополисты или небольшая группа фирм, занимающих доминирующее положение на рынке (олигополия), способны повышать цены по собственной инициативе, используя преимущества своего монопольного положения. Политика монопольных цен может проводиться безотносительно того, находится экономика в состоянии равновесия или нет, достигнут или не достигнут потенциальный уровень ВВП.

Исходным импульсом роста денежных издержек может служить и повышение заработной платы, не отражающее увеличения реального объема продукции, производимого фирмой, отраслью или народным хозяйством в целом. В данном случае своеобразной монополистической структурой обычно выступает профсоюз. Угроза забастовки означает, что в случае невыполнения требования о повышении заработной платы фирма, а возможно, и вся экономика понесут потери большие, чем дополнительные затраты на повышение зарплаты. Уступка требованиям

профсоюза становится в этом случае вынужденной целесообразностью.

Как монополистическое повышение цен, так и аналогичное повышение заработной платы становится толчком роста денежных затрат фирм — потребителей продукции фирм-монополистов; подобный рост денежных затрат фирм обусловлен и повышением зарплаты. При этом рост денежных затрат, связанных с производством продукции, вызван не увеличением расходования сырья, электроэнергии, труда и других ресурсов, необходимых для ее изготовления. В реальном выражении затраты факторов производства остаются прежними. Они могут даже снижаться. Но в денежном выражении эти затраты увеличиваются вследствие роста цены услуг данных факторов. Необходимость компенсировать повысившиеся издержки вынуждает производителей повышать цены. Поскольку растут цены на потребительские товары, постольку наемные работники добиваются повышения своей номинальной зарплаты, чтобы, по крайней мере, удержать прежний уровень реальной зарплаты. Таким образом, независимо от того, кто «начал первый», исходный ценовой шок порождает цепную реакцию распространения роста издержек практически на все отрасли, следствием чего становится и всеобщее повышение цен.

Инфляционные ожидания

Немаловажную роль в возникновении и развитии инфляции играют *инфляционные ожидания*. И предприниматели, и рабочие в своем поведении руководствуются как опытом прошлых лет, так и весьма вероятными, а потому ожидаемыми изменениями в будущем. Располагая определенной информацией, и фирмы, и домашние хозяйства учитывают и решения правительства в прошлые годы, и изменения, которые происходят в экономике, и действие внеэкономических факторов, и собственные ошибки, допущенные в прошлом. Если, к примеру, парламент утверждает государственный бюджет, содержащий значительное превышение расходов государства над его доходами, то следует ожидать новой инфляционной волны.

К каким видимым последствиям приведет это ожидание повышения нормы инфляции?

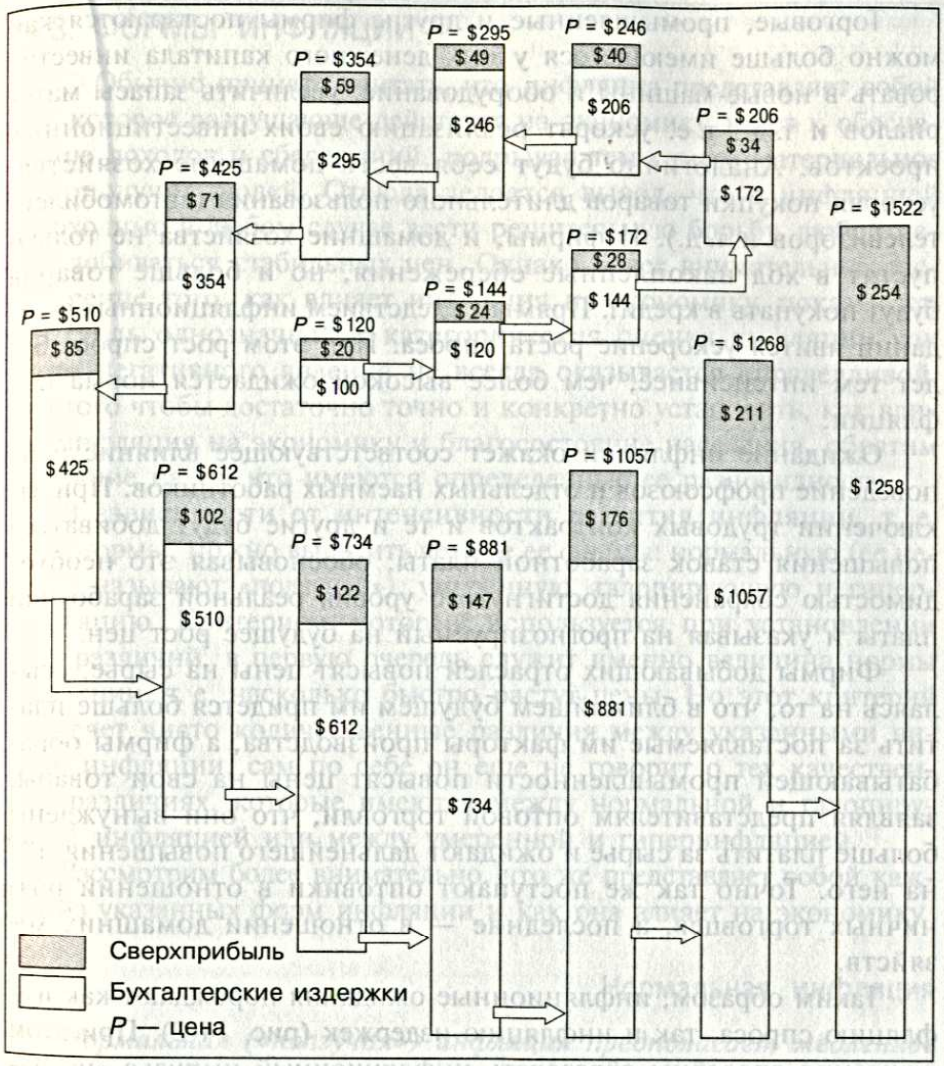


Рис. 14-2. △
Инфляция издержек.

Монополистическое ценообразование приводит к тому, что у фирмы, покупающей продукцию монополистов, растут бухгалтерские издержки, что, в свою очередь, влечет за собой повышение цен. Если при этом фирма, покупающая продукцию по монопольной цене, сама является монополистом, то она устанавливает цену, покрывающую издержки и включающую сверхприбыль. Рост цен на потребительские товары и услуги приводит к повышению заработной платы, что также становится причиной увеличения издержек. Образуется инфляционная спираль «цена — издержки — цена».

Торговые, промышленные и другие фирмы постараются как можно больше имеющегося у них денежного капитала инвестировать в новые машины и оборудование, увеличить запасы материалов и т. д., т. е. ускорят реализацию своих инвестиционных проектов. Аналогично будут себя вести домашние хозяйства, ускоряя покупки товаров длительного пользования (автомобилей, телевизоров и т. д.). И фирмы, и домашние хозяйства не только пустят в ход накопленные сбережения, но и больше товаров будут покупать в кредит. Прямым следствием инфляционных ожиданий явится ускорение роста спроса. При этом рост спроса будет тем интенсивнее, чем более высокой ожидается норма инфляции.

Ожидание инфляции окажет соответствующее влияние и на поведение профсоюзов и отдельных наемных работников. При заключении трудовых контрактов и те и другие будут добиваться повышения ставок заработной платы, обосновывая это необходимостью сохранения достигнутого уровня реальной заработной платы и указывая на прогнозируемый на будущее рост цен.

Фирмы добывающих отраслей повысят цены на сырье, ссылаясь на то, что в ближайшем будущем им придется больше платить за поставляемые им факторы производства, а фирмы обрабатывающей промышленности повысят цены на свои товары, заявляя представителям оптовой торговли, что они вынуждены больше платить за сырье и ожидают дальнейшего повышения цен на него. Точно так же поступают оптовики в отношении розничных торговцев, а последние — в отношении домашних хозяйств.

Таким образом, инфляционные ожидания порождают как инфляцию спроса, так и инфляцию издержек (рис. 14-2). При этом ожидания способны образовать инфляционный импульс «на пустом месте»: даже при отсутствии объективных факторов избыточного спроса или факторов роста денежных издержек возникновение общих инфляционных ожиданий может произойти по причине, например, неосторожных высказываний государственных лидеров о новом росте государственных расходов, об увеличении косвенных налогов или импортных тарифов и т. д., а особенно о таких сильнодействующих средствах, как денежная реформа.

14.3. ФОРМЫ ИНФЛЯЦИИ

Обычно принято считать, что инфляция представляет собой зло, которое разрушающе действует на экономику, ведет к обесцению доходов и сбережений, подрывая тем самым материальное благополучие людей. Отсюда делается вывод, что с инфляцией необходимо в любом случае вести решительную борьбу, любой ценой добиваться стабильных цен. Однако более внимательное рассмотрение того, как влияет инфляция на экономику, показывает, что столь однозначная и категорическая оценка инфляции как чисто негативного явления не всегда оказывается справедливой. Для того чтобы достаточно точно и конкретно установить, как влияет инфляция на экономику и благосостояние населения, обратим внимание на то, что имеются определенные ее разновидности.

В зависимости от интенсивности развития инфляции, т. е. от ее нормы, можно выделить четыре ее формы: нормальную (ее нередко называют «ползучей»), умеренную, галопирующую и гиперинфляцию. Критерием, который используется при установлении этих различий, в первую очередь служит именно величина нормы инфляции, т. е. насколько быстро растут цены. Но этот критерий выявляет чисто количественные различия между указанными видами инфляции, сам по себе он еще не говорит о тех качественных различиях, которые имеются между нормальной и галопирующей инфляцией или между умеренной и гиперинфляцией.

Рассмотрим более внимательно, что же представляет собой каждая из указанных форм инфляции и как она влияет на экономику.

Нормальная инфляция

Нормальная («ползучая») инфляция предполагает медленное повышение общего уровня цен, которое не превышает 5% в год. При такой невысокой норме инфляция, как правило, оказывает благоприятное влияние на экономику. «При слабой инфляции, — полагал лауреат Нобелевской премии П. Самуэльсон, — колеса промышленности хорошо смазаны и выпуск продукции близок к производственным возможностям. Частные инвестиции весьма оживлены, и работы много. Поэтому многие бизнесмены и профсоюзные деятели говорят, что небольшая инфляция предпочтительнее небольшой дефляции».

Сначала посмотрим, какой выигрыш в условиях нормальной инфляции имеют фирмы. Он состоит в том, что даже небольшое повышение цен дает достаточно существенное увеличение прибыли. Проиллюстрируем это на следующем цифровом примере. Допустим, что бухгалтерские издержки производства 1 кг конфет равны 100 р., а рыночная цена — 120 р. Следовательно, бухгалтерская прибыль кондитерской фабрики составляет 20 р. на каждом килограмме. Предположим, что норма инфляции — 5%. Тогда в течение года цена на конфеты повысится со 120 до 126 р. Разумеется, повышение цен вызывает и рост издержек. Но вполне правомерно допустить, что фирма закупила в конце лета достаточное количество сахара, какао и т. д., а также заключила контракты с рабочими сроком на 1 год, которые предусматривают установленный размер заработной платы. Поэтому повышение цен на 5% не влечет за собой немедленного увеличения издержек фирмы. Издержки растут с известным запаздыванием по отношению к росту цен. Таким образом, прибыль фирмы на каждом килограмме конфет составит 126 – 100 = 26 р. Повышение цен на 5% привело к тому, что прибыль возросла с 20 р. до 26 р., т. е. на 30%. Мы должны, конечно, принять во внимание, что в реальном выражении рост прибыли был меньшим, но и с учетом этого реальная прибыль составит $\frac{26\text{ р.}}{105\%}$ = 24 р. 76 к. Реальная прибыль увеличилась на 23,8%.

Рост прибыли в условиях нормальной инфляции выступает существенным стимулом новых инвестиций в расширение производства, в модернизацию оборудования и перехода на новую технологию. В то же время возросшая прибыль — важный источник средств для финансирования новых инвестиций.

Нормальная инфляция приносит известный выигрыш и большей части наемных работников. Рост инвестиций ведет к созданию новых рабочих мест, повышению спроса на рабочую силу и увеличению занятости. Это приводит к повышению ставок заработной платы, и хотя во многих случаях рост ставок заработной платы происходит с некоторым запаздыванием по отношению к росту цен, но в совокупности с ростом занятости он дает общее повышение реального личного дохода населения. Нормальная инфляция не влечет за собой усиления социальной напряженности, увеличения числа забастовок и потерь рабочего времени, вызванных расширением забастовочного движения.

Обратимся теперь к рассмотрению инфляции, которая по своим последствиям является полной противоположностью нормальной инфляции, — гиперинфляции.

Гиперинфляцией считается такой процесс, когда цены повышаются ежемесячно в среднем на 50%, что означает повышение цен в течение года в 128,746 раза, или среднегодовую норму инфляции, равную 12 874%.

Когда инфляция достигает столь чудовищных размеров и деньги заметно обесцениваются в течение 1–2 дней, возникает явление *«бегства от денег»*. В таких условиях никто не желает держать денежную наличность в своем кошельке или депозит до востребования в банке, так как через 1,5–2 месяца на данную сумму денег можно будет приобрести товаров в два раза меньше, чем сегодня. После продажи товара предприниматель стремится немедленно превратить свой доход в любой вид реальных активов — сырье, запасные детали и т. д. Домашние хозяйки заработную плату в тот же день расходуют на предметы потребления. В Германии, например, во время достигшей невероятных размеров гиперинфляции 1922–1924 гг. заработную плату выдавали дважды в день: во время обеденного перерыва и вечером, чтобы люди успели ее истратить прежде, чем стремительно растущие цены превратят ее в гроши.

Когда покупательная способность денег тает, как лед в горячей воде, деньги утрачивают те свои важнейшие качества, которые делают их высоколиквидным активом. Многие фирмы отказываются принимать деньги за продукцию, которая лежит у них на складе, и предлагают совершить непосредственный обмен товара на товар. Обращение товаров при посредстве денег во все возрастающих масштабах вытесняется бартерными сделками. Ряд фирм, выпускающих потребительские товары, расплачиваются ими со своими наемными работниками. Последним это небезвыгодно, так как они получают не стремительно обесценивающиеся деньги, а растущие в цене материальные активы, которые можно обменять на потребительские товары, в которых они нуждаются. Все это ведет к тому, что экономика начинает сползать к состоянию, в котором она находилась в те допотопные времена, когда не было ни денег, ни банков, ни торговли, ни промышленности.

Гиперинфляция наносит тяжелый удар по кредиту и банковской системе.

В условиях «бегства от денег» брать деньги в долг становится бессмысленным. Но и в том случае, если найдутся фирмы или отдельные частные лица, готовые воспользоваться банковским кредитом, предоставление им даже краткосрочного кредита, скажем лишь на один месяц, становится рискованной операцией. Дело в том, что, в отличие от нормальной инфляции, в ходе которой цены растут устойчивым темпом, гиперинфляция характерна крайне резкими колебаниями темпов роста цен. Например, в Германии в августе 1923 г. цены повысились в 12,5 раза по сравнению с уровнем цен предыдущего месяца, а в октябре по сравнению с сентябрем — в 30 тыс. раз. Это значит, что *во время гиперинфляции рост цен становится непредсказуемым*. Предположим, что кредитор дал в долг некоему лицу 1 млн марок сроком на 1 месяц с условием, что должник вернет 20 млн марок. Кредитор исходил из того, что цены растут в 20 раз в месяц. Однако после того как цены повысились в 30 тыс. раз, полученные кредитором 20 млн марок по покупательной способности оказались в 1300 раз меньше, чем покупательная способность 1 млн марок в предыдущем месяце.

Подрывая денежное обращение, кредит и банковскую систему, гиперинфляция разрушающе действует на промышленность, строительство, торговлю и другие отрасли экономики. Вытеснение денежного обращения бартерными сделками крайне затрудняет реализацию готовой продукции и закупки сырья, полуфабрикатов и других производственных ресурсов. Многие фирмы вынуждены сокращать производство или вообще останавливать его. Сохранившиеся в их распоряжении денежные капиталы они стремятся обратить в устойчивую, свободно конвертируемую валюту и вложить в иностранные активы. Происходит интенсивный отток национального капитала за границу. Стимулы к инвестированию капитала в национальную экономику оказываются парализованы, в результате чего возникает еще одно тяжелое осложнение — общий спад выпуска продукции. Переплетение снижения уровня реального ВВП и гиперинфляции представляет собой самую тяжелую форму кризиса экономики — **стагфляцию**.

Гиперинфляция очень опасна и своими социальными последствиями.

Когда цены растут в течение года в сотни раз, резко падают реальная заработная плата, жалованье государственных служащих, пенсии; полностью обесцениваются сберегательные вклады населения, государственные ценные бумаги и страховые полисы. Гиперинфляция ведет не только к обнищанию низших слоев населения, но и к разорению среднего класса, являющегося основой политической и социальной стабильности в стране и ее демократического строя. Многие экономисты, социологи и политологи не без основания считают, что немецкая гиперинфляция 20-х гг. послужила той почвой, на которой зародился и стал быстро развиваться фашизм.

Галопирующая инфляция

Галопирующая инфляция происходит, когда среднегодовой темп прироста цен достигает 10% и более.

Галопирующая инфляция — предшественница гиперинфляции. Ее характерная черта состоит не только в том, что темп роста цен уже весьма высок. Теперь происходит полное или почти полное угасание тех позитивных моментов, которые формировали здоровый экономический климат в условиях нормальной инфляции. Оборотная сторона этого негативного процесса состоит в зарождении и развитии разрушительных процессов, которые развертываются во всю сокрушительную силу при гиперинфляции.

В условиях галопирующей инфляции меняется значение **инфляционных ожиданий**, когда предприниматели решают инвестировать капитал в новое строительство и в новое оборудование. Галопирующая инфляция содержит опасность того, что цены будут расти быстрее, чем размеры номинальной прибыли. А такое соотношение роста цен и прибыли приведет к тому, что реальная прибыль будет сокращаться. Более того, быстрое повышение цен вызовет соответствующее обесценение амортизационных отчислений. А это значит, что деньги, которые возвращаются фирме в виде амортизационных отчислений, не будут возмещать вложений капитала в новые заводы и оборудование. Следовательно, если в условиях нормальной и умеренной инфляции инфляционные ожидания порождали оптимизм и побуждали предпринимателей к новым инвестициям, сулившим высокие и растущие доходы, то в условиях галопирующей инфляции инфляционные ожидания гасят оптимизм бизнесменов, делают их осторожными и заставляют воздерживаться от долговременных вложений капитала.

Галопирующая инфляция ускоряет рост процентной ставки. Вследствие общего повышения цен растет номинальная процентная ставка. Если норма инфляции равняется, к примеру, 25%, то процентная ставка должна быть больше чем 25%, потому что она должна прежде всего возместить обесценение денег и, кроме того, обеспечить реальный доход на данный денежный капитал. Предположим, что банки установят процентную ставку по кредитам 30%. Тогда реальная процентная ставка составит 30% – 25% = 5%. Но если в условиях нормальной инфляции такая ставка процента была бы вполне приемлемой для банков, то в условиях галопирующей инфляции 5% оказались бы для них слишком низкой нормой. Почему? Дело в том, что галопирующая инфляция содержит весьма реальную опасность ускорения роста цен, ухудшения общей экономической ситуации и массовых банкротств фирм, в том числе должников банков. А это приводит к убыткам банков-кредиторов.

Как, следовательно, банки прореагируют на развитие галопирующей инфляции? С одной стороны, они резко повысят ставки процента — до 35–40%, полагая, что реальная ставка процента в 10–15% будет более или менее достаточной компенсацией за риск, связанный с предоставлением кредита в условиях галопирующей инфляции. А с другой — они сочтут, что предоставление долгосрочных кредитов вообще слишком рискованная операция, и ограничатся лишь краткосрочным кредитом.

Как будут вести себя промышленные, строительные, торговые фирмы? Если процентные ставки повысятся, то они откажутся от инвестиций в новые проекты, особенно в том случае, если эти проекты рассчитаны на долгосрочные вложения капитала. Когда процентная ставка высока, инвестиции в новое оборудование должны приносить очень высокую прибыль, иначе вся она будет поглощена процентом. Но в условиях галопирующей инфляции фирмы опасаются, что цены на факторы производства будут расти быстрее, чем на готовую продукцию. А это сулит не увеличение, а уменьшение прибыли. Большинство фирм откажется от инвестиций в новое оборудование, от перехода на новую технологию, от строительства новых предприятий.

Таким образом, с точки зрения как банков-кредиторов, так и фирм-инвесторов, пользующихся кредитами банков, условия галопирующей инфляции не благоприятствуют росту инвестиций,

особенно долгосрочных, т. е. инвестиций в новую технологию. Следовательно, галопирующая инфляция приводит к торможению технического прогресса и к снижению темпа роста ВВП.

Галопирующая инфляция сопровождается, как правило, опережающим ростом цен по сравнению с повышением заработной платы. В большинстве случаев повышение заработной платы является реакцией на рост цен. При заключении трудовых контрактов фирмы и профсоюзы исходят из того уровня цен, который имеется на момент заключения договора. Возможен и такой вариант, когда в контракте предполагается, что будет продолжаться повышение цен и в будущем. Но в расчет при этом берется темп роста цен, который наблюдался *до* заключения контракта. В этом случае договор предусматривает повышение заработной платы в будущем, ориентируясь на рост цен в прошлом. Галопирующая же инфляция характерна именно ускорением роста цен. Поэтому хотя она и сопровождается повышением номинальной заработной платы, но реальная заработная плата в ходе ее развития снижается. В то же время если нормальная инфляция стимулирует инвестиции, рост ВВП и увеличение занятости, то галопирующая инфляция, ослабляя стимулы к инвестициям, тормозя технический прогресс и снижая темп роста ВВП, влечет за собой существенное замедление роста занятости и рост безработицы. Поэтому ухудшение благосостояния наемных работников происходит и вследствие снижения их реальных доходов, и вследствие роста безработицы. Галопирующая инфляция чревата поэтому обострением социальных конфликтов и политической нестабильностью.

Умеренная инфляция

Промежуточное положение между нормальной и галопирующей занимает умеренная инфляция.

Умеренная инфляция происходит, когда среднегодовой уровень цен повышается в пределах 5–10% в год. Она характерна тем, что не утрачивает того положительного влияния на экономику, которое наблюдалось во время нормальной инфляции. Несмотря на некоторое ускорение роста цен, стимулы к инвестированию капитала в производство еще сохраняются; это по-прежнему способствует росту занятости, поддержанию достаточно высокого темпа роста ВВП, повышению благосостояния нации.

Вместе с тем уже при умеренной инфляции зарождаются предпосылки ее негативного влияния на экономику. Эти негативные тенденции становятся заметными, если происходит ускорение инфляционного процесса и норма инфляции повышается, приближаясь к десятипроцентной отметке. Если на этом этапе своего развития инфляция усиливается, то зарождаются те негативные процессы, которые характерны для галопирующей инфляции. Благоприятные свойства нормальной инфляции все еще стимулируют инвестиции, содействуют росту занятости и повышению благосостояния нации. Но уже в этот период зарождаются все те негативные процессы, которые присущи галопирующей инфляции. И по мере того как темп роста цен приближается к показателю последней, ожидания усиливающейся инфляции, удорожание кредита, замедление роста реальных доходов становятся все более явными.

Одним из признаков того, что умеренная инфляция приближается к разряду галопирующей, становится замедление роста долгосрочных кредитов. Это естественное следствие отмеченного уже нежелания банков рисковать, предоставляя деньги на несколько лет, и нежелания фирм брать кредит под высокий процент из опасения того, что цены могут не ускорить, а замедлить свой рост.

14.4. ПОСЛЕДСТВИЯ ИНФЛЯЦИИ ДЛЯ РАЗЛИЧНЫХ СОЦИАЛЬНЫХ ГРУПП НАСЕЛЕНИЯ

Итак, нормальная инфляция оказывает положительное влияние на развитие экономики, гиперинфляция — разрушительное. Тем не менее подавляющая часть населения любой страны относится отрицательно не только к гиперинфляции, но и к тем ее разновидностям, которые отнюдь не предполагают резкого повышения цен.

Чем это объясняется?

Ответом на этот вопрос может служить прежде всего **непредсказуемость повышения цен**. Если бы цены во время инфляции росли более или менее равномерно, одним и тем же темпом, то инфляция была бы предсказуема. Тогда общество в целом и все его социальные слои могли бы приспособиться к инфляции. Профсоюзы добились бы того, чтобы пропорционально ценам повышалась заработная плата; государство повышало бы жалованье своим служащим также в соответствии с нормой инфляции; одним и тем же темпом росли бы издержки производства и цены, доходы и налоги. В этих условиях высокая, но стабильная норма инфляции оказалась бы меньшим злом, чем низкая, но постоянно прыгающая вверх-вниз норма инфляции, так как последняя *непредсказуема*. Объясняется это тем, что непредсказуемость изменений норм инфляции влечет за собой потери то одних, то других социальных групп населения.

Перераспределение доходов

На многих предприятиях заработная плата устанавливается по трудовому соглашению между правлением фирмы и профсоюзом или отдельными рабочими, которое заключается на более или менее длительное время. В соответствии с контрактом арендная плата за землю или помещение, квартирная плата и т. д. фиксируются на целый год или даже на несколько лет. Фирмы, которые снабжают население города электроэнергией, газом и водой, устанавливают цены по договору с муниципалитетом и не имеют права свободно их пересматривать. Во всех этих случаях непредвиденное повышение цен или нормы инфляции ставит в невыгодное положение наемных рабочих, землевладельцев, газовые компании и т. д., так как повышение нормы инфляции ведет к снижению их реальных доходов. Напротив, фирмы, нанявшие рабочих, фермеры, арендовавшие землю, жители города, оплачивающие газ, электроэнергию и воду, оказались бы в выигрыше, так как их доходы выросли бы в большей степени, чем их издержки.

Но если бы заработная плата, арендная плата, цена на газ и т. д. устанавливались в соответствии с ожидаемой нормой инфляции, а фактическая норма инфляции оказалась ниже ожидаемой, то фирмы, нанявшие рабочих, фермеры, арендовавшие землю, и жители города, оплачивающие газ, электроэнергию и воду, оказались бы в проигрыше. В то же время наемные рабочие, землевладельцы, газовые и т. п. компании получили бы доходы, реальный размер которых повысился.

Аналогичные изменения доходов и затрат в условиях непредсказуемой динамики нормы инфляции происходили бы у должников и заемщиков.

Предположим, что коммерческий банк предоставляет торговой фирме долгосрочный кредит на сумму 1 млрд р. сроком на 3 года, исходя из того, что норма ожидаемой инфляции — 20% в год и что

реальная процентная ставка равна 10% годовых. Тогда банк установит процентную ставку 30% (10% + 20%). Допустим теперь, что фактическая норма инфляции оказалась равной 30%. Это будет означать, что получаемый банком процент лишь компенсирует обесценение капитала, предоставленного в кредит, и что реальный доход банка окажется равным нулю. Торговая же фирма фактически получила бесплатный кредит.

Противоположные последствия принесет непредвиденное понижение нормы инфляции. Предположим, норма инфляции снизилась до 5%. Тогда реальная процентная ставка окажется 25%. Выигрыш банка окажется весьма значительным, в то время как издержки фирмы заметно вырастут, вследствие чего вся эта операция может оказаться для нее убыточной.

Применительно ко всем этим случаям можно установить следующие правила:

1) от инфляции несут потери все те социальные группы населения, которые получают фиксированные доходы или доходы, повышение которых значительно запаздывает по отношению к росту цен;

2) в случае, когда фактическая норма инфляции оказывается выше, чем ожидаемая, в проигрыше оказываются те социальные группы, увеличение доходов которых предусматривалось в долгосрочных договорах в соответствии с ожидаемой нормой инфляции;

3) в случае, когда фактическая норма инфляции оказывается ниже, чем ожидаемая, те социальные группы населения, которым предусматривалось увеличение доходов в долгосрочных договорах в соответствии с ожидаемой нормой инфляции, получают возрастающие реальные доходы.

Социальные последствия непредсказуемости инфляции

Итак, непредсказуемость изменений норм инфляции приводит к тому, что повышение реальных доходов одних групп населения сопровождается снижением реальных доходов других. Это означает, что инфляция приводит к перераспределению национального дохода, произведенного в экономике. Такого рода перераспределение не является следствием возросшей эффективности труда и капитала в одних сферах человеческой деятельности и снижения эффективности труда и капитала в других ее сферах. Реальные доходы одних выросли, а других снизились не потому, что первые стали работать лучше, а вторые — хуже. Инфляция в данном случае сыграла

роль своеобразной рулетки, причем в эту «игру» вовлечены все люди без какого бы то ни было желания с их стороны. Такая нестабильность реальных доходов и несправедливое их перераспределение не может не вызывать определенное раздражение и недовольство со стороны значительной части общества.

Невысокий темп роста цен, который характеризует нормальную инфляцию, обычно более стабилен, чем высокий среднегодовой темп роста цен при умеренной и особенно при галопирующей инфляции. Чем выше норма инфляции, тем больше колебания этой нормы и одновременно тем сильнее ее непредсказуемость. Именно поэтому обострение инфляции усиливает ничем не оправданное перераспределение доходов, а значит, и социальную напряженность в обществе.

14.5. КРИВАЯ ФИЛЛИПСА

Важное теоретическое и практическое значение имеет вопрос о соотношении между движением безработицы и развитием инфляции. Анализ этого соотношения впервые был проведен английским экономистом А.Филлипсом в 50-х гг. XX в.

Как уже говорилось, если спрос на товары или услуги превышает предложение, то цена на данный товар или услугу растет. При этом чем больше разрыв между спросом и предложением, тем выше окажется темп роста цены. Если же спрос на товар (услугу) ниже предложения, цена будет падать.

Этот механизм «спрос—предложение—цена» относится и к рынку труда. Если спрос на труд растет, то увеличивается и занятость, а безработица снижается. Это благоприятствует повышению ставок заработной платы, так как, с одной стороны, рабочие могут использовать эту ситуацию и вынудить фирмы пойти на уступки, а с другой — фирмы и сами идут на повышение заработной платы, чтобы переманить к себе рабочих, не допуская их поступления на работу на предприятия конкурентов.

Если же занятость падает, а безработица растет, то последствия для ставок заработной платы будут противоположны: чем больше безработица, тем в большей мере предложение труда превышает спрос на него и тем ниже будут ставки заработной платы.

Это теоретическое положение о соотношении уровня безработицы и ставок заработной платы нашло свое подтверждение

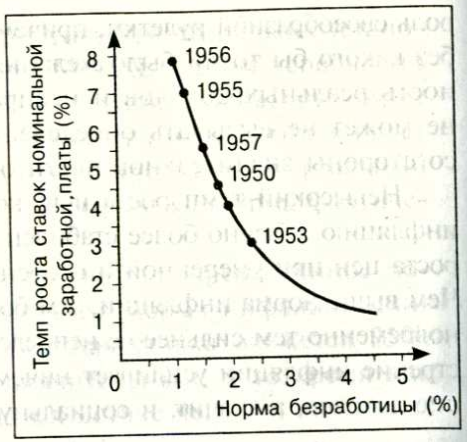


Рис. 14-3. ▷ Кривая Филлипса.

График показывает, что темп роста ставок номинальной заработной платы находится в обратной зависимости от уровня безработицы, т. е. от процента безработных в общей сумме занятых и безработных.

и в проведенном А. Филлипсом статистическом анализе, результаты которого были выражены в форме графика, получившего название **кривой Филлипса** (рис. 14-3).

Представленный на этом рисунке график характеризует соотношение между уровнем безработицы и темпом роста ставок номинальной заработной платы в период 1948–1957 гг. в Великобритании. График показывает, что в 1956 г., когда средний уровень ставок номинальной заработной платы повысился на 7,8%, число безработных в Великобритании составило 1% по отношению ко всей рабочей силе страны. В 1955 г. ставки номинальной заработной платы выросли в меньшей степени — на 7,0%, но показатель безработицы был выше — 1,2%; в 1957 г. темп роста ставок заработной платы был еще ниже (5,5%), а процент безработных еще выше. В 1953 г. был самый низкий темп роста ставок заработной платы и самый высокий уровень безработицы за рассматриваемый период. Соединив точки, положение которых определено координатами ставок заработной платы и процентом безработных, мы получаем кривую, показывающую закономерную связь между этими двумя переменными: темп роста номинальной заработной платы находится в обратной зависимости от процента безработных[1].

[1] Отметим, что указанная закономерность проявляет себя как тенденция. В отдельные годы, например в 1954 г., в 1958 г. и в другие годы, не отмеченные на графике, имели место весьма существенные отклонения от кривой Филлипса. Но эти отклонения были вызваны, как правило, внешними факторами, главным образом политического характера.

Последующие исследования не только подтвердили справедливость установленного соотношения между динамикой денежной заработной платы и безработицей, но и показали, что оно может быть распространено на соотношение между динамикой безработицы и инфляции.

Как уже отмечалось, развитие инфляции и движение номинальной заработной платы тесно взаимосвязаны. Рост заработной платы означает увеличение спроса, т. е. способствует развитию инфляции спроса; в то же время повышение ставок заработной платы ведет к росту денежных издержек фирм и, следовательно, вызывает инфляцию издержек. Наконец, как фактическое, так и ожидаемое повышение цен становится причиной требований рабочих о повышении заработной платы. Поэтому динамика цен, т. е. динамика нормы инфляции, почти в точности совпадает с динамикой ставок номинальной заработной платы.

Все это позволяет сделать вывод о том, что между темпом инфляции и нормой безработицы существует такое же соотношение, как и между темпом роста номинальной заработной платы и нормой безработицы. Статистика подтверждает справедливость этого вывода. На рис. 14-4 представлен график, который характеризует соотношение между темпом инфляции и нормой безработицы в США в течение 1961–1969 гг.

График показывает, что относительно высокий темп роста инфляции в 1969 г. (5%) сочетался со сравнительно невысокой нормой

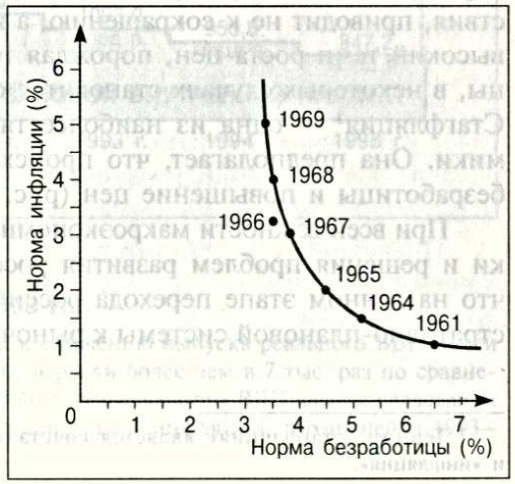


Рис. 14-4. ▷ Интерпретация кривой Филлипса.

График показывает, что повышение темпа прироста цен, т. е. нормы инфляции, находится в обратной зависимости от нормы безработицы.

безработицы (3,4%). В предыдущие годы, когда темп инфляции был ниже 5%, норма безработицы превосходила уровень 1969 г. Причем чем ниже был темп инфляции, тем выше была норма безработицы. Например, в 1965 г. темп инфляции снизился до 1%, в то время как норма безработицы выросла до 6,7%. Кривая Филлипса дает, следовательно, количественное выражение соотношения между динамикой и уровнем безработицы и инфляции. В условиях развитой рыночной экономики общество оказывается перед выбором — или добиваться слабой инфляции, но примириться с высокой безработицей; или допустить сильную инфляцию, но зато иметь относительно небольшую безработицу. Какой из этих вариантов предпочтительнее? Ответа на этот вопрос на все случаи жизни не существует. Каждый раз государство должно решать эту непростую проблему, исходя из конкретных условий места и времени, учитывая не только экономические, но и социальные и иные обстоятельства.

Возвращаясь к вопросу теории инфляции, внесем существенное уточнение в оценку положительного воздействия «ползучей» инфляции на экономику. Хотя в целом «ползучая» инфляция благотворно влияет на экономику, но особенно низкий темп роста цен не является безусловным благом, так как при темпе инфляции 1–2% безработица окажется нежелательно большой. В то же время и кривая Филлипса не может быть безоговорочно распространена на условия сильно галопирующей инфляции, не говоря уже о гиперинфляции. Гиперинфляция, несущая разрушительные последствия, приводит не к сокращению, а к росту безработицы. Поэтому высокий темп роста цен, порождая тенденцию к росту безработицы, в некоторых случаях становится основой развития **стагфляции**. Стагфляция[1] — одна из наиболее тяжелых форм кризиса экономики. Она предполагает, что происходят спад объема ВВП, рост безработицы и повышение цен (рис. 14-5).

При всей важности макроэкономического анализа для постановки и решения проблем развития российской экономики отметим, что на данном этапе перехода российской экономики от административно-плановой системы к рыночной, по-видимому, применять

[1] Термин «стагфляция» является сочетанием терминов «стагнация» (застой) и «инфляция».

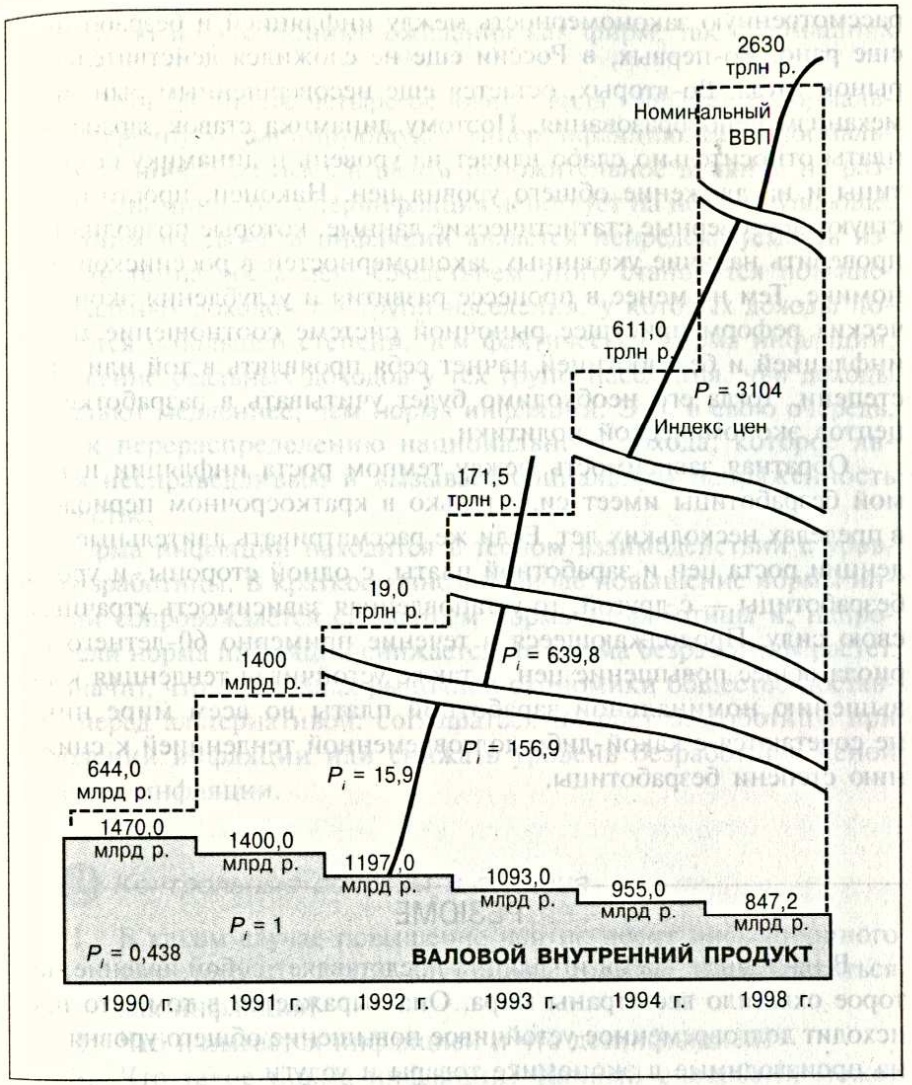


Рис. 14-5. △
Стагфляция в России в 1990–1998 гг.

Затяжной спад в 1990–1998 гг. привел к снижению выпуска реального ВВП почти в 2 раза. В то же время в 1998 г. цены выросли более чем в 7 тыс. раз по сравнению с уровнем цен в 1990 г. Быстрый рост номинального ВВП явился следствием стремительно прогрессировавшей галопирующей инфляции, грозившей в 1993–1994 гг. перерасти в гиперинфляцию.

рассмотренную закономерность между инфляцией и безработицей еще рано. Во-первых, в России еще не сложился действительный рынок труда. Во-вторых, остается еще несовершенным рыночный механизм ценообразования. Поэтому динамика ставок заработной платы относительно слабо влияет на уровень и динамику безработицы и на движение общего уровня цен. Наконец, просто отсутствуют достоверные статистические данные, которые позволили бы проверить наличие указанных закономерностей в российской экономике. Тем не менее в процессе развития и углубления экономических реформ присущее рыночной системе соотношение между инфляцией и безработицей начнет себя проявлять в той или иной степени. Тогда его необходимо будет учитывать в разработке рецептов экономической политики.

Обратная зависимость между темпом роста инфляции и нормой безработицы имеет силу только в краткосрочном периоде — в пределах нескольких лет. Если же рассматривать длительные тенденции роста цен и заработной платы, с одной стороны, и уровня безработицы — с другой, то установленная зависимость утрачивает свою силу. Продолжающееся в течение примерно 60-летнего периода общее повышение цен, а также устойчивая тенденция к повышению номинальной заработной платы во всем мире никак не сочетаются с какой-либо долговременной тенденцией к снижению степени безработицы.

РЕЗЮМЕ

В настоящее время инфляция представляет собой явление, которое охватило все страны мира. Она выражается в том, что происходит долговременное устойчивое повышение общего уровня цен на производимые в экономике товары и услуги.

Интенсивность инфляции измеряется при помощи показателя нормы инфляции, который представляет собой среднегодовой темп прироста общего уровня цен на все конечные товары и услуги, поступающие на рынок.

Основными причинами инфляции выступают: а) возникновение и рост совокупного избыточного спроса; б) увеличение денежных издержек, которые несут фирмы, выпускающие товары

и услуги; в) инфляционные ожидания как фирм, так и домашних хозяйств.

Следует различать четыре основных вида инфляции: нормальную, умеренную, галопирующую и гиперинфляцию. Если нормальная инфляция оказывает в целом положительное влияние на развитие экономики, то гиперинфляция действует на нее разрушающе.

Одним из свойств инфляции является непредсказуемость изменений темпа роста цен. Следствием этого становится повышение реальных доходов тех групп населения, у которых доходы повышаются в большей степени, чем фактическая норма инфляции, и снижение реальных доходов у тех групп населения, чьи доходы возрастают медленнее, чем норма инфляции. Это, в свою очередь, ведет к перераспределению национального дохода, которое является несправедливым и вызывает социальную напряженность в обществе.

Норма инфляции находится в тесном взаимодействии с уровнем безработицы. В краткосрочном периоде повышение нормы инфляции сопровождается снижением нормы безработицы и, напротив, если норма инфляции снижается, то норма безработицы растет. Это значит, что в условиях рыночной экономики общество поставлено перед альтернативой: соглашаться на рост безработицы при ослаблении инфляции или снижать уровень безработицы ценой усиления инфляции.

Контрольные вопросы и задания

1. В каком случае повышение цен не носит инфляционного характера и в каком случае оно должно рассматриваться как инфляция?
2. Что называется инфляцией и что дезинфляцией?
3. Что такое норма инфляции? Какими способами может быть исчислена норма инфляции?
4. Почему избыточный спрос на товары и услуги порождает инфляцию? Назовите источники избыточного спроса.
5. Почему рост денежных издержек производства товаров и услуг приводит к инфляции?
6. В чем состоят инфляционные ожидания и какова их роль в развитии инфляции?

7. Как влияет нормальная инфляция на развитие экономики? Как влияет на экономику гиперинфляция?
8. Каким образом отклонения фактической нормы инфляции от ожидаемой влияют на перераспределение национального дохода?
9. Составьте таблицу, иллюстрирующую динамику нормы инфляции и нормы безработицы, и постройте график кривой Филлипса.

Глава 15

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

Прочитав эту главу, вы узнаете:

- что следует понимать под экономическим ростом;
- на основе каких показателей нужно оценивать темпы экономического роста;
- почему среднегодовой темп прироста ВВП служит показателем скорости экономического роста;
- какие факторы определяют экономический рост и что представляют собой экстенсивные и интенсивные факторы экономического роста;
- каким образом используется производственная функция для измерения той роли, которую играют различные факторы в росте ВВП;
- чем объясняется снижение темпов экономического роста в мире, которое наблюдалось в течение 70–80-х гг. XX в;
- что представляют собой длинные циклы и в чем они проявляются в ходе экономического роста.

Если экономика находится в состоянии равновесия, то это вовсе не означает, что она «топчется на месте». Напротив, именно равновесие, обеспечивая ее устойчивость и стабильность, создает тем самым наиболее благоприятные предпосылки для ее роста и развития.

Когда в экономике той или иной страны поддерживается равновесие или если в этой стране отклонения от равновесного состояния незначительны, циклические рецессии в ней непродолжительны

и неглубоки, норма безработицы и норма инфляции невысоки. Такая страна показывает, как правило, более быстрый рост, чем страна, где рецессии затяжные и глубокие, а инфляция и безработица принимают более острые и тяжелые формы. Следовательно, чем сильнее нарушается равновесное состояние экономики, тем медленнее она растет.

Это подтверждают и статистические данные, характеризующие развитие различных стран.

Например, в течение 1960–1985 гг. норма безработицы в Германии равнялась в среднем 3,5%, а в Великобритании — 5,7%; средняя норма инфляции в эти годы в Германии была равна 3,9%, а в Великобритании — 7,9%. Лучше сбалансированная экономика Германии продемонстрировала значительно более быстрый рост, чем экономика Великобритании: в течение 1960–1985 гг. ВНП у первой увеличился в 3,4 раза, а у второй — лишь в 1,9 раза.

История любой страны показывает, что развитие экономики сопровождается увеличением объема производимого ВВП и национального дохода. Каждое новое поколение людей имеет более высокие реальные доходы, чем те доходы, которые получали предыдущие поколения. Благодаря этому и может происходить повышение общего уровня благосостояния людей. Любому из нас понятно, что иметь в своем распоряжении большее количество вещей и изделий лучшего качества можно только в том случае, если фирмы будут в состоянии поставлять их на рынок. А для этого необходимо, чтобы происходили рост и развитие не отдельных фирм, а всей их совокупности, чтобы осуществлялся рост всей экономики как целого.

15.1. СОДЕРЖАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Понятие экономического роста

В чем же состоит экономический рост, что понимает под ним экономическая теория? В самом общем виде ответ на этот вопрос достаточно прост. Экономический рост состоит прежде всего в том, что происходит увеличение размера производимого в данной стране ВВП. Впрочем, показателем экономического роста может служить и увеличение объема чистого национального продукта или национального дохода.

Достаточно ли, однако, ограничиться этим общим определением, чтобы понять основное содержание экономического роста? Чтобы ответить на этот вопрос, рассмотрим следующий пример.

Нам известно, что ВВП США вырос с 1306,6 млрд долл. в 1973 г. до 1516,3 млрд долл. в 1975 г. Достаточно ли этой информации, чтобы судить о росте американской экономики? Ответ должен быть отрицательным.

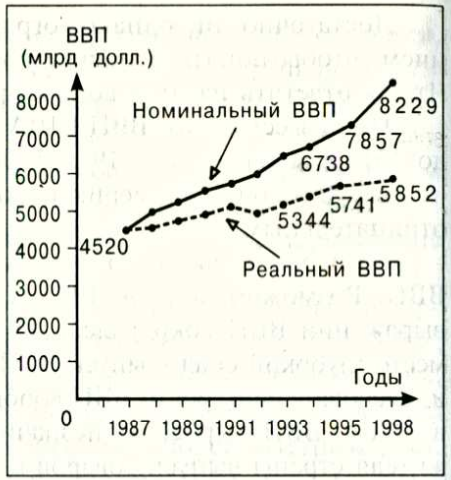
Во-первых, мы еще ничего не знаем, в каких ценах выражен ВВП. Возможно, в 1974–1975 гг. цены повысились и в реальном выражении ВВП сократился. Действительно, в 1974–1975 гг. имел место глубокий спад, выпуск ВВП в 1975 г. был ниже, чем в 1973 г., и, следовательно, роста ВВП вообще не было. Во-вторых, если даже в 1976 г. ВВП вырос, но незначительно, то в среднем на каждого жителя страны выпуск товаров и услуг снизился, потому что население в течение 1973–1976 гг. выросло в большем размере, чем ВВП.

Чтобы снять указанные вопросы и избежать возможных недоразумений, нам необходимо более точно определить, что надо понимать под экономическим ростом, и признать, что приведенное в начале этого параграфа определение его явно недостаточно. Понятие экономического роста должно включать следующие моменты:

1. Определение экономического роста невозможно на основе данных о номинальном ВВП или о любом другом номинальном показателе. Мы уже видели (см. главу 11), что быстрое увеличение номинального ВВП в России в течение 1991–1998 гг. сопровождалось глубоким спадом уровня реального ВВП. Но даже если обратиться к благополучно развивающейся американской экономике, где цены повышаются незначительно, а инфляция может быть отнесена к разряду нормальной, то и в этом случае динамика номинального ВВП существенно исказит картину фактического роста экономики.

Графики, представленные на рис. 15-1, наглядно иллюстрируют, что номинальный ВВП рос значительно быстрее, чем реальный, и разрыв между двумя этими показателями с каждым годом увеличивался. Объяснение этому вполне очевидно. Уровень и динамика реального ВВП не зависят от цен. Он повышается только вследствие увеличения выпуска продукции. Что же касается уровня номинального ВВП, то он растет и вследствие увеличения выпуска продукции, и вследствие повышения цен.

Рис. 15-1. ▷
Рост номинального и реального ВВП США в 1987–1998 гг.



Реальный ВВП выражен в ценах 1987 г., поэтому в 1987 г. оба показателя (номинальный и реальный) совпадают. Но в последующие годы они совпадать уже не могут, так как цены растут. Номинальный ВВП вследствие повышения цен растет быстрее, и в 1998 г. он был уже на 3709 млрд долл. больше, чем в 1987 г. Реальный ВВП вырос за это время только на 1332 млрд долл. Казалось бы, весьма слабое повышение цен (3,5% в год) привело к тому, что разрыв между уровнями номинального и реального ВВП оказался равным 2,4 трлн долл.

Таким образом, об экономическом росте нельзя судить на основе показателя номинального ВВП, ЧНП или любого другого номинального показателя. В качестве показателя экономического роста может выступать только **реальный ВВП или другой реальный показатель общего уровня производства**.

2. Как уже было показано (см. главу 13), рыночная экономика подвержена циклическим колебаниям. Поэтому повышение уровня ВВП можно рассматривать в двух аспектах: во-первых, можно сопоставить уровень ВВП, который был во время рецессии и циклического дна, с уровнем ВВП, который был достигнут в ходе циклического подъема; а во-вторых, можно сопоставить уровни ВВП, достигнутые в периоды циклических пиков.

Для того чтобы решить, какой из этих вариантов приемлем, а какой нет, обратимся к рис. 15-2.

Выпуск продукции подвержен циклическим колебаниям, и поэтому об экономическом росте нельзя судить на основе повышения уровня ВВП, которое происходит только в ходе циклического подъема. Прежде всего это неприемлемо потому, что рост производства в ходе подъема может даже не вывести ВВП на тот уровень, который был достигнут во время предыдущего пика. А кроме того, известная часть прироста выпуска в ходе подъема лишь возвращает экономику к тем показателям, которые были достигнуты в предыдущем цикле. Поэтому экономический рост

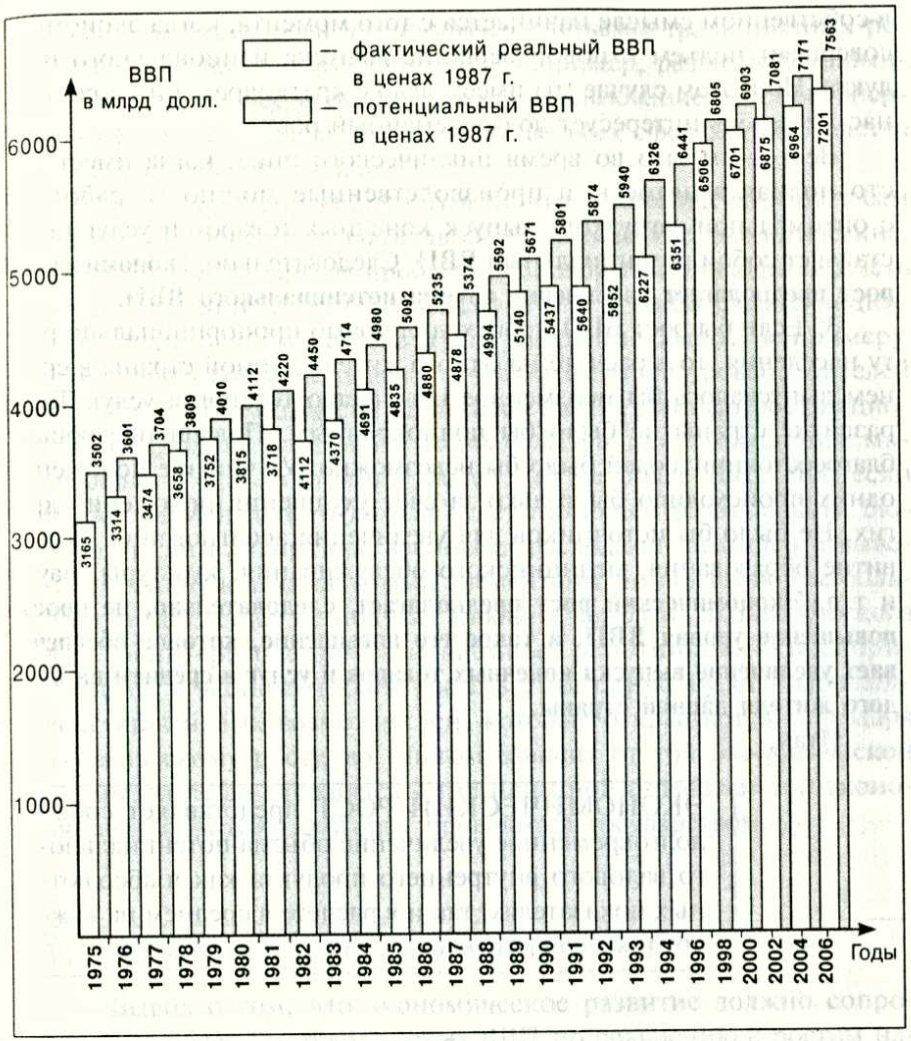


Рис. 15-2. △
Рост фактического и потенциального ВВП США в 1975–2006 гг.

Показатель реального, фактически произведенного ВВП неплохо характеризует экономический рост. Однако показатель потенциального (естественного) ВВП дает более четкую картину тенденции экономического роста. Во-первых, он не подвержен циклическим колебаниям. Во-вторых, он показывает, как растут производственные возможности экономики, какое количество конечных товаров и услуг могла дать экономика в прошлом и какое их количество она способна дать в настоящее время.

в собственном смысле начинается с того момента, когда экономика совершает подъем к новой вершине выпуска национального продукта. Но в этом случае мы имеем дело с кратковременным ростом, нас же теперь интересует долговременный рост.

Вспомним, что во время циклического пика, когда имеет место полная занятость, а производственные мощности работают с оптимальной загрузкой, выпуск конечных товаров и услуг представляет собой потенциальный ВВП. Следовательно, **экономический рост предполагает увеличение объема потенциального ВВП**.

3. Если бы рост ВВП происходил прямо пропорционально росту населения, то в расчете на одного жителя данной страны в среднем выпускалось бы неизменное количество товаров и услуг. Тогда развитие страны не было бы полнокровным. Повышение общего благосостояния людей было бы невозможно. Улучшение положения одних происходило бы только за счет ухудшения положения других. Не было бы источников для увеличения ассигнований на развитие образования, медицинского обслуживания, культуры, науки и т. д. **Экономический рост предполагает, следовательно, не просто повышение уровня ВВП, а такое его повышение, которое обеспечивает увеличение выпуска конечных товаров и услуг в среднем на каждого жителя данной страны**.

Итак,

> ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ представляет собой долговременное увеличение объема потенциального валового внутреннего продукта как в абсолютных показателях, так и в расчете в среднем на каждого жителя страны.

Значение экономического роста

Значение экономического роста состоит в первую очередь в том, что он расширяет возможности повышения общего благосостояния населения. На его основе открываются новые горизонты осуществления социальных программ, ликвидации бедности, развития науки и образования, решения экологических проблем.

Экономический рост раздвигает пределы тех ограниченных ресурсов, которыми располагает экономика. Благодаря ему создаются

новые виды ресурсов и увеличиваются объемы традиционных ресурсов, применяемых в экономике. Например, развитие экономики обеспечивает все более широкое использование ядерной энергии, спутниковой связи, применение во всех сферах производства и быта компьютеров и т. д.

Но было бы неправильно думать, что экономический рост сам по себе способен решать социально-экономические, экологические, технологические и другие проблемы, с которыми приходится иметь дело современному обществу. Если в какой-либо стране национальный доход в расчете на душу населения вырос, к примеру, на 5%, то это вовсе не означает, что жизненный уровень жителей этой страны автоматически повысится на 5%. Данный рост национального дохода расширит *возможности* для повышения материального благосостояния людей, но не более того. Ибо если прирост национального дохода будет поглощен разбухающим бюрократическим аппаратом, военными расходами, похищен и вывезен за границу криминальными элементами, то подавляющее большинство населения не получит никаких выгод от экономического роста. Заинтересованность и наемных работников, и предпринимателей в экономическом росте в этом случае будет подорвана. Реализация новых возможностей, которые открываются благодаря экономическому росту, во многом зависит от той экономической системы, которая сложилась в той или иной стране, от той экономической политики, которая проводится государством.

15.2. ИЗМЕРЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Вывод о том, что экономическое развитие должно сопровождаться более быстрым ростом ВВП по сравнению с ростом населения, содержит в себе понятие скорости экономического роста. Сопоставляя экономическое развитие различных стран, мы констатируем, что экономика Китая растет быстрее, чем экономика США, а последняя растет быстрее, чем экономика Великобритании. В этом случае также сопоставляются скорости роста экономики трех указанных стран.

Что же должно служить в качестве показателя скорости экономического роста?

Чтобы ответить на этот вопрос, нам необходимо руководствоваться выводами, к которым мы пришли в предыдущем параграфе: измерение экономического роста должно происходить на базе не номинальных, а реальных показателей (в частности, реального ВВП); экономический рост надо измерять не в течение краткосрочных периодов, когда происходит подъем от циклического дна к циклическому пику, а в течение долговременного периода, когда потенциальный ВВП растет от предыдущего пика к последующему.

Абсолютный прирост ВВП

Можно ли судить о скорости экономического роста по абсолютным приростам ВВП? Например, с 1939 по 1948 г. ВНП США вырос на 392,1 млрд долл. (табл. 15-1), а за период с 1948 по 1957 г. — на 442,4 млрд долл. Казалось бы, абсолютный прирост ВВП свидетельствует об ускорении его роста в течение девятилетия 1948–1957 гг. по сравнению с девятилетием 1939–1948 гг. Но если мы учтем, что в 1939 г. исходным уровнем экономического роста был объем ВНП, равный 716,6 млрд долл., а в 1948 г. — 1108,7 млрд долл., то прирост ВНП в течение второго девятилетия не будет выглядеть столь уж значительным.

Таблица 15-1

Рост ВНП США в 1929–2006 гг., в неизменных ценах 1982 г.

Год	ВНП, млрд долл.	Прирост ВНП, млрд долл.	Темп прироста ВНП, %	
			за весь период	среднегодовой
1929	709,6	—	—	—
1939	716,6	7,0	1,0	0,4
1948	1108,7	392,1	54,7	4,9
1957	1551,1	442,4	39,9	3,8
1969	2423,3	872,2	56,2	3,8
1973	2744,1	320,8	13,2	3,2
1981	3248,8	504,7	18,4	2,1
1990	4236,8	988,0	30,4	3,0
1994	4252,0	325,0	7,7	1,8
2006	5969,8	1717,8	40,4	2,9

Темп прироста ВВП

Чтобы установить, ускорился ли экономический рост страны в течение 1948–1957 гг. по сравнению с ростом в 1939–1948 гг., необходимо отнести прирост ВНП в течение данного девятилетия к исходному уровню, т. е. соответственно к ВВП 1939 и 1948 гг. Тогда мы установим, что в течение девяти лет, с 1939 по 1948 г., ВНП вырос на 54,7%, а в течение следующих девяти лет, с 1948 по 1957 г., — лишь на 39,9%. Следовательно, темп прироста ВНП говорит о том, что в течение 1948–1957 гг. произошло замедление роста ВНП. Таким образом, судить о том, насколько быстро растет экономика, наблюдается ли замедление или, напротив, ускорение ее роста, следует не на основе абсолютных показателей прироста ВНП, ВВП, национального дохода и других агрегированных показателей, а на основе отношения прироста данного показателя к его исходному уровню.

До сих пор мы сопоставляли темпы прироста ВНП, которые были достигнуты в течение одинаковых периодов — девяти лет. Если же мы сопоставим общие темпы прироста, которые были достигнуты в течение разных периодов, то ответ на вопрос, ускорился или замедлился экономический рост, окажется неочевидным. Например, с 1969 по 1973 г. ВНП вырос на 13,2%, в то время как с 1973 по 1981 г. — на 18,4%. Но в первом случае указанный прирост был достигнут за 4 года, в то время как во втором случае — за 8 лет. Следовательно, чтобы ответить на поставленный вопрос, нам необходимо сопоставить не общие, а *среднегодовые* темпы прироста ВНП за различные годы.

> СКОРОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА выражается в среднегодовых темпах прироста ВВП или ВНП в течение данного периода.

Как исчисляется среднегодовой темп прироста ВВП?

Было бы грубой ошибкой исчислять среднегодовой темп прироста путем деления общего темпа прироста за какое-то количество лет на данное число лет, т. е. рассчитывать его как среднеарифметическую величину. Например, если в течение 1929–1939 гг., т. е. за 10 лет, ВНП вырос на 1,0%, это вовсе не означает, что среднегодовой темп прироста за этот период составил $\frac{1,0\%}{10} = 0,1\%$.

Дело в том, что экономический рост, идущий в данном темпе, совершается по правилу сложных процентов. Допустим, национальный доход, равный 100 трлн р., растет ежегодно на 10%. Тогда его рост может быть представлен следующим рядом величин (в трлн р.): исходный год — 100; первый год — $100 \times 1{,}1 = 110$; второй год — $110 \times 1{,}1 = 121$; третий год — $121 \times 1{,}1 = 133{,}1$; и т. д. Каждый год на 10% увеличивалась все большая величина национального дохода. Поэтому рост за 3 года на 33,1% является результатом среднегодового темпа прироста, равного не $\frac{33{,}1}{3} = 11{,}03\%$, а принятого нами 10%-ного темпа прироста.

Из сказанного следует, что если нам известны величина ВВП в исходном году (Q_0) и среднегодовой темп ее прироста (τ), то за t лет данная величина достигнет уровня, который рассчитывается по формуле

$$Q_t = Q_0 (1 + \tau)^t, \qquad (15.1)$$

где Q_t — объем ВВП в последнем (t-м) году данного периода.

Если же нам известно, что в исходном году рассматриваемый показатель был равен Q_0, а в конце периода, равного t годам, он достиг уровня Q_t, и мы хотим определить среднегодовой темп его прироста за эти t лет, то на основании формулы (15.1) имеем:

$$\tau = \sqrt[t]{\frac{Q_t}{Q_0}} - 1. \qquad (15.2)$$

Это значит, что

> СРЕДНЕГОДОВОЙ ТЕМП ПРИРОСТА ВНП, ВВП или любого другого показателя, на основе которого исчисляется скорость экономического роста, представляет собой среднюю геометрическую темпов прироста за данное число лет.

15.3. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ФУНКЦИЯ И ФАКТОРЫ РОСТА

В экономической теории очень важными являются вопросы: от чего зависит экономический рост? Какие факторы определяют скорость увеличения ВВП? Почему одни страны развиваются

быстрее, чем другие? Что нужно сделать, чтобы ускорить экономический рост? Эти и многие другие проблемы, так или иначе связанные с экономическим ростом и его факторами, были и остаются актуальными в любой стране.

Производственная функция

Для того чтобы определить, какую роль играют те или иные факторы в росте ВВП, необходимо вернуться к рассмотрению важного экономического понятия — *производственная функция*. Фактически мы уже имели дело с простейшим вариантом производственной функции в параграфе 6.3 при анализе общего, среднего и предельного продукта фирмы. Тогда мы установили функциональную зависимость выпуска продукции отдельной фирмой от одного из факторов производства — труда. При этом предполагалось, что другой фактор производства — капитал — остается неизменным.

Теперь, во-первых, выпуск продукции мы будем рассматривать в макроэкономическом аспекте: в качестве показателя выпуска будет служить ВВП, национальный доход или другой показатель объема всего национального производства. Соответственно этому любой фактор производства, например труд, будет представлять собой не число рабочих на отдельной фирме, а общее число занятых в экономике.

Во-вторых, мы сделаем шаг, который приблизит нас к более реалистичным условиям: мы будем исходить из того, что объем ВВП может быть увеличен и за счет привлечения дополнительного количества занятых, и за счет увеличения размеров применяемого в экономике капитала.

В-третьих, для анализа роли различных факторов экономического роста наиболее удобно пользоваться показателем среднегодового темпа прироста ВВП, НД и т. д. за рассматриваемый период.

Наконец, в-четвертых, поскольку мы рассматриваем долговременный рост экономики, постольку целесообразно исходить из следующего предположения: ресурсы, которыми располагает экономика, используются с полной загрузкой, т. е. имеет место полная занятость и оптимальная загрузка производственных мощностей. Следовательно, повышение уровня выпуска ВВП может быть достигнуто, за счет того, во-первых, что увеличение рабочей силы обеспечивает рост числа занятых; и, во-вторых, инвестиции ведут

к увеличению объема эксплуатируемого оборудования. Таким образом, выпуск производимых в экономике товаров и услуг может быть представлен как функция от двух переменных — труда (L) и капитала (K):

$$Q = f(L, K). \qquad (15.3)$$

Допустим далее, что увеличение числа рабочих и объема применяемого капитала обладает свойством постоянной отдачи, т. е. если труд и капитал увеличатся в x раз, то и выпуск продукции увеличится в x раз. Поэтому функция (15.3) может быть представлена в виде

$$xQ = f(xL, xK). \qquad (15.4)$$

Этот простейший вариант производственной функции подразумевает, что приращение числа занятых предполагает пропорциональное приращение их потребления, а приращение капитала — приращение инвестиций. Чтобы не усложнять наш анализ, абстрагируемся от государственного потребления и от экспорта и импорта товаров и услуг. Но при этом нам надо вспомнить, что, согласно системе национальных счетов, ВВП равен сумме инвестиций и личного потребления и соответственно приращение ВВП равно сумме приращений инвестиций и личного потребления, т. е.

$$\Delta Q = \Delta C + \Delta I. \qquad (15.5)$$

Как мы уже установили в главе 12, согласно теории функции потребления

$$c + s = 1,$$

где c — предельная склонность к потреблению, s — предельная склонность к сбережениям. Таким образом,

$$\Delta C = (1 - s)\Delta Q. \qquad (15.6)$$

Подставляя в равенство (15.5) значение ΔC, выраженное в равенстве (15.6), имеем:

$$\Delta Q = (1 - s)\Delta Q + \Delta I$$

и после преобразований получаем:

$$\Delta I = s\Delta Q. \qquad (15.7)$$

Равенство (15.7) говорит о том, что при сбалансированном росте инвестиции должны изменяться пропорционально изменениям ВВП, причем предельная склонность к сбережениям играет роль коэффициента пропорциональности.

Равенство (15.7) говорит еще об одном важном свойстве экономического роста: **если предельная склонность к сбережениям будет увеличиваться, то доля инвестиций в ВВП также должна увеличиваться, чтобы обеспечить сбалансированный рост**. При условии постоянной отдачи затрат труда и капитала, согласно равенству (15.4), темп прироста ВВП будет изменяться пропорционально изменениям предельной склонности к сбережениям и доле инвестиций в ВВП.

Теперь рассмотрим производственную функцию (15.4) с точки зрения того вклада, который делает каждый фактор в приращение ВВП. В этом случае приращение выпуска ΔQ может быть представлено как сумма двух приращений выпуска: 1) за счет увеличения числа занятых (ΔQ_L) и 2) за счет увеличения капитала, т. е. за счет чистых инвестиций (ΔQ_K):

$$\Delta Q = \Delta Q_L + \Delta Q_K. \qquad (15.8)$$

Теперь темп прироста ВВП может быть выражен равенством:

$$\frac{\Delta Q}{Q} = \frac{\Delta Q_L}{Q} + \frac{\Delta Q_K}{Q}. \qquad (15.9)$$

Обозначив темп прироста ВВП через τ и полагая, что

$$\frac{\Delta Q_L}{Q} = \alpha\frac{\Delta L}{L} \text{ и } \frac{\Delta Q_K}{Q} = (1 - \alpha)\frac{\Delta K}{K},$$

имеем следующее выражение темпа прироста ВВП:

$$\tau = \alpha\frac{\Delta L}{L} + (1 - \alpha)\frac{\Delta K}{K}. \qquad (15.10)$$

Параметры α и $(1 - \alpha)$ выражают долю каждого фактора в приросте ВВП. В частности, α показывает долю приращения труда в общем приросте ВВП, а $(1 - \alpha)$ — долю приращения капитала в приросте ВВП. Разумеется, $0 \leqslant \alpha \leqslant 1$. Причем как выражение $\alpha\frac{\Delta L}{L}$, так и выражение $(1 - \alpha)\frac{\Delta K}{K}$ предполагают, что отдача затрат и труда, и капитала остается неизменной. Следовательно, и общая отдача затрат труда и капитала также остается неизменной. Для наглядности проиллюстрируем производственную функцию, которая описывает уравнение (15.10), на цифровом примере, который приводится в табл. 15-2.

В таблице предполагается, что $\alpha = 0{,}6$ и, следовательно, $(1 - \alpha) = 0{,}4$. Это означает, что за счет прироста труда достигается

Таблица 15-2

Производственная функция: темп прироста факторов производства и темп прироста выпуска товаров и услуг, в млрд долл.

Год	Факторы производства							Выпуск товаров и услуг		
	L (1)	ΔL (2)	$\alpha\frac{\Delta L}{L}$, % (3)	K (4)	ΔK (5)	$(1-\alpha)\frac{\Delta K}{K}$, % (6)	(3)+(6), % (7)	Q (8)	ΔQ (9)	$\frac{\Delta Q}{Q}$, % (10)
1	50			80				100		
2	55	5	6,00	88	8	4,00	10,00	110	10	10,00
3	60	5	5,45	96	8	3,64	9,09	120	10	9,09
4	65	5	5,00	104	8	3,33	8,33	130	10	8,33
5	70	5	4,61	112	8	3,08	7,69	140	10	7,69
6	75	5	2,28	120	8	2,86	7,14	150	10	7,14

60% прироста ВВП, а за счет прироста капитала происходит 40% прироста ВВП. При этом отдача обоих факторов производства остается постоянной: при любом количестве применяемого труда отношение $\frac{Q}{L}$ остается равным 2. Иными словами, производительность труда в экономике остается неизменной. То же самое относится и к отдаче капитала (или капиталоотдаче): во всех случаях отношение $\frac{Q}{K}$ остается равным 1,25.

В таблице, далее, предполагается, что происходит так называемый линейный рост как факторов производства, так и выпуска товаров и услуг: труд в течение каждого года возрастает на 5 единиц, капитал — на 8, выпуск продукции — на 10 единиц. Это означает, что среднегодовой темп прироста и выпуска продукции, и факторов производства снижается. Следствием этого является снижение темпа прироста вклада каждого фактора в выпуск ВВП. Однако в соответствии с уравнением (15.10) сумма долей того вклада, который делает труд и капитал в приращение Q тем или иным темпом, остается равной темпу прироста Q: так, сначала эта сумма составила 6,0% + 4,0% = 10%; затем она равна 5,45% + 3,64% = 9,09% и т. д. Соответственно темпы прироста Q равны 10%, 9,09% и т. д.

Уравнение (15.10) и табл. 15-2 предполагают, что ВВП в расчете на единицу труда и единицу капитала остается неизменным.

В конечном счете это привело бы к тому, что ВВП в расчете на душу населения не изменялся, а это означало бы, что экономический рост не был бы полнокровным.

В реальной действительности экономический рост сопровождается тем, что при прежнем объеме затрат создается больший ВВП. Это объясняется тем, что, во-первых, растет производительность труда и, во-вторых, увеличивается капиталоотдача. Показатель, который дает обобщенную характеристику отдачи труда и капитала, называется **совокупной факторной производительностью**. Если совокупная факторная производительность растет, то выпуск продукции будет увеличиваться не только потому, что растет количество капитала и труда, но и потому, что растет производительность труда, или капиталоотдача, или и то и другое. Например, если количество труда и капитала остается неизменным, а совокупная факторная производительность повышается на 1%, то и объем ВВП ежегодно будет возрастать на 1%.

Уравнение (15.10) предполагает, что совокупная факторная производительность не изменяется. Рост совокупной факторной

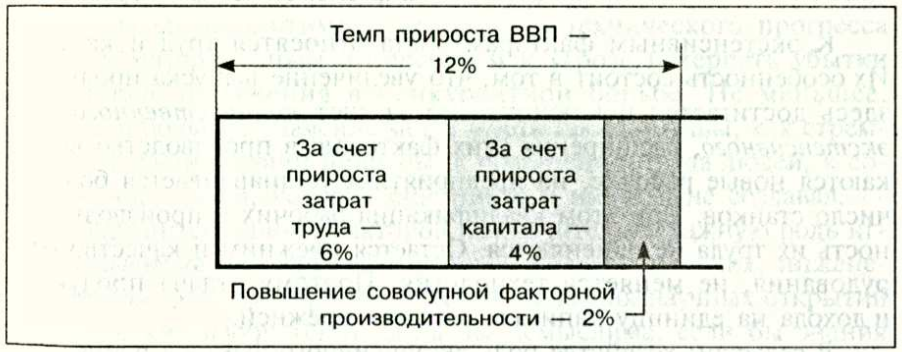


Рис. 15-3. △
Вклад труда, капитала и совокупной факторной производительности в темп прироста ВВП.

Гипотетический темп прироста ВВП составил 12%. При этом вклад прироста затрат труда составил 6%, а капитала — 4%. Темп прироста ВВП оказался больше, чем прирост затрат труда и капитала. Это объясняется тем, что произошло или повышение производительности труда, или рост отдачи капитала, или и то и другое одновременно, т. е. повысилась совокупная факторная производительность. Вклад повышения совокупной факторной производительности — 2%. В результате темп прироста ВВП оказался больше, чем темп прироста затрат труда и капитала.

производительности может быть выражен путем введения в уравнение еще одного элемента, который играет роль третьего фактора экономического роста. Тогда уравнение, которое устанавливает роль (долю) каждого фактора в темпе прироста ВВП, примет вид:

$$\tau = \alpha \frac{\Delta L}{L} + (1 - \alpha) \frac{\Delta K}{K} + \beta, \qquad (15.11)$$

где β — дополнительный фактор экономического роста, который не зависит от увеличения затрат труда и капитала.

Зависимость темпа прироста ВВП от трех факторов представлена на рис. 15-3.

15.4. ЭКСТЕНСИВНЫЕ И ИНТЕНСИВНЫЕ ФАКТОРЫ РОСТА

Рассмотрение уравнения (15.11) и табл. 15.2 дает нам основание разделить факторы роста на экстенсивные и интенсивные.

Экстенсивные факторы роста

К экстенсивным факторам роста относятся труд и капитал. Их особенность состоит в том, что увеличение выпуска продукции здесь достигается исключительно за счет *количественного*, т. е. *экстенсивного*, расширения этих факторов: в производство вовлекаются новые рабочие, на предприятиях устанавливается большее число станков. При этом квалификация рабочих и производительность их труда не изменяются. Остается прежним и качество оборудования, не меняется технология. Поэтому отдача продукции и дохода на единицу капитала остается прежней.

В сельском хозяйстве роль экстенсивного фактора роста играет увеличение площадей обрабатываемых земель (посевных площадей, пастбищ); в горнодобывающей промышленности — вовлечение в эксплуатацию новых залежей полезных ископаемых.

Интенсивные факторы роста

К интенсивным факторам роста относятся научно-технический прогресс, повышение квалификации рабочей силы, совершенствование организации производства и тому подобные факторы, которые связаны с введением новой технологии, с заменой устаревшего оборудования современным, с переходом на выпуск новых видов продукции. Особенность интенсивных факторов роста состоит в том, что увеличение выпуска продукции достигается за счет *качественного улучшения* факторов производства или выпускаемой продукции.

Одну из первых ролей среди интенсивных факторов роста играет **научно-технический прогресс** (НТП). НТП — достаточно сложный процесс, связанный с многочисленными изменениями в области производства, науки, образования, организации труда и ряда других сфер деятельности людей. Но в любом случае НТП 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.

Движущим стимулом нововведений является получение больших доходов — в первую очередь прибыли. Не меньшую роль играет конкуренция, ибо фирма, выпускающая продукцию с более высокой отдачей факторов производства, имеет более сильные конкурентные позиции, чем фирмы, у которых этот показатель ниже. Но нельзя сводить стимулы научного и технического прогресса только к материальным интересам и к угрозе потерпеть убытки в результате поражения в конкурентной борьбе. Не меньшее, а иногда и большее значение могут иметь такие мотивы, как стремление к познанию тайн природы, к облегчению труда людей, к созданию новых благ, которых еще никто и никогда не создавал.

Среди интенсивных факторов исключительно важную роль играет **повышение квалификации** рабочей силы — рабочих, инженеров, менеджеров, предпринимателей. Реализация научных открытий и технических изобретений была бы немыслима, если бы знания и умения людей, вовлеченных в производство, не становились более глубокими и совершенными. Более того, именно благодаря тому, что производители материальных и духовных благ накапливают и расширяют свои знания и умения, создаются предпосылки для развития науки, технологии, для повышения эффективности экономики. Но развитие науки и техники немыслимо без адекватного развития образования — как общего, так и специального. Плохо образованный человек с ограниченным кругозором не в состоянии воспринять идеи по применению новой технологии, а тем более породить их.

Большое значение среди интенсивных факторов роста имеет **распределение ресурсов**. Действие этого фактора сводится к тому, что в ходе экономического роста происходит улучшение распределения ресурсов между отраслями и регионами страны: капитал и рабочая сила постепенно переходят из низкоэффективных отраслей и регионов в более эффективные. В результате этого средняя производительность труда и средняя отдача капитала по стране в целом повышаются.

К числу интенсивных факторов роста принято относить и **экономию от масштабов производства**. Она связана с тем, что крупная фирма, расширяя масштабы своего производства, имеет возможность больше средств тратить на улучшение организации сбыта своей продукции, лучше поставить дело рекламы, обеспечить снабжение более дешевым и в то же время более качественным сырьем и полуфабрикатами, причем эти расходы увеличиваются в меньшей степени, чем растут масштабы производства. Поэтому в расчете на единицу продукции подобного рода расходы сокращаются.

Таблица 15-3

Вклад факторов роста в общий прирост национального дохода США в 1929–1982 гг.

Факторы экономического роста	Среднегодовые темпы прироста, %		
	1929–1969	1948–1973	1973–1982
Экстенсивные факторы	1,82	2,23	2,53
В том числе:			
труд	1,32	1,46	1,86
капитал	0,50	0,77	0,67
Интенсивные факторы	1,59	1,66	0,08
В том числе:			
знания (НТП), образование, квалификация	0,92	1,09	–0,05
распределение ресурсов	0,30	0,30	0,07
экономия от масштаба	0,36	0,32	0,32
прочие	0,01	–0,05	–0,15
Среднегодовой темп прироста национального дохода	3,41	3,89	2,61

На практике провести границу между экстенсивными и интенсивными факторами роста непросто, так как обе эти группы источников экономического роста неразрывно связаны друг с другом. Например, инвестиции, ведущие к экстенсивному росту капитала, сопровождаются введением в эксплуатацию нового по своим техническим характеристикам оборудования и применением более совершенной технологии. Рост занятости представляет собой экстенсивный фактор увеличения выпуска продукции, но молодые специалисты, вовлекаемые в производство, в большинстве своем обладают бóльшими знаниями, чем те, кто был вовлечен в производство, скажем, лет 10–15 назад. Экономия от масштаба, будучи интенсивным фактором, в любом случае предполагает экстенсивное расширение действующих фирм или рост их числа. Поэтому, чтобы оценить роль тех или иных факторов экономического роста, требуется весьма сложный, всесторонний и скрупулезный анализ развития экономики.

15.5. ЧТО СТОИТ ЗА СНИЖЕНИЕМ ТЕМПОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В КОНЦЕ XX В.

Замедление экономического роста в 70–90-х гг. XX в.

Всем нам хорошо известны громадные успехи современного научно-технического прогресса, рост знаний и повышение квалификации работников производства. Казалось бы, эти успехи должны привести к ускорению темпов экономического роста во всем мире. Однако данные статистики обескураживают. Взгляните еще раз на табл. 15-3. В течение десятилетия (1973–1982) темп прироста национального дохода в США оказался почти в 1,5 раза ниже, чем в течение 1948–1973 гг. Сам прирост национального дохода был достигнут почти исключительно за счет количественного увеличения затрат труда и капитала, а вклад интенсивных факторов оказался ничтожно малым.

Может быть, это падение темпов роста — особенность американской экономики? Статистика свидетельствует, что это всеобщее явление. Данные табл. 15-4 говорят о том, что значительное замедление экономического роста произошло во всех крупных странах с развитой рыночной экономикой.

Таблица 15-4

Снижение темпов прироста ВНП на одного жителя в семи крупнейших развитых странах мира

Страна	Темп прироста объема ВНП на одного человека, %		
	1948–1972	1972–1988	1990–2001
США	2,2	1,7	1,2
Япония	8,2	3,3	1,4
Германия	5,7	2,2	1,9
Франция	4,3	2,1	1,6
Великобритания	2,4	2,1	1,5
Италия	4,9	2,8	1,5
Канада	2,9	2,6	0,8

Подобного рода явления не могут пройти незамеченными. Экономисты разных стран попытались дать свое объяснение этому явлению. Наиболее широкое распространение получили следующие объяснения:

1. В 70-е гг. происходило определенное ускорение пополнения рабочей силы, занятой в экономике, молодыми работниками, которые не приобрели еще достаточного опыта и навыков, чтобы обеспечить общее повышение производительности труда.

2. Государственная охрана окружающей среды привела к запрету использования высокоэффективного, но экологически опасного оборудования, что замедлило рост капиталоотдачи.

3. Страны — члены ОПЕК[1], создав, по существу, монополистическую группировку по производству и добыче нефти, резко повысили мировые цены на нефть, что сделало многие машины и оборудование неэффективными, так как они потребляли много энергии и нефтепродуктов. Это оборудование и машины сняты с производства.

4. В мире стало появляться меньше новых идей по совершенствованию технологии.

Эти и другие объяснения долговременного снижения темпов экономического роста в мире выглядят весьма спорными.

[1] ОПЕК — организация, объединяющая 13 стран — экспортеров нефти. Россия в нее не входит.

Почему, например, произошло оскудение талантливыми людьми, способными генерировать новые идеи? Да и произошло ли оно вообще?

Демонтаж энергоемкого оборудования вследствие вздорожания нефти действительно имел место, но он сопровождался ускорением введения в эксплуатацию энергосберегающего оборудования, что положительно повлияло на капиталоотдачу и, следовательно, должно было привести к повышению темпов роста ВВП. Снятие же с эксплуатации экологически опасного оборудования было в мировых масштабах незначительным, кратко-временным и оказало ничтожное влияние на общие темпы прироста ВВП в течение лишь нескольких лет, да и то не во всех странах.

Что же касается вовлечения в производство молодых, малоопытных работников, то этот процесс происходил и в прошлом, но не во всех случаях он сопровождался снижением производительности труда и темпов экономического роста.

Теория длинных циклов

Представляется, что наиболее убедительным является объяснение снижения темпов экономического роста в течение 70–90-х гг. с позиции **теории длинных циклов**, или циклов Кондратьева[1]. В настоящее время большинство экономистов сходится на том, что существование длинных циклов считается доказанным, хотя в понимании механизма этого явления имеются довольно существенные расхождения.

Здесь мы обрисуем этот механизм с позиций тех идей, которые были выдвинуты Н. Д. Кондратьевым и не утратили своего значения в настоящее время.

Как мы уже видели, рыночная экономика стремится к состоянию равновесия, но она никогда не находится в состоянии идеального равновесия. Одно из проявлений отклонений реальной

[1] Н. Д. Кондратьев (1892–1938) на основе статистического анализа доказал существование длинных циклов и предложил теоретическое обоснование этого феномена. Его идеи были приняты и развиты в работах экономистов в последующие годы. Н. Д. Кондратьев явился жертвой произвола и репрессий периода сталинской диктатуры. В 1930 г. он был арестован в связи с делом «крестьянской партии», ему было предъявлено обвинение в «протаскивании буржуазных методов в планировании», в «саботаже развития сельского хозяйства». Он был осужден на 8 лет лишения свободы и расстрелян в 1938 г.

экономики от своего равновесного состояния — волнообразные, циклические колебания. Они происходят вокруг какого-то уровня равновесия.

В экономике производятся блага, которые выполняют свои хозяйственные функции в течение различных сроков. Многочисленные потребительские товары краткосрочного пользования (пища, напитки и т. д.) и многие виды сырья требуют сравнительно короткого времени для их производства. Другая группа товаров функционирует в течение более длительного периода и требует более длительных сроков для производства и относительно больших инвестиций (например, производственное оборудование и потребительские товары длительного пользования — легковые автомобили, телевизоры и т. д.). Наконец, третья группа товаров — капитальные блага, которые функционируют десятки лет, — железные дороги, каналы и др. На их создание уходят многие годы, а сроки окупаемости капитала, вложенного в подобные сооружения, весьма велики. Сюда следует отнести и подготовку квалифицированных рабочих и специалистов.

Обновление и расширение факторов производства (капитала и труда) происходит не плавно, не постоянным и устойчивым темпом, а толчками. Период усиленного строительства долгосрочных сооружений сменяется периодом затишья, когда интенсивность нового строительства этих сооружений падает. В соответствии с этим в процессе экономического роста имеется длительный период, в течение которого фактический уровень ВВП, инвестиций и других элементов экономики отклоняется вверх от равновесного уровня этих элементов. Среднегодовой темп роста ВВП в течение 20–30 лет оказывается выше, чем равновесный темп роста. Когда же интенсивность нового строительства долгосрочных сооружений падает, происходит понижение среднегодового темпа прироста ВВП, в результате чего он оказывается ниже равновесного уровня. В течение первого периода возникает повышательная волна длинного цикла, в течение второго — понижательная.

Повышательная волна длинного цикла

Во-первых, повышательная волна длинного цикла предполагает, что в экономике, должен быть накоплен денежный капитал в достаточно больших размерах, который мог бы служить источником финансирования инвестиций в дорогостоящие проекты с длительным сроком окупаемости.

Во-вторых, долгосрочные инвестиции в отрасли с продолжительными сроками строительства создают устойчивый и многолетний спрос на факторы производства, что стимулирует рост капиталовложений в масштабе всей экономики. Этот процесс предполагает, что научные открытия и изобретения, накопленные в предшествующие годы, реализуются в широких нововведениях. Повышательная волна длинного цикла характеризуется поэтому увеличением роли интенсивных факторов роста.

В-третьих, наличие в начале повышательной волны длинного цикла больших сумм свободного денежного капитала означает, что на рынке ссудных капиталов складывается устойчивое превышение

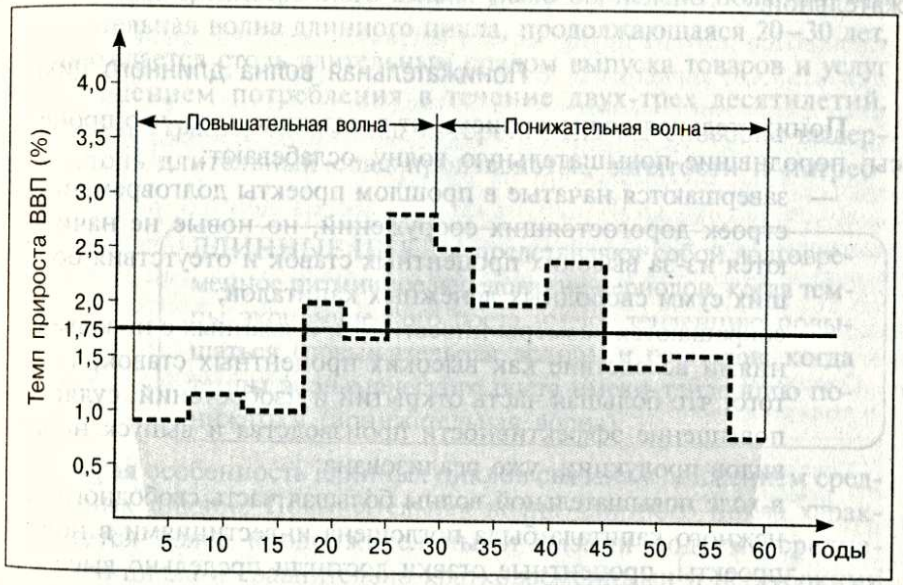


Рис. 15-4. △
Движение темпов прироста ВВП в ходе длинного цикла.

Сплошная линия, которая проходит параллельно оси абсцисс, показывает среднегодовой темп прироста ВВП за 60 лет. Предполагается, что среднегодовой темп прироста ВВП, равный 1,75%, обеспечивает равновесный уровень ВВП и всех его элементов. Среднегодовые темпы прироста ВВП за краткосрочные отрезки времени от 2 до 5 лет в течение повышательной волны длинного цикла имели тенденцию повышаться от 0,8 до 2,7%, а затем в течение понижательной волны — понижаться и снизились к концу цикла до 0,7%.

предложения капитала над спросом на него. Это приводит к тому, что процентная ставка устанавливается на низком уровне, капитал становится дешевым, что, как мы уже видели, благоприятствует росту инвестиций.

Все более широкое распространение нововведений, охватывающее все большее и большее число отраслей экономики, приводит к формированию новой структуры производства. В этих условиях волна нововведений исчерпывает себя. В основном заканчиваются долгосрочные проекты, породившие повышательную волну длинного цикла. Высокий уровень инвестиций, достигнутый в ходе повышательной волны, привел к росту процентных ставок. Совокупность этих обстоятельств приводит к тому, что повышательная волна длинного цикла приходит к своему завершению и сменяется понижательной.

Понижательная волна длинного цикла

Понижательная волна происходит вследствие того, что процессы, породившие повышательную волну, ослабевают:

- завершаются начатые в прошлом проекты долговременных строек дорогостоящих сооружений, но новые не начинаются из-за высоких процентных ставок и отсутствия больших сумм свободных денежных капиталов;
- сокращаются размеры инвестиций, связанных с нововведениями вследствие как высоких процентных ставок, так и того, что бóльшая часть открытий и изобретений, сулящих повышение эффективности производства и выпуск новых видов продукции, уже реализована;
- в ходе повышательной волны бóльшая часть свободного денежного капитала была поглощена инвестициями в новые проекты, процентные ставки достигли предельно высоких уровней, что обусловило возникновение тенденции к общему долговременному снижению темпов экономического роста.

Понижательная волна длинного цикла содержит вызревание предпосылок для перехода к новой повышательной волне:

- замедление роста инвестиций влечет ускорение роста свободных денежных капиталов, увеличение их предложения на рынке капиталов и в силу этого возникновение тенденции к снижению процентных ставок;
- замедление роста инвестиций означает, что относительно меньшая часть научных открытий и изобретений реализуется в нововведенческих проектах; происходит накопление нереализованных знаний, неиспользованных возможностей по внедрению новых технологий;
- назревает и становится все более настоятельной необходимость в осуществлении новых проектов, требующих длительных сроков строительства и больших вложений капитала.

Особенности длинных циклов

Первая особенность длинных циклов состоит в том, что они не предполагают последовательной смены фаз роста и сокращения уровня ВВП, инвестиций, занятости и потребления, как это происходит в ходе среднесрочного цикла. Было бы нелепо полагать, что понижательная волна длинного цикла, продолжающаяся 20–30 лет, сопровождается столь длительным спадом выпуска товаров и услуг и сокращением потребления в течение двух-трех десятилетий. Нет такой страны, экономика которой была бы способна выдержать столь длительный спад производства, занятости и потребления.

> **ДЛИННЫЕ ЦИКЛЫ** представляют собой долговременное ритмичное чередование периодов, когда темпы экономического роста имеют тенденцию повышаться (повышательная волна), и периодов, когда темпы экономического роста имеют тенденцию понижаться (понижательная волна).

Вторая особенность длинных циклов связана с движением среднесрочных циклов. Повышательная волна длинного цикла характеризуется более продолжительными фазами подъема среднесрочного цикла и сравнительно кратковременными и неглубокими рецессиями. Для понижательной же волны длинного цикла характерны относительно кратковременные и вялые фазы подъема среднесрочного цикла и затяжные и глубокие рецессии.

Отсюда вытекает **третья** особенность длинного цикла. Снижение темпов роста ВВП, инвестиций, занятости, активности инновационного процесса в период понижательной волны происходит не неуклонно, а как общая тенденция экономического развития. Это значит, что в течение ряда лет темпы экономического роста

могут повышаться, затем снижаться и становиться отрицательными, когда выпуск товаров и услуг падает. Но среднегодовой темп экономического роста в период понижательной волны оказывается ниже, чем среднегодовой темп роста экономики в период повышательной волны. Точно так же и во время повышательной волны темпы экономического роста имеют тенденцию к повышению, а не возрастают непрерывно.

Четыре длинных цикла

Большинство экономистов, исследовавших явление длинных волн, сходятся на том, что за всю приблизительно двухсотлетнюю историю рыночной экономики прошло четыре длинных волны. Хотя периоды, когда экономика переживала годы самых высоких темпов своего развития, по оценке разных авторов, несколько отклоняются друг от друга, но эти отклонения незначительны. Будем считать, что началом и завершением длинного цикла служит период самых низких темпов развития. Тогда границы четырех длинных волн, их «вершины» и «впадины» можно представить в виде диаграммы, изображенной на рис. 15-5.

Статистика ООН публикует ряд весьма ценных показателей, которые позволяют судить о движении четвертого длинного цикла. Они приводятся в табл. 15-5.

Таблица 15-5

Среднегодовые темпы прироста ВНП, промышленной продукции и товарного экспорта стран с рыночной экономикой в 1929–1999 гг.

Среднесрочные циклы, годы	ВНП, %	Промышленная продукция, %	Товарный экспорт, %
1929–1937	...	1,35	–9,83
1937–1948	...	3,50	0,07
1948–1957	4,42	5,68	7,94
1957–1969	4,63	6,04	7,20
1969–1973	4,60	5,67	10,06
1973–1979	2,73	2,51	4,47
1979–1990	2,59	2,00	3,22
1990–1999[1]	4,2[2]	2,47	6,6

[1] Десятилетие 1990–1999 гг. не является периодом среднесрочного цикла.
[2] ВВП.

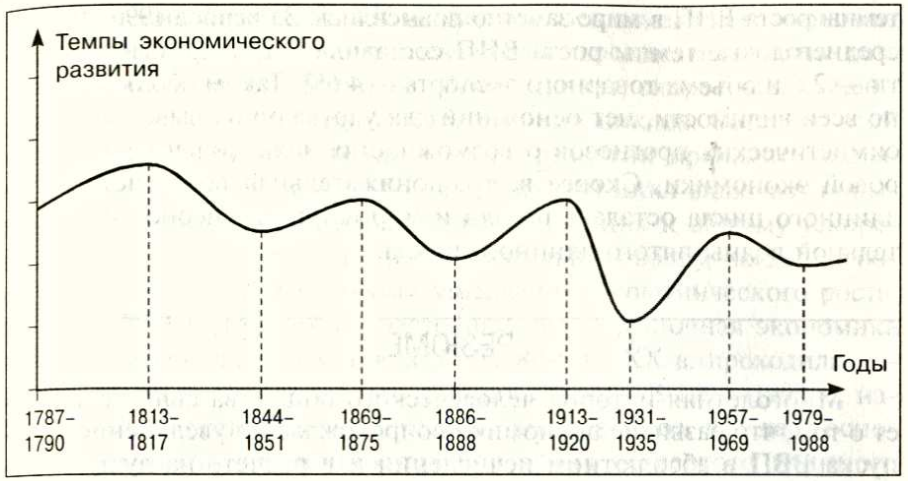


Рис. 15-5. △
Четыре длинных цикла.

Диаграмма показывает, что экономика стран с развитой рыночной системой в процессе своего роста прошла четыре длинных цикла. Первый, начавшийся в конце XVIII в., прошел повышательную волну, вершина которой приходится на середину второго десятилетия XIX в. Понижательная волна этого цикла завершается в середине XIX в. Затем проходит второй длинный цикл с вершиной в 1869–1875 гг. и впадиной в 1886–1888 гг. Третий длинный цикл начинается в конце 80-х гг. прошлого столетия, проходит свою вершину во второй половине второго десятилетия XX в. и завершается впадиной в первой половине 30-х гг. Наконец, четвертый длинный цикл охватывает период, начавшийся в первой половине 30-х гг. Его повышательная волна длится до конца 50-х гг. и продолжается в течение 60-х гг. Понижательная волна этого цикла завершается в конце 80-х — начале 90-х гг.

Из данных табл. 15-5 следует, что среднесрочный цикл 1929–1937 гг. сыграл роль пограничной полосы между третьим и четвертым длинными циклами. Он явился той впадиной, когда темпы экономического роста в мире (за исключением планово управляемых стран) упали до самого низкого уровня за всю историю развития рыночной экономики. Затем начинается повышательная волна, и темпы роста ВНП и одной из важнейших частей ВНП — промышленной продукции — растут, достигнув своей вершины во время среднесрочного цикла 1957–1969 гг. В 1969–1989 гг. наблюдается спад темпов, означающий движение понижательной волны четвертого длинного цикла. Но уже в первой половине 90-х гг.

темпы роста ВНП в мире заметно повысились. За период 1990–1994 гг. среднегодовые темпы роста ВНП составили 3,1%, промышленности — 2,8 и объема товарного экспорта — 4,6%. Таким образом, у нас, по всей видимости, нет оснований для удручающих выводов и пессимистических прогнозов о возможностях дальнейшего роста мировой экономики. Скорее всего, понижательная волна четвертого длинного цикла осталась позади и мир вступил в период повышательной волны пятого длинного цикла.

РЕЗЮМЕ

Многолетняя история человеческого общества свидетельствует о том, что развитие экономики сопровождается увеличением выпуска ВВП в абсолютном исчислении и в расчете на душу населения. Благодаря этому каждое последующее поколение людей имеет более высокие реальные доходы, чем те, которые получали предыдущие поколения людей. Долговременное увеличение объема потенциального ВВП как в абсолютных показателях, так и в расчете на душу населения представляет собой экономический рост.

Скорость экономического роста выражается в среднегодовых темпах прироста ВВП в течение рассматриваемого периода. Среднегодовой темп прироста ВВП представляет собой среднюю геометрическую темпов прироста ВВП за данное число лет.

Одна из важнейших проблем экономической теории состоит в выяснении того, какие факторы определяют темп роста ВВП. Объем выпуска ВВП может рассматриваться как функция от числа занятых в экономике, т. е. от затрат труда и от суммы применяемого в экономике капитала. Это означает, что рост ВВП может рассматриваться с позиций теории производственной функции. Если величина ВВП в расчете на единицу затрат труда и капитала неизменна, то и выпуск конечных товаров и услуг в расчете на одного жителя страны в среднем оставался бы неизменным.

В реальной действительности научно-технический прогресс сопровождается повышением производительности труда и увеличением капиталоотдачи. Показатель, который отражает и производительность труда, и капиталоотдачу, называется совокупной факторной производительностью. Научно-технический прогресс, развитие образования и повышение квалификации работников ведут к повышению совокупной факторной производительности.

В течение 70–80-х гг. XX в. наблюдалось замедление экономического роста в мире. Этому тревожному явлению были даны различные объяснения. Наиболее убедительным, скорее всего, является объяснение с позиций теории длинных циклов. Согласно этой теории, рыночная экономика в своем развитии проходит циклы, охватывающие период в 50–60 лет. Длинный цикл включает повышательную волну, когда наблюдается тенденция к общему ускорению экономического роста, и понижательную волну, когда наблюдается тенденция к некоторому замедлению экономического роста. С конца XVIII столетия по настоящее время рыночная экономика прошла четыре длинных цикла. В 70–80-х гг. XX в. проходила понижательная волна четвертого длинного цикла. В 1994–1999 гг. наблюдается ускорение экономического роста в мире, что дает основания полагать, что понижательная волна четвертого длинного цикла осталась позади и мир вступил в период повышательной волны пятого длинного цикла.

Контрольные вопросы и задания

1. Почему о темпах экономического роста нельзя судить по данным о росте номинального ВВП или других номинальных показателей развития экономики?
2. Почему темпы роста ВВП, которые достигнуты в ходе циклического подъема, не могут служить показателем скорости экономического роста?
3. В чем состоит значение экономического роста?
4. Как исчисляется среднегодовой темп прироста ВВП, если известен уровень ВВП в исходном (базовом) году и уровень ВВП в данном (текущем) году?
5. Напишите уравнение производственной функции, в котором темп прироста ВВП определяется как экстенсивными, так и интенсивными факторами экономического роста. Укажите, что показывают переменные и параметры в этом уравнении.
6. Что такое совокупная факторная производительность?
7. В чем состоит теория длинных циклов?
8. Можно ли считать убедительным объяснение снижения темпов экономического роста в мире в течение 70–80-х гг. XX в. с позиций теории длинных циклов?

Глава 16

ЭКОНОМИКА И ГОСУДАРСТВО

Прочитав эту главу, вы узнаете:

- в каких направлениях должна проводиться государственная политика по стабилизации экономики;
- какие инструменты использует государство в осуществлении своей экономической политики;
- в чем состоит бюджетно-финансовая политика государства;
- в чем состоит денежно-кредитная политика Центрального банка;
- каким образом государство должно стимулировать экономический рост;
- почему с развитием экономики образуется и растет государственный долг и насколько опасен для экономического развития рост государственного долга.

В ряде предыдущих глав мы уже обращались к вопросам экономической роли государства. В главе 2 мы выяснили, почему необходимо вмешательство государства в экономику и почему должна существовать определенная граница этого вмешательства. В дальнейшем мы рассмотрели некоторые важнейшие направления экономической политики государства: антимонопольную политику, какую роль играет государство в производстве валового внутреннего продукта и в формировании располагаемого личного дохода, при помощи каких мер государство стремится регулировать занятость и безработицу, и другие вопросы. В этой главе мы вновь возвращаемся к вопросу об экономической роли государства в рыночной

экономике. Но теперь эта роль будет рассмотрена более глубоко, с учетом понимания законов развития и функционирования рыночной системы.

16.1. ПОЛИТИКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТАБИЛИЗАЦИИ

В условиях рыночной системы такие явления, как циклические колебания выпуска ВВП и размера инвестиций, уровня занятости и безработицы, практически неизбежны. Всеобщий и устойчивый характер приобрела инфляция. При этом опыт развития рыночной экономики показал, что циклические рецессии в первой половине XX в. приводили к весьма глубокому и продолжительному спаду деловой активности, а инфляция и в настоящее время приобретает острые формы и чревата тяжелыми экономическими и социальными последствиями. Поэтому одна из важнейших проблем, которая стояла и стоит перед государством, — стабилизация экономического развития страны. Решение этой проблемы предполагает достижение и поддержание полной занятости, т. е. удержание безработицы в рамках ее естественной нормы; предотвращение или, по крайней мере, существенное ограничение глубины и продолжительности циклических рецессий; принятие тех или иных мер антиинфляционной направленности, недопущение перерастания умеренной инфляции в галопирующую и тем более галопирующей в гиперинфляцию.

Располагает ли государство необходимыми условиями, чтобы справиться с решением этих непростых проблем? Опыт стран с развитой рыночной экономикой дает основания полагать, что при проведении правильной экономической политики государство способно добиться относительной экономической стабильности. Во-первых, возможности активного воздействия государства на экономику заложены в том, что в государственный бюджет поступает в форме налогов от $\frac{1}{4}$ до $\frac{1}{3}$ национального дохода. Поэтому государственные учреждения и организации играют большую роль в определении уровня выпуска продукции и занятости. Во-вторых, государство устанавливает «правила игры» — принимает законы, регулирующие поведение фирм и домашних хозяйств. В-третьих, в распоряжении государства находится Центральный банк, главной

задачей которого является достижение стабильности функционирования банковской, денежной и финансовой систем страны. Несмотря на различия в формах собственности, Центральный банк любой страны контролируется государственными органами власти или управляется лицами, назначаемыми главой государства.

Таким образом, если не считать законодательной деятельности, то в распоряжении государства имеются два главных орудия регулирования экономики — государственный бюджет и Центральный банк. В соответствии с этим регулирование экономики осуществляется посредством проведения бюджетно-финансовой и денежно-кредитной политики.

Взаимосвязь направлений экономической политики

Было бы неправильно представлять себе политику стабилизации как выбор одной из задач, на решение которой должна быть направлена деятельность правительства и Центрального банка. Например, проведение антиинфляционных мер не ведет к изолированному воздействию только на снижение цен. Как мы уже видели, кривая Филлипса показывает, что государство в своей экономической политике поставлено перед альтернативой: или добиваться сокращения безработицы, но это повлечет за собой усиление инфляции; или добиваться снижения нормы инфляции, но это приведет к росту нормы безработицы.

Однако выбор направления экономической политики не сводится к дилемме «усиление инфляции или рост безработицы». Вспомним, что движение занятости и безработицы связано с развитием экономического цикла, с переходом от одной его фазы к другой. Когда циклический подъем выводит ВВП на уровень, близкий к потенциальному ВВП, в стране достигается полная занятость, а безработица снижается до уровня естественной. Причем, согласно закону Оукена, государство в своей экономической политике должно стремиться к тому, чтобы обеспечить такой темп прироста ВВП, который исключал бы неполную занятость. Следовательно, антиинфляционная политика оказывается связанной с политикой, направленной на достижение и поддержание желаемых темпов экономического роста, с мерами по предотвращению циклических рецессий или по преодолению рецессии, если ее не удалось избежать.



Рис. 16-1. △
Государственная политика по стабилизации экономического развития.
Государство может добиться стабилизации экономического развития страны, используя такие инструменты, как государственный бюджет и Центральный банк. Проведение бюджетно-финансовой и кредитно-денежной политики направлено на то, чтобы предотвратить или смягчить циклические рецессии, добиться и поддерживать полную занятость и не допустить галопирующей инфляции, а тем более гиперинфляции. Если эти проблемы будут решены, то экономическое развитие страны будет происходить на основе оптимальных и стабильных темпов.

Все это говорит о том, что

> ПОЛИТИКА ПО СТАБИЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ включает три направления: антициклическую политику, политику по достижению и поддержанию полной занятости и антиинфляционную политику. При этом каждое из этих направлений стабилизационной политики не может проводиться изолированно от других ее направлений.

16.2. БЮДЖЕТНО-ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА

Одним из важнейших инструментов экономической политики по стабилизации экономического развития выступает государственный бюджет. Он служит для проведения бюджетно-финансовой политики, которая включает налоговую политику и соответствующую ей налоговую систему; политику по финансированию таких отраслей, как здравоохранение, образование и наука, государственных программ по охране окружающей среды, социальных программ и т. д.; наконец, политику, определяющую соотношение доходов и расходов государственного бюджета, т. е. величину бюджетного дефицита.

Доходы государственного бюджета

Налоги являются основным источником доходов государственного бюджета. Как мы уже видели, существует два основных типа налогов: **прямые налоги**, которые являются прямым вычетом из доходов, получаемых фирмами и домашними хозяйствами (например, подоходный налог), и **косвенные налоги**, которыми непосредственно облагаются фирмы и которые устанавливаются в зависимости от объема их производственной деятельности и включаются в цену той продукции, которая производится фирмами и поставляется ими на рынок (например, налог на добавленную стоимость).

Вот данные, иллюстрирующие доходы консолидированного бюджета Российской Федерации (включая доходы субъектов РФ) в 2005 г., в млрд р.:

Прямые налоги (налог на прибыль, налоги на доходы с физических лиц и на имущество)	2364,9
Косвенные налоги (налог на добавленную стоимость, акцизы, единый социальный налог, платежи за использование природных ресурсов и др.)	3230,8
Неналоговые доходы (от предпринимательской и внешнеэкономической деятельности государства, безвозмездные поступления)	1752,6
Прочие доходы	263,4
Всего доходов консолидированного бюджета	7611,6

Согласно приведенным данным, 35,2% ВВП поступает в распоряжение государства в виде доходов государственного бюджета, причем 25,9% ВВП (5595,7 млрд р.) составили налоговые поступления. Уже один этот факт свидетельствует о том, что государство располагает мощным рычагом для регулирования экономики.

Например, налог на прибыль в наибольшей степени воздействует на частные инвестиции. Поскольку прибыль служит, с одной стороны, одним из основных источников инвестиций, а с другой — является решающим стимулом новых инвестиций, постольку рост этого налога сокращает величину чистой прибыли, т. е. той ее части, которая остается после вычета налогов. Поэтому, сокращая налог на прибыль, государство стимулирует рост новых инвестиций. Увеличивая налог на прибыль, оно сдерживает рост новых капиталовложений.

Аналогично на развитие экономики влияют и изменения налогов на заработную плату и других налогов, выплачиваемых широкими слоями населения. Общим следствием роста налогов на личные доходы населения является прежде всего сокращение располагаемого дохода, что, в свою очередь, ведет к снижению темпов роста потребительских расходов населения и сбережений, а возможно, и к снижению уровня тех и других. Сокращение сбережений имеет те же последствия для инвестиций, что и сокращение чистой прибыли.

В основном аналогичным образом воздействуют на уровень потребления и инвестиции и косвенные налоги. Хотя последние не являются прямым вычетом из доходов фирм и домашних хозяйств, но они входят в цену реализуемых фирмами товаров и услуг. Поэтому увеличение косвенных налогов влечет за собой

повышение уровня цен как на потребительские товары и услуги, так и на факторы производства. Это обстоятельство имеет отрицательный эффект в отношении темпов роста или уровня и личных потребительских расходов, и частных валовых инвестиций. Напротив, их снижение оказывает положительное влияние на инвестиции и потребление.

В осуществлении политики стабилизации механизм налогов действует двояко.

Предположим, что в стране установлен прогрессивный подоходный налог. Прогрессивный налог предполагает, что по мере роста доходов возрастают и налоговые ставки. Поэтому в условиях интенсивного подъема экономики, когда быстро увеличиваются размеры прибылей и заработной платы, еще быстрее растут налоговые отчисления в бюджет. Тем самым налоговый механизм ослабляет интенсивность циклического подъема, препятствует тому, чтобы объем ВНП перешагнул уровень потенциального ВНП. В обстановке циклической рецессии налоговый механизм срабатывает в обратном направлении: сокращение доходов влечет за собой снижение налоговых ставок. Поэтому сокращение чистой прибыли и заработной платы несколько смягчается ослаблением налоговых вычетов, что, в свою очередь, несколько снижает глубину спада потребления и инвестиций. Таким образом, налоговая система может формировать *автоматически действующий механизм*, сокращающий амплитуду циклических колебаний, противодействующий и «перегреву» экономики, и глубине рецессий.

В то же время правительство и законодательные органы власти могут проводить преднамеренные, целенаправленные налоговые или иные мероприятия, ориентированные на стабилизацию экономического роста. Эта преднамеренная, целенаправленная политика называется **дискреционной**. Государство может, например, ввести не облагаемый налогами минимум заработной платы или увеличить его размер; установить льготное налогообложение на инвестиции в те или иные приоритетные отрасли; ввести повышенные налоги на экологически грязные виды производства и т. д.

Расходы государственного бюджета

Важную роль в государственном регулировании экономики способны играть и мероприятия, связанные с *политикой расходов*. Здесь

также некоторые виды расходов действуют как автоматические стабилизаторы. Например, государственные выплаты пособий по безработице возрастают вместе с увеличением числа лиц, потерявших работу во время циклического спада. На фазе подъема, когда достигнута полная занятость, а циклическая безработица сведена к нулю, расходы на пособия по безработице достигают минимальных размеров. Таким образом, во время рецессии рост выплат пособий в некоторой степени компенсирует сокращение располагаемых доходов населения, а во время подъема стабилизирующее действие расходов направлено на смягчение чрезмерного роста избыточного спроса.

Приводим данные о величине и структуре расходов консолидированного бюджета Российской Федерации (включая расходы субъектов РФ) в 2005 г., в млрд р.:

Государственное управление и международная деятельность	352,8
Национальная оборона	581,8
Правоохранительная деятельность и обеспечение безопасности	584,5
Вложения в промышленность, энергетику, строительство и другие отрасли	1233,7
Социально-культурные мероприятия	2009,3
Платежи процентов по государственному долгу и его погашение	239,3
Прочие расходы, включая расходы целевых бюджетных фондов	940,0
Все расходы государственного бюджета	5941,4
Профицит (превышение доходов над расходами)	1670,2

В условиях развитой рыночной системы бóльшая часть бюджетных расходов непосредственно не связана с циклическими колебаниями. Например, военные расходы, финансирование внешнеполитических мероприятий и т. п. в значительной степени зависят от чисто политических факторов; затраты на образование, науку, здравоохранение, охрану окружающей среды и т. д. вообще не должны варьироваться в зависимости от хода цикла или политической конъюнктуры. Тем не менее достаточно высокий уровень этих расходов государства и их систематический рост не только играют громадную роль в научно-техническом и культурном развитии страны, но и сами по себе в известной степени стабилизируют экономическую и социальную ситуацию.

В полной мере это относится и к экономике России, осуществившей переход к рыночной системе.

В то же время в странах с развитой рыночной системой некоторые виды государственных расходов носят целенаправленный противоциклический характер. Например, в период рецессии, когда многие фирмы оказываются на краю банкротства, правительство увеличивает суммарный объем субсидий и субвенций, предоставляет некоторым фирмам кредиты на льготных условиях и т. д. В условиях подъема необходимость в этих расходах или отпадает полностью, или значительно сокращается. Иными словами, и здесь мы сталкиваемся с дискреционной политикой.

Важна в системе стабилизационных мероприятий политика в отношении *бюджетного дефицита*.

Бюджетный дефицит

Бюджетная политика включает не только решение ряда проблем, связанных с получением и использованием финансовых ресурсов, но и определение соотношения между доходной и расходной частями государственного бюджета. Чисто теоретический подход позволяет заключить, что органы власти могут спланировать бюджет в трех основных вариантах: 1) доходы бюджета больше, чем расходы (бюджетное сальдо положительно); 2) доходы равны расходам (сальдо равно нулю, бюджет сбалансирован); 3) расходы больше, чем доходы (сальдо отрицательное, бюджет является дефицитным).

Практика, однако, показывает, что начиная с 30-х гг. XX в. положительное и даже нулевое сальдо государственного бюджета почти полностью исключается из бюджетно-финансовой политики и становится скорее исключением, чем правилом. Это не случайно, ибо относительно высокие налоги при низком уровне государственных расходов, являющиеся условием положительного бюджетного сальдо, становятся тормозом экономического роста: высокие налоги не способствуют росту инвестиций, ограничивают располагаемый доход населения и его потребительские расходы, а сравнительно небольшие расходы государства не компенсируют торможение роста инвестиций и потребления частного сектора. В России в 1995 г. бюджетный дефицит равнялся 54,7 трлн р.

Наличие бюджетного дефицита предполагает, что создается дополнительный, избыточный спрос на товары и услуги со стороны государства. Покажем это на примере данных по России за 1996 г. (в трлн р.):

ВВП в 1996 г.	2265
Доходы государственного бюджета	536
Доходы частного сектора, включая домашние хозяйства	1729

Предположим, что за вычетом налогов и неналоговых изъятий у населения, частных фирм и неприватизированных государственных предприятий оставшаяся часть ВНП находится в полном распоряжении этих хозяйствующих субъектов. Как домашние хозяйства, так и все фирмы полностью израсходовали эти средства в течение 1996 г. Тогда общая сумма расходов в обществе составит (в трлн р.):

Расходы государственного бюджета	729
Расходы частного сектора	1729
Общая сумма расходов государства и населения	2458

Таким образом, вследствие того что бюджетный дефицит составил 193,4 трлн р., совокупные расходы в обществе превысили на эту сумму размеры совокупных доходов — 2458 трлн р. против 2265 трлн р. Тем самым в экономике образовался избыточный спрос, явившийся одной из причин инфляции.

Каковы источники покрытия бюджетного дефицита? Во-первых, министерство финансов или другой государственный орган продает государственные ценные бумаги (государственные облигации или краткосрочные долговые обязательства), в которые вкладывают свои сбережения как фирмы, так и домашние хозяйства. А во-вторых, государство эмитирует определенную сумму банкнот, вливая тем самым в каналы денежного обращения дополнительную массу денег.

В первом случае государственные руководители идут на увеличение внутреннего государственного долга, так как лица, купившие облигации и другие долговые обязательства государства, предоставили государству кредит, и через какое-то время государство обязано эти деньги вернуть своим кредиторам. Но в этом случае государственные займы оказывают благотворное влияние на экономику, если фирмы и домашние хозяйства не намерены или не могут

все свои сбережения инвестировать в новое строительство, оборудование, прирост запасов и т. д. В данном случае бюджетный дефицит связан с финансированием государственных расходов, которые компенсируют сокращение или замедление роста частных инвестиций. Эта политика получила название **дефицитного бюджетного финансирования**.

Дефицитное бюджетное финансирование служит важным средством против спадов частных инвестиций и потребления, а значит, и против сокращения занятости. Естественно, в условиях циклического подъема объем дефицитного бюджетного финансирования должен быть сведен к минимуму (или даже к нулю), так как растущие частные инвестиции и потребление полностью поглощают сбережения фирм и домашних хозяйств.

Существенной чертой политики стабилизации является тесная взаимосвязь и взаимообусловленность антициклических мероприятий, достижения полной занятости и преодоления острых форм инфляции. Поэтому меры, которые принимает государство для ослабления циклических рецессий, являются одновременно и средствами сдерживания роста безработицы и достижения полной занятости. Однако эти мероприятия, как правило, стимулируют рост цен и, следовательно, имеют проинфляционный эффект. Например, рост государственных расходов и бюджетного дефицита создает добавочный спрос на товары и услуги и, как было показано, служит средством против спада ВВП и роста безработицы, но одновременно усиливает инфляцию. Если же, по мнению политических лидеров, инфляция принимает угрожающие размеры и необходимо срочно сократить бюджетные расходы, повысить налоги и уменьшить бюджетный дефицит, то последствиями этих дискреционных мер могут оказаться рецессия и рост безработицы.

Бюджетный профицит

Как оценивать столь значительный размер профицита консолидированного бюджета Российской Федерации, который достиг в 2005 г. суммы 1670,2 млрд р., что составляет 15,4% национального дохода страны? Чтобы ответить на этот вопрос, необходимо принять во внимание следующие факторы экономического развития РФ:

1. Начавшийся в 1999 г. рост реального ВВП значительно ускорился, достигнув в 2005 г. 6,4%. Прогнозируется его дальнейший

рост и в 2007 г. Поэтому необходимость стимулировать увеличение выпуска ВВП методами дефицитного бюджетного финансирования отпадает.

2. Хотя на протяжении минувшего десятилетия норма инфляции неуклонно снижалась и достигла в 2005 г. 11%, что лишь на один процентный пункт превышает верхнюю границу умеренной инфляции (10%), но проблема дальнейшего снижения нормы инфляции и достижения ее естественной нормы (не более 5%) все еще остается актуальной. Бюджетный профицит служит весьма эффективным средством антиинфляционной политики и, следовательно, оказывает определенное давление в сторону снижения нормы инфляции. Снижение нормы инфляции до уровня умеренной и ее приближение к уровню естественной будет способствовать стабилизации экономического роста (см. 14.3, подпункт «Нормальная инфляция»). Если рассматривать достижение стабильного и долговременного роста экономики как одну из главных задач экономической политики в целом и бюджетно-финансовой политики в частности, как одно из направлений решения этой задачи, то достижение естественной нормы инфляции должно выступать как весьма важное условие, обеспечивающее стабильность долгосрочного экономического роста.

3. Улучшению экономического положения РФ в начале XXI в. благоприятствует повышение мировых цен на нефть и другие энергоносители. Однако делать ставку на этот благоприятный внешнеэкономический фактор не следует. Не исключено, что цены на эту группу товаров в недалеком будущем начнут снижаться. В этом случае доходы от экспорта могут уменьшиться, а следовательно, замедлится и рост налоговых доходов государственного бюджета, что ограничит в будущем возможности государства по стимулированию экономического роста. Поэтому сейчас определенная часть профицита используется для пополнения валютных резервов, которые позволят парировать негативное влияние нежелательных явлений, как внутриэкономических, так и внешнеэкономических.

Бюджетный дефицит мог дать положительный эффект только тогда, когда спад инвестиций, занятости, потребительских расходов, а значит, и совокупного спроса приводил к снижению выпуска ВВП. Расходуя денег больше, чем оно получало, государство создавало дополнительный рыночный спрос и тем самым способствовало преодолению экономической рецессии. Но политика

хронического бюджетного дефицита рано или поздно привела бы к возникновению и обострению инфляции. Что касается бюджетного профицита, то он дает положительный эффект в диаметрально противоположных условиях: когда рост производства ВВП, совокупного спроса, потребительских расходов и инвестиций сопровождается повышением цен таким темпом, который предполагает перерастание умеренной инфляции в галопирующую. В этих условиях правительство должно регулярно добиваться того, чтобы сальдо бюджета было положительным, пока норма инфляции не начнет снижаться и не достигнет своего естественного уровня. Если дальнейшее развитие экономики страны происходит в идеальных условиях — достигнуто общее макроэкономическое равновесие, оптимальный темп экономического роста, естественная норма инфляции и полная занятость, то государственный бюджет должен быть сбалансирован, т. е. бюджетное сальдо должно быть нулевым. Тогда была бы достигнута и идеальная стабильность экономического развития без циклических колебаний, инфляционных бурь и противоестественной безработицы. Пока такой идеал нигде не был достигнут.

Существенными препятствиями в осуществлении последовательной политики экономической стабилизации нередко выступают доминирование узкокорыстных интересов чиновничества, коррупция, лоббизм. Бюджетные средства нередко используются как инструмент не для решения стратегических задач экономического развития, а для получения сиюминутных политических выгод, связанных с предвыборной кампанией, укреплением популярности тех или иных политических лидеров или группировок.

16.3. КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНАЯ ПОЛИТИКА

Регулирование деятельности коммерческих банков

Наряду с правительством, в распоряжении которого находится государственный бюджет, на экономику способен активно воздействовать и Центральный банк. Но в отличие от проводимой правительством бюджетно-финансовой политики, которая непосредственно направлена на регулирование доходов и расходов фирм и домашних хозяйств, на расширение и сокращение государственных расходов, политика Центрального банка регулирует деятельность коммерческих банков, а через них — экономику в целом. При этом поскольку деятельность банков сводится к операциям с деньгами, ценными бумагами, займами и ссудами, постольку и мероприятия Центрального банка направлены на эти элементы рыночной системы. Поэтому, прежде чем мероприятия Центрального банка скажутся на изменениях совокупного спроса, инвестиций, занятости и общего уровня цен, они породят последовательные импульсы в цепи банковской и кредитно-денежной системы. Эта цепь состоит из пяти звеньев:

1) Центральный банк воздействует на размер обязательных резервов коммерческих банков;

2) изменения обязательных резервов приводят к изменениям совокупной денежной массы, находящейся у коммерческих банков;

3) расширение или сокращение денежной массы влечет за собой соответствующее расширение или сокращение кредита;

4) бóльшая или меньшая доступность кредита способствует инвестированию капитала в те или иные проекты, которые намерены финансировать фирмы, или тормозит его;

5) изменения инвестиций приводят к соответствующим изменениям совокупного спроса, уровня ВВП, занятости и общего уровня цен.

На величину обязательных резервов коммерческих банков Центральный банк воздействует тремя способами:

1) путем изменения норм резервных требований;

2) при помощи операций с ценными бумагами на рынке ценных бумаг (на открытом рынке);

3) путем изменения учетной ставки.

Изменение резервных норм коммерческих банков

Как мы уже видели, любой коммерческий банк обязан иметь резервные депозиты в Центральном банке. Последний устанавливает норму обязательных резервов, т. е. отношение резервов к сумме вкладов, привлеченных коммерческим банком. Центральный банк вправе пересмотреть резервные нормы в сторону как их повышения, так и их снижения (рис. 16-2).

Предположим, что экономика переживает рецессию: сокращаются инвестиции, снижается уровень ВВП, растет безработица. Эти негативные процессы явились следствием падения спроса на рынке товаров и услуг и привели к ослаблению инфляции, а возможно, и к некоторому понижению общего уровня цен.

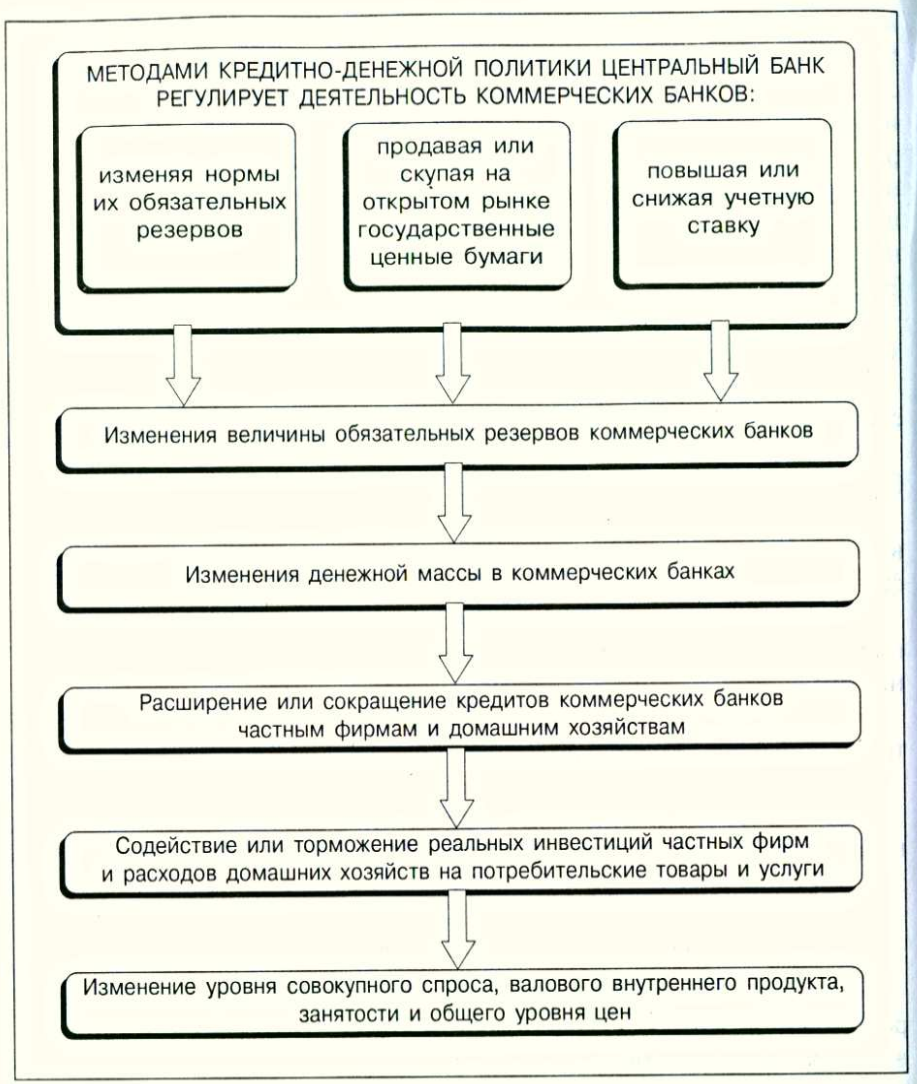


Рис. 16-2. △
Схема кредитно-денежной политики Центрального банка.

Центральный банк, регулируя деятельность коммерческих банков, прежде всего воздействует на величину их обязательных резервов. Это приводит пятиступенчатую систему в движение, итоговым результатом которого являются изменения уровня совокупного спроса на товары и услуги, ВВП, занятости и общего уровня цен.

Как будет поступать Центральный банк в этих условиях? Правление банка может принять решение о снижении норм резервных требований. Если норма резервов ранее была установлена на уровне 25%, то теперь она снижается, скажем, до 20%. Таким образом, если раньше отношение суммы вкладов в коммерческие банки к резервам было 4 : 1, то теперь оно равно 5 : 1. Заметим, что это изменение норм резервов является обязательным для всех банков и реакция коммерческих банков на это решение будет немедленной. Каким образом банки отреагируют на изменение нормы резервов? Во-первых, сумма их резервов окажется больше, чем сумма обязательных резервов. Допустим, при норме резервов 25% и сумме вкладов 1 млрд р. коммерческий банк был обязан держать резервы в Центральном банке на сумму 250 млн р. Теперь при норме резервов 20% он обязан иметь резервы на сумму 200 млн р., т. е. у банка образовались избыточные резервы на сумму 50 млн р., которые целесообразно не держать в Центральном банке, а использовать для предоставления кредитов частным фирмам под высокий процент.

Во-вторых, банк вправе сохранить прежнюю сумму резерва, но расширить как пассивные, так и активные операции с 1 млрд р. до 1,25 млрд р. Иными словами, банк теперь может увеличить текущие счета своих клиентов и предоставить новые кредиты фирмам на сумму 250 млн р.

Так как нормы резервов едины для всех коммерческих банков, то их изменение распространяется на все банки, поэтому подобным образом на снижение нормы резервов отреагируют все без исключения коммерческие банки. Следовательно, снижение нормы резервов приводит в действие денежный мультипликатор, и денежная масса при понизившейся норме резервов будет превосходить сумму резервов не в четыре, а в пять раз.

Увеличение денежной массы позволит банкам расширить свои активные операции: приобрести на фондовой бирже новые пакеты ценных бумаг, открыть новые кредитные линии промышленным, торговым и прочим фирмам, предоставить ссуды домашним хозяйствам для приобретения домов и автомобилей и т. д. Чтобы расширить кредит, банкам придется снизить процентные ставки по ссудам, сделав тем самым деньги более дешевыми.

Теперь фирмы и домашние хозяйства, получившие дополнительные кредитные вливания, предъявят возросший спрос на рынке товаров и услуг в связи с инвестициями капитала в новые здания

и сооружения, машины и оборудование, новые запасы сырья и материалов и в связи с увеличением потребительских расходов. Все это будет способствовать преодолению рецессии, росту выпуска ВВП, повышению занятости и снижению безработицы. Но одновременно расширение спроса на товары и услуги и удешевление денег приведут к повышению общего уровня цен, т. е. нормы инфляции.

Рассмотрим теперь случай, когда экономика находится в фазе циклического подъема, достигнута полная занятость, а производственные мощности фирм используются с оптимальной загрузкой. Дальнейшее увеличение спроса на товарном рынке и повышение темпа роста ВВП в этих условиях приведут к «перегреву» экономики, к возникновению значительного избыточного спроса, который не может быть покрыт за счет дальнейшего ускорения темпов роста ВВП, к обострению инфляции. В этих условиях Центральный банк может повысить норму обязательных резервов. Эффект будет, естественно, противоположным тому, который был после снижения нормы резервов. Теперь банки должны будут или увеличить сумму резервов за счет перевода части своих активов на счет Центрального банка, или, сохраняя прежнюю сумму резервов, сократить сумму депозитов фирм и домашних хозяйств, с одной стороны, и объем активных операций — с другой, т. е. отказаться от предоставления новых кредитов, от покупки акций и облигаций. При этом неудовлетворенность спроса на деньги со стороны фирм и домашних хозяйств позволит коммерческим банкам повысить процентные ставки по ссудам, что сделает деньги более дорогими.

Эта политика Центрального банка будет тормозить рост инвестиций и расходов потребителей, расширение выпуска товаров и услуг замедлится, занятость будет увеличиваться медленно, а возможно, и начнет снижаться. В то же время увеличение нормы резервов породит и антиинфляционный эффект: повышение цен замедлится, а возможно, и прекратится.

Изменение норм резервов — это сильнодействующее средство. Его применение может вызвать небезопасное развитие инфляции в одном случае или острую и глубокую рецессию — в другом. Когда Центральный банк вводит повышенные нормы резервов, он в каком-то смысле изменяет «правила игры» в невыгодную для коммерческих банков сторону. Многие банки могут оказаться в весьма тяжелом положении и даже обанкротиться, что, в свою очередь,

приведет к тяжелым потерям для связанных с банками фирм и домашних хозяйств. Поэтому этот способ воздействия на экономику используется редко и его следует рассматривать как крайнюю меру.

Операции на открытом рынке

Несравненно более гибким и регулярно применяемым Центральным банком инструментом воздействия на экономику являются операции по покупке и продаже ценных бумаг на фондовом рынке. Хотя коммерческие банки совершают операции со всеми видами ценных бумаг, но в данном случае речь идет о покупке и продаже государственных ценных бумаг, т. е. государственных облигаций и краткосрочных обязательств. Под выражением «открытый рынок» подразумевается свободная их продажа любому покупателю: фирме, физическому лицу, иностранцу.

В данном случае Центральный банк непосредственно не предписывает коммерческим банкам увеличить или не дает им возможности уменьшить размер обязательных резервов. Но, увеличив продажи государственных бумаг или, напротив, уменьшив их, он косвенным путем воздействует на сумму резервов. Рассмотрим, каким образом достигается эта цель.

Предположим вновь, что экономика переживает интенсивный циклический подъем, сопровождающийся экономическим «перегревом» и усиливающейся инфляцией. В портфеле Центрального банка имеются государственные ценные бумаги, которые в сложившейся ситуации он начнет продавать в больших количествах на фондовом рынке. Скажем, фирма «Лимон» приобрела пакет государственных краткосрочных обязательств (ГКО) на сумму 100 млн долл. Имея депозит в банке «Орел», она оплатила ГКО чеками или векселями, которые обязан оплатить банк «Орел». Получив векселя «Орла», Центральный банк предъявит их банку «Орел» к оплате. Теперь мы должны принять во внимание, что ГКО будут приобретать многие фирмы и отдельные физические лица. Поэтому и банку «Орел», и другим коммерческим банкам придется оплачивать значительные суммы своих долговых обязательств Центральному банку. Откуда все эти коммерческие банки могут взять деньги для оплаты всех предъявляемых им векселей? Во-первых, они будут вынуждены израсходовать часть своих резервов в Центральном

банке. А во-вторых, по мере возврата ссуд, которые они ранее выдали своим клиентам, коммерческие банки откажутся от предоставления новых кредитов и возвращенные им деньги израсходуют на оплату векселей, предъявленных Центральным банком.

Таким образом, мы опять можем установить наличие той же цепи, состоящей из пяти звеньев: продажи государственных ценных бумаг на открытом рынке приведут к сокращению резервов коммерческих банков, что в конечном счете будет тормозить рост инвестиций и ВВП и задержит рост спроса на труд.

Если же Центральный банк будет скупать государственные ценные бумаги, то результат будет противоположным. Прежде всего Центральный банк может купить государственные ценные бумаги непосредственно у коммерческих банков, оплатив их в виде увеличения резервов коммерческих банков. Например, коммерческий банк продал Центральному банку государственные облигации на сумму 100 млн долл. Центральный же банк в виде оплаты увеличил резервы коммерческого банка с 1 млрд долл. до 1100 млн долл.

Кроме того, Центральный банк может скупать государственные ценные бумаги у населения. В этом случае человек или фирма, продав ценные бумаги, переведет деньги на свой счет в коммерческом банке, который, в свою очередь, за счет этих денег сможет увеличить свои резервы в Центральном банке и расширить благодаря этому свои пассивные и активные операции. Рост кредитов коммерческих банков будет содействовать новым инвестициям, росту ВВП, занятости и потребления.

Следовательно, Центральный банк будет скупать ценные бумаги в том случае, когда экономика переживает рецессию, уровень ВВП снижается, а безработица растет. Вместе с тем руководители Центрального банка не забывают, что скупка государственных ценных бумаг стимулирует расширение спроса и рост денежной массы, а значит, и инфляцию; и в условиях, когда цены начинают повышаться ускоряющимся темпом, дальнейшая скупка государственных ценных бумаг должна быть сокращена или полностью прекращена.

Операции на открытом рынке являются весьма гибким стабилизирующим средством. В любой момент Центральный банк имеет возможность расширить или сократить продажи государственных бумаг, совершать эти операции в любом объеме, который он сочтет целесообразным. Он, следовательно, может быстро

реагировать на изменения конъюнктуры. В странах с развитой рыночной системой этот инструмент политики Центрального банка используется регулярно.

Рассматривая операции с ценными бумагами, поставим такой вопрос: почему население готово покупать большие пакеты этих бумаг у Центрального банка и почему оно с готовностью их продает, когда Центральный банк проводит скупку государственных ценных бумаг? Объясняется это тем, что государственные ценные бумаги продаются по цене ниже номинала, а скупаются по цене выше номинала. Но эти изменения цен, по которым продаются и покупаются ценные бумаги, означают соответствующие изменения процентных ставок по этим бумагам. Предположим, что номинальная цена ГКО (государственного краткосрочного обязательства) равна 100 долл. и что процентная ставка по ГКО установлена в размере 6%. Тогда по каждой 100-долларовой бумаге Центральный банк будет выплачивать 6 долл. Допустим далее, что правление Центрального банка приняло решение продавать ГКО и с этой целью установило цену продажи 96 долл. Тогда лицо, купившее ГКО, будет получать доход 6 долл. на капитал 96 долл., т. е. процентная ставка будет повышена до $\frac{6 \text{ долл.}}{96 \text{ долл.}} = 6{,}25\%$. Если же будет принято решение скупать ГКО, то цена ГКО будет повышена, скажем, до 108 долл., а это означает, что процентная ставка снизится: $\frac{6 \text{ долл.}}{108 \text{ долл.}} = 5{,}56\%$. Из всего сказанного следует, что, совершая операции с ценными бумагами на открытом рынке, Центральный банк производит определенные манипуляции с процентными ставками.

Политика регулирования учетной ставки

Однако Центральный банк может регулировать деятельность коммерческих банков путем непосредственного изменения процентной ставки по ссудам, которые он предоставляет коммерческим банкам, т. е. путем изменений своей учетной ставки. Эти ссуды Центральный банк предоставляет коммерческим банкам с единственной целью — помочь им увеличить свои резервы или, по крайней мере, не допустить их сокращения. Или, напротив, Центральный

банк может проводить политику, направленную на ограничение и даже сокращение резервов коммерческих банков.

Если Центральный банк снижает свою учетную ставку, то он поощряет коммерческие банки увеличивать свои резервы и на этой основе расширять свои пассивные и активные операции. Повышение учетной ставки имеет, естественно, противоположный эффект: увеличение резервов становится невыгодным и расширение пассивных и активных операций коммерческих банков приостанавливается. Поэтому повышение учетной ставки имеет антиинфляционное действие, но оно недопустимо в условиях застоя и рецессии. Снижение учетной ставки, напротив, содействует преодолению застоя и рецессии, но оно способно усилить инфляцию.

Политика «дешевых» и «дорогих» денег

Рассмотрение проводимых Центральным банком мероприятий в отношении норм обязательных резервов, операций на открытом рынке с государственными ценными бумагами и учетной ставки показало, что он по существу проводит кредитно-денежную политику в двух направлениях.

Первое направление сводится к тому, что Центральный банк содействует росту денежной массы в обращении, стимулирует расширение кредитов, снижает процентные ставки. Все это влечет за собой рост цен, усиление инфляции и, следовательно, снижение покупательной способности денег, их обесценение. Такая политика получила название политики «дешевых денег» («*cheap money*»).

Второе направление кредитно-денежной политики Центрального банка предполагает, что он ограничивает рост денежной массы в обращении, препятствует расширению кредита, повышает процентные ставки. Такая политика приводит к тому, что рост цен замедляется и может смениться их понижением. Происходит **дезинфляция**, т. е. постепенное понижение нормы инфляции, которая может перейти в дефляцию. В этом случае обесценение денег замедляется и перерастает в процесс повышения их покупательной способности. Из-за высоких процентных ставок кредит становится дорогим и малодоступным. В то же время вложения денег в сберегательные депозиты и в ценные бумаги приносят большие доходы. Такая политика получила название политики «дорогих денег» («*dear money*», «*tight money*»).

16.4. РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В СТИМУЛИРОВАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Мы выяснили, каким образом государство содействует экономической стабилизации, т. е. стремится добиться полной занятости, уменьшить амплитуду циклических колебаний и не допустить сильной инфляции. В конечном счете одной из задач государства, направленных на стабилизацию экономики, является достижение устойчивых и достаточно высоких темпов экономического роста ВВП. Темпы роста ВВП должны превышать темпы роста населения, чтобы обеспечить повышение благосостояния людей. Но вместе с тем эти темпы ограничены ресурсами, которыми располагает экономика. Есть все основания предполагать, что имеется определенный среднегодовой темп экономического роста, который является оптимальным. Критерием оптимальности темпов роста ВВП должна служить максимизация полезности производимых в стране конечных товаров и услуг, как это отметил голландский экономист Я. Тинберген. Вместе с тем приходится признать, что в настоящее время проблема оптимальности темпов экономического роста пока остается нерешенной.

Задачи политики стимулирования экономического роста

Тем не менее, проводя политику стабилизации экономического роста, государство должно решить, по крайней мере, следующие задачи:

1) обеспечить полную занятость и не допускать повышения безработицы сверх ее естественной нормы;

2) добиваться того, чтобы фактический уровень ВВП равнялся его потенциальному уровню или, по крайней мере, был близок к нему;

3) не допускать или свести к минимуму циклические колебания уровня ВВП, инвестиций и занятости.

В свою очередь, для решения этого комплекса задач государственная экономическая политика должна быть направлена на то, чтобы создать необходимые условия для равномерного и устойчивого уровня инвестиций, с одной стороны, и соответствующего им равномерного и устойчивого роста сбережений — с другой. Это не означает, что государство в своем воздействии на экономический

рост должно уподобляться шоферу и постоянно переключать двигатель с одной скорости на другую. Это сравнение больше подходит для регулирования краткосрочных процессов (инфляции, среднесрочных циклов, валютных курсов). Что же касается экономического роста, то здесь должна проводиться долгосрочная экономическая политика. В нашем случае она должна быть направлена на создание благоприятного инвестиционного климата, который следует сохранять на всем протяжении развития экономики.

Какими путями государство может решать задачи поддержания оптимальных и стабильных темпов экономического роста?

Бюджетно-финансовое стимулирование

Большую (возможно, даже главную) роль в создании и поддержании благоприятного инвестиционного климата в экономике играет бюджетно-финансовое стимулирование.

Бюджетно-финансовые мероприятия по воздействию на экономический рост включают три составные части:

— налоговую политику;
— бюджетное финансирование мероприятий по стимулированию экономического роста;
— политику в отношении бюджетного дефицита.

Налоговая политика, способствующая экономическому росту, может проводиться в следующих направлениях:

1) от подоходного налога может быть освобождена сберегаемая часть доходов, или, по крайней мере, налоговая ставка на эту часть доходов могла бы быть существенно уменьшена;

2) целесообразно снизить налог на инвестиции, особенно в наукоемкие отрасли, связанные с финансированием научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ;

3) значительную роль способно сыграть введение налоговых льгот для научно-исследовательских организаций и учебных заведений.

Наряду с налоговой политикой не меньшую, а возможно, и большую роль играет **государственное финансирование** развития фундаментальных и прикладных научных исследований, опытно-конструкторских работ, общего и специального образования.

Нам хорошо известно, что имеется немало прекрасных учебных заведений, в которых взимается плата за обучение, которые

лучше, чем аналогичные государственные школы и университеты, оснащены современным учебным оборудованием и в которых их учредители и преподаватели получают доходы выше, чем в сфере образования в целом. Подобные частные учебные заведения делают большой и полезный вклад в развитие образования и подготовку высококвалифицированных специалистов.

Но бóльшая часть семей не только в России, но и в странах с гораздо более высокими доходами в среднем на душу населения не может дать своим детям образование в такого рода средних и высших учебных заведениях. Поэтому основную часть расходов на финансирование образования должно принять на себя государство. То же самое относится и к финансированию фундаментальных, общетеоретических исследований. Фундаментальная, общетеоретическая наука не приносит непосредственной отдачи в виде тех или иных форм дохода. Наука и образование расширяют наши знания, которые будут реализовываться в неопределенном будущем, причем не отдельными конкретными фирмами. Эти знания становятся всеобщим достоянием и могут быть реализованы, использованы любой фирмой. Поэтому большинство научных и учебных заведений не могут служить сферой приложения капитала. Во всех этих случаях государственный бюджет должен быть главным источником финансирования школьного и вузовского строительства, строительства научных комплексов; из средств государственного бюджета должны оплачиваться услуги сотрудников академических институтов, школьных учителей и профессоров университетов. Успехи развития науки и образования в значительной мере зависят от того, какие суммы парламент данной страны выделяет для финансирования научных исследований, для повышения уровня образованности своего народа и для подготовки специалистов, требующихся для экономики, науки и культуры.

На протяжении нескольких десятилетий господства планово-административной системы в нашей стране в распределении средств государственного бюджета доминировал остаточный принцип. Он состоял в том, что в первую очередь удовлетворялись потребности военно-промышленного комплекса (ВПК), затем — отраслей материального производства, непосредственно не связанных с ВПК, и лишь в последнюю очередь — нужды образования,

медицины и культуры. Хотя этот принцип нигде и никогда не декларировался, а формально он даже осуждался, но объективно, вопреки пропаганде, он существовал. Фактически он продолжает доминировать в распределении средств государственного бюджета и в настоящее время. Чем объясняется его жизнеспособность? Остаточный принцип живуч в силу нескольких причин.

Государственные и партийные лидеры в целях чисто политического выигрыша руководствуются эффектом немедленной отдачи; например, инвестиции во внешнюю торговлю имеют высокий коэффициент отдачи и приносят доход немедленно благодаря значительной разности между мировыми ценами на сырье, экспортируемое Россией, и относительно невысокими издержками на его добычу. Затраты на образование приносят отдачу только через полтора-два десятилетия. Например, чтобы подготовить квалифицированного рабочего, требуется 10–11 лет учебы в средней школе, 1–2 года обучения той или иной специальности и еще несколько лет работы на производстве для приобретения навыков и опыта, прежде чем данный работник сможет реализовать на практике те знания, которые он получил в процессе учебы. Отдача от средств, вложенных в образование, едва заметна.

Образование наряду с медициной, фундаментальной наукой и культурой считалось непроизводственной отраслью, т. е. сферой деятельности хотя и небесполезной, но не создающей национального дохода. Поэтому учителя и врачи, ученые и деятели культуры относились к разряду работников, потребляющих, но ничего не создающих. Из этого, естественно, возникал риторический вопрос: нужно ли множить число этих своеобразных нахлебников, выделяя на их оплату все новые и новые средства, когда, по мнению правителей нашей страны, есть более важные объекты, имеющие первостепенное народнохозяйственное значение?

Поскольку результаты производства таких отраслей, как энергетика, транспорт, металлургия, оказывают прямое и почти мгновенное воздействие на общее состояние экономики, постольку остановка производства в этих отраслях, скажем вследствие забастовки, вызовет катастрофические последствия — экономика может оказаться попросту парализованной. Поэтому одна лишь угроза забастовки шахтеров или транспортников заставляет правительство идти им на уступки. Забастовки учителей и работников вузов члены правительства обычно не замечают. Что касается министров,

управляющих высшим и средним образованием, то их влияние на решение вопросов налоговой и финансовой политики намного слабее, чем влияние руководителей военно-промышленного или энергетического комплекса.

Политика в отношении бюджетного дефицита

На экономический рост определенное влияние оказывает не только размер налоговых вычетов из доходов фирм и домашних хозяйств, не только объем государственного финансирования науки и образования, но и разность между доходами и расходами государственного бюджета, т. е. величина **бюджетного дефицита**.

Из рассмотренного нами в главе 9 уравнения И.Фишера следует, что с ростом ВВП и повышением общего уровня цен происходит увеличение потребности экономики в денежной массе. Преобразовав это уравнение, мы можем выразить потребность в денежной массе следующим образом:

$$M = \frac{Q \times P}{v}. \qquad (16.1)$$

Из уравнения (16.1) следует, что потребность в денежной массе, циркулирующей в экономике, пропорциональна объему ВВП (переменной Q) и общему уровню цен (переменной P). Нужно, конечно, принять во внимание, что с развитием экономики скорость обращения денег (v) повышается, но повышается она медленно, поэтому произведение $Q \times P$ увеличивается быстрее, чем v.

Каким образом может быть удовлетворена растущая потребность экономики в денежной массе? Эта проблема решается путем образования небольшого бюджетного дефицита. Если расходы государства превысили его доходы, то превышение расходов над доходами, т. е. бюджетный дефицит, может быть покрыто или путем эмиссии денег, или путем продажи фирмам и домашним хозяйствам государственных долговых обязательств. Фирмы и домашние хозяйства, в свою очередь, могут получить кредит под залог государственных долговых обязательств, что приведет к эмиссии банкнот Центральным банком. И в том и в другом случае денежная масса в обращении вырастет, что будет способствовать общему экономическому росту.

Здесь необходимо подчеркнуть, что государство не должно злоупотреблять бюджетным дефицитом. Значительные его размеры,

как мы уже видели, способны обострить инфляцию, привести к таким ее тяжелым формам, как галопирующая инфляция или даже гиперинфляция. Обе формы инфляции, негативно и даже разрушающе действуя на экономику, будут уже не способствовать ее росту, а снижать темпы ее развития.

Кривая Лаффера

Уже сама постановка вопроса о бюджетно-финансовой политике в отношении стимулирования экономического роста содержит в себе противоречие. Чтобы стимулировать экономический рост, с одной стороны, надо для целого комплекса отраслей экономики делать те или иные налоговые скидки, с другой — надо эти же отрасли регулярно и в достаточно крупных размерах финансировать. Все это относится не только к отдельным отраслям экономики, но и ко всему народному хозяйству. Снижая налоги до какого-то минимума, государство создает благоприятный инвестиционный климат для промышленности, торговли, сельского хозяйства, образования, науки и т. д. Но снижение налогов делает скудным тот источник, за счет которого финансируются наука и образование, оказывается финансовая помощь наукоемким отраслям, выделяются дотации в случае необходимости таким отраслям, как, например, сельское хозяйство. Наконец, если государство будет расходовать свой бюджет, не считаясь с его доходами, и допускать большой бюджетный дефицит, то усилится инфляция, что, как мы видели, окажет негативное влияние на экономический рост.

Таким образом, в своей налоговой политике государственные лидеры должны найти некую «золотую середину», оптимальный уровень налоговых ставок, который приносил бы государственному бюджету максимально возможный доход и вместе с тем обеспечивал бы экономике наилучшие условия для ее роста. Как определить этот уровень налоговых ставок? На этот вопрос нам помогает ответить **кривая Лаффера**.

Чтобы построить кривую Лаффера, представим себе две крайние ситуации.

Сначала допустим, что государство установило чрезвычайно высокие налоги, которые поглощают все заработанное фирмами. Казалось бы, в этом случае государственный бюджет будет получать максимально возможные доходы. Однако это далеко не так.

Возможно, в течение первых одного-двух месяцев поступления в госбюджет и вырастут. Но в дальнейшем они будут резко падать и сведутся к нулю. Почему? Ответ на этот вопрос прост: никто не будет работать ради того, чтобы выплачивать весь свой доход государству. Если фирмы не будут получать прибыль, а наемные работники — заработную плату, то ни у тех ни у других не будет стимула работать. Последствия для любой страны будут катастрофичны. Естественно, ни один разумный государственный руководитель, даже плохо разбирающийся в вопросах экономики и финансов, не будет проводить подобного рода «налоговую политику».

Теперь допустим другую крайнюю ситуацию: отменяются все виды налогов. В этом случае для фирм будут созданы наиболее благоприятные условия для процветания; значительно вырастут располагаемые доходы, особенно у высокооплачиваемых категорий населения. Но и в этом случае радость предпринимателей и наемных работников будет недолгой. Государство лишится средств, за счет которых оно содержит армию, правоохранительные органы, аппарат управления, учебные заведения, научно-исследовательские институты и т. д. Не говоря уже о том, что страна окажется беззащитной и неспособной бороться с преступностью, экономика останется без той поддержки, которая ей необходима для осуществления экономического роста: прекратится приток новых молодых специалистов, ученые эмигрируют в другие страны, остановится накопление знаний.

Таким образом, налоговые отчисления в государственный бюджет являются неизбежным злом для отдельных частных фирм и естественной потребностью для экономики в целом; они сокращают располагаемый доход, но обеспечивают нормальные условия жизни всех граждан любого государства. Весь вопрос в том, какую часть прибыли фирм и какую часть личного дохода граждан должно забирать государство в форме налогов.

Чтобы ответить на этот вопрос, рассмотрим на примере, как будут вести себя фирмы в зависимости от изменений налоговых ставок на прибыль и как это будет сказываться на доходе государственного бюджета.

Обратимся к рис. 16-3. Допустим, что в стране вводится 10%-ный налог на прибыль. Это принесет государству 200 млн р. дохода. Но столь низкая налоговая ставка почти не скажется

на деятельности фирм: они будут по-прежнему производить данное количество продукции, несмотря на некоторое уменьшение чистой прибыли. Если будет введен 20%-ный налог, то какая-то незначительная часть фирм вынуждена будет сократить выпуск своей продукции, так как наименее эффективная часть факторов производства этих фирм теперь окажется нерентабельной. Но общий объем выпуска продукции в экономике не сократится, сумма прибылей всех фирм не уменьшится и доходы в бюджет вырастут. Введение 30%-ного налога усилит давление на фирмы,

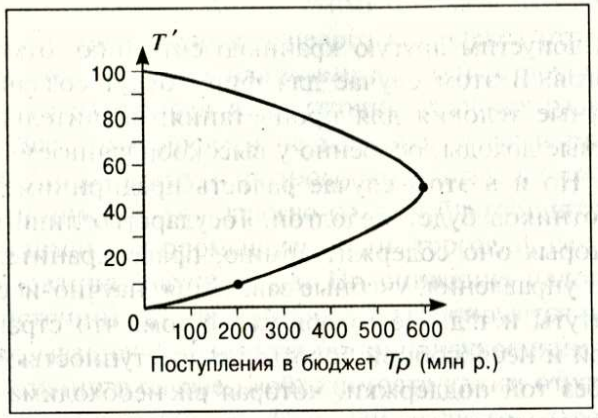


Рис. 16-3. △
Кривая Лаффера.

Представленный на рисунке график показывает зависимость величины налоговых поступлений (T_p) в государственный бюджет от ставки налога на прибыль (T'). Если $T' = 0$, то вся прибыль остается фирмам, а в бюджет государства ничего не поступает. Если ставка налога на прибыль будет, например, 10%, то в бюджет поступит 200 млн р. дохода. Дальнейший рост ставки налога на прибыль будет сопровождаться увеличением дохода государственного бюджета, пока налоговая ставка не достигнет своего «критического уровня». В нашем примере он равен 50%. При налоговой ставке 50% доход бюджета достигнет своего максимума — 600 млн р. Дальнейший рост налога на прибыль приведет к тому, что фирмы начнут сокращать выпуск продукции, а их прибыли будут уменьшаться. Теперь чем больше будет повышаться налоговая ставка, тем меньше продукции будут выпускать фирмы, тем меньше будут их прибыли и тем меньше будет получать государственный бюджет отчислений от прибыли. Если недомыслие финансовых руководителей государства доведет ставку налога на прибыль до 100%, то фирмы прекратят выпуск товаров и услуг, их прибыли упадут до нуля и эта статья доходов бюджета тоже будет равна нулю.

некоторые из них прекратят свою производственную деятельность, однако поступления в бюджет будут по-прежнему возрастать. 50%-ная налоговая ставка на прибыль окажется критической, ибо дальнейшее ее повышение приведет к тому, что большинство фирм вынуждены будут сокращать производство, многие вообще прекратят выпуск своей продукции. Сумма создаваемой в стране прибыли уменьшится настолько значительно, что повышение налоговой ставки уже не компенсирует ее. В нашем примере рост налоговых ставок за пределы 50% приведет к сужению налоговой базы, к истощению одного из важнейших источников доходов государственного бюджета. Вместе с тем мы вправе констатировать, что при ставке налога, равной 50%, доход бюджета окажется максимальным.

> КРИВАЯ ЛАФФЕРА показывает функциональную зависимость величины налоговых поступлений в государственный бюджет от уровня налоговых ставок; экстремальное значение функции, которая выражена в кривой Лаффера, показывает максимальную сумму налоговых поступлений в государственный бюджет.

Зависимость между налоговыми ставками и доходами бюджета связана с многими конкретными условиями той или иной страны. Поэтому нельзя дать какого-то единого рецепта для определения налоговых ставок независимо от места и времени. Но принцип налоговой политики государства сводится к тому, что она должна обеспечить оптимальные условия для экономического роста, т. е.:

- фирмы должны получать чистую прибыль, достаточную для их развития в условиях конкуренции;
- домашние хозяйства должны иметь располагаемый доход, соответствующий уровню экономического развития данной страны;
- в государственный бюджет должны поступать доходы, за счет которых правительство было бы в состоянии обеспечить благоприятные условия для экономического роста.

16.5. ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ

Почему образуется государственный долг

Непосредственной причиной возникновения государственного долга является дефицит государственного бюджета. Если расходы государственного бюджета превосходят его доходы, то образуется бюджетный дефицит, т. е. нехватка денежных средств для оплаты закупаемых государством товаров и услуг и для выплаты предусмотренных в бюджете трансфертных платежей. Каким образом государство может получить деньги, необходимые для покрытия бюджетного дефицита? Существует два способа решения этой проблемы.

Первый способ сводится к печатанию бумажных денег, которые используются для оплаты, например, поставляемых военному ведомству вооружений и боеприпасов или для выплаты заработной платы и жалованья чиновникам, военнослужащим и другим лицам, состоящим на государственной службе. Этот способ предполагает, что в экономику накачивается дополнительная денежная масса.

Если этот способ рассмотреть с точки зрения возникновения и роста государственного долга, то он выглядит весьма благоприятно. Поскольку государство решает проблемы покрытия бюджетного дефицита при помощи печатного станка, постольку ему не приходится прибегать к займам у банков, страховых компаний или других фирм, располагающих значительными финансовыми ресурсами. Эмиссия денег не влечет за собой возникновение и рост государственного долга. Поэтому неудивительно, что государства нередко прибегали к этому способу покрытия своих расходов. Так, во время войны с Наполеоном правительство Великобритании использовало денежную эмиссию для покрытия своих расходов. Весьма интенсивно работал печатный станок во Франции — количество выпущенных в обращение денег, называвшихся ассигнатами, возросло с 400 млн ливров в 1790 г. до 46 млрд в 1796 г. В России в 1769 г. были выпущены в обращение так называемые ассигнации на сумму 1 млн р. Эмиссия ассигнаций продолжалась вплоть до 1775 г. в связи с ростом расходов, вызванных войной с Турцией. Позднее в связи с войной против Наполеона эмиссия ассигнаций достигла громадной по тем временам суммы — 836 млн р. (1817 г.). За счет денежной эмиссии покрывалась подавляющая часть расходов воюющих держав во время Первой и Второй мировых войн. Так, в Германии денежная масса выросла с 6,6 млрд марок в 1913 г. до 496 квинтильонов в 1923 г. В Японии в 1937 г. денежная масса в обращении (агрегат М1) равнялась 6,7 млрд иен, а в 1945 г. — 92,7 млрд.

Покрытие бюджетного дефицита за счет эмиссии денег позволяет правительству избежать роста государственного долга, что выглядит весьма привлекательным способом получения недостающих денег. Однако этот прием противоречит законам рыночной системы, и в первую очередь — законам денежного обращения. Как мы уже видели, избыточная денежная эмиссия становится причиной инфляции, в том числе таких ее острых форм, как галопирующая и гиперинфляция. Поэтому правительство той или иной страны прибегало к использованию печатного станка, как правило, в случае чрезвычайных ситуаций, например войны.

В условиях, когда рыночная система приобрела развитые формы и положение в экономике более или менее стабильно, денежная эмиссия как средство покрытия дефицита государственного бюджета не применяется. В настоящее время бюджетный дефицит покрывается за счет эмиссии государственных облигаций, государственных краткосрочных долговых обязательств и других государственных ценных бумаг. В этом случае население часть своих сбережений инвестирует не в акции и облигации частных фирм, не в сберегательные вклады в коммерческих банках, а в государственные бумаги. Такого рода инвестирование сбережений не образует избыточного спроса и не порождает инфляцию. Зато оно приводит к тому, что у населения накапливаются государственные долговые обязательства.

> Общая сумма имеющихся у домашних хозяйств, банков и частных фирм государственных ценных бумаг составляет ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ.

Так как в течение многих лет правительствам всех стран приходилось, как правило, прибегать к продажам своих долговых обязательств, чтобы покрыть бюджетный дефицит, то происходило и происходит увеличение государственного долга. Диаграмма, представленная на рис. 16-4, показывает, что в США за период с 1929 по 1997 г. он вырос с 16,9 млрд долл. до 4515,3 млрд долл., т. е. в 237 раз.

Рис. 16-4.
Рост государственного долга США.

На диаграмме представлены данные роста внутреннего государственного долга в США (в млрд долл.). Долг рос весьма быстро. В 1997 г. он превосходил уровень 1929 г. в 267 раз. Но тяжесть государственного долга нельзя измерять только при помощи абсолютных его размеров. Важно принять во внимание, в каком соотношении долг находится с ВНП и какова доля процентов, выплачиваемых владельцам государственных ценных бумаг, в ВНП страны. Следующие две диаграммы показывают, что рост государственного долга не является катастрофическим.

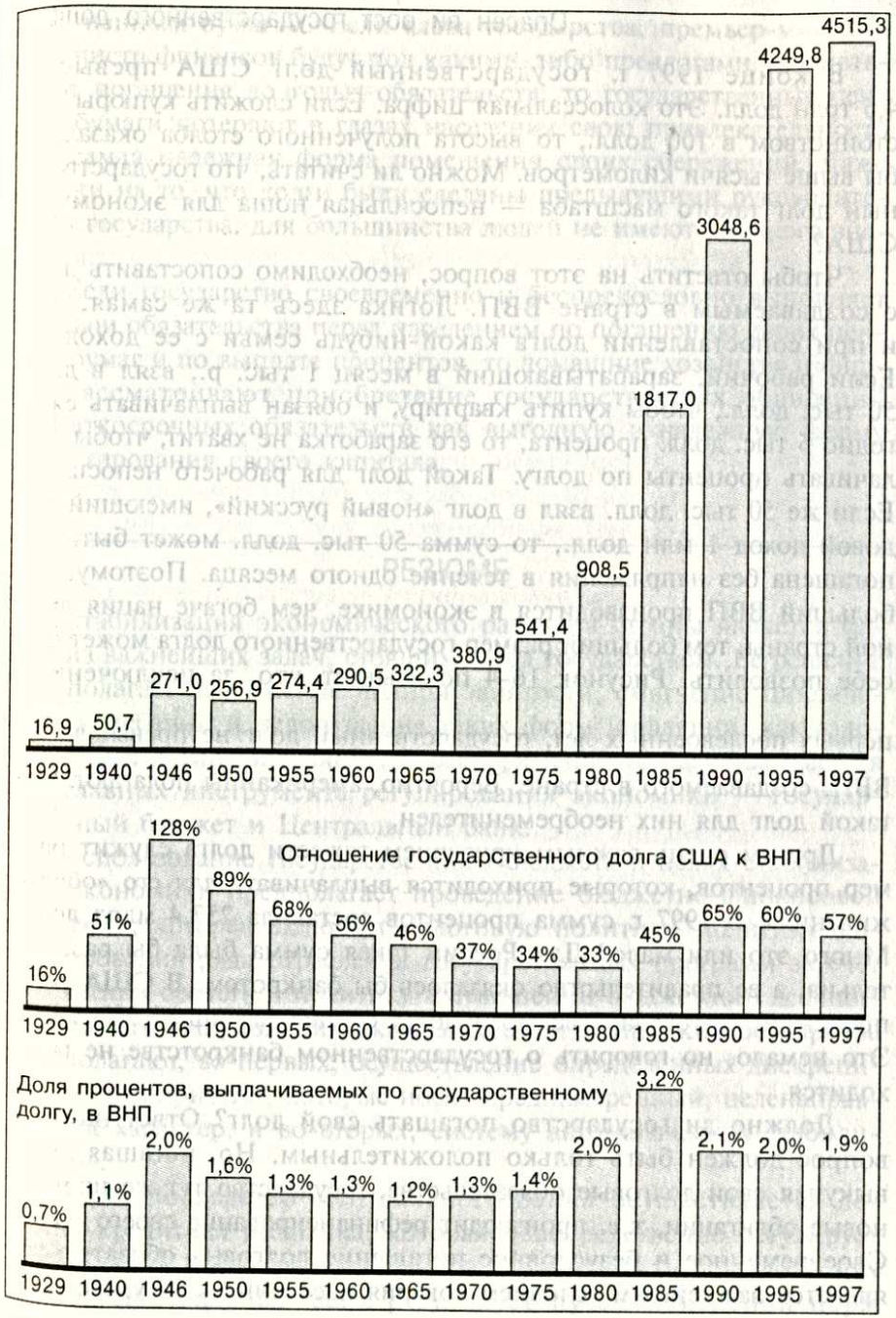
Причины роста государственного долга

Почему растет государственный долг? Поскольку он равен сумме бюджетных дефицитов за вычетом положительных сальдо государственных бюджетов, то главные причины его образования и роста те же, что и причины бюджетного дефицита:

1. **Военные расходы.** Ведение войны требует от государства громадных затрат, которые финансируются за счет государственного бюджета. Военные расходы могут расти и в условиях обострения международной обстановки и «холодной войны», которая порождает гонку вооружений.

2. **Циклические рецессии и низкие темпы роста ВВП во время циклического подъема.** Чтобы преодолеть циклический спад и стимулировать повышение темпов экономического роста, правительство через посредство Центрального банка увеличивает продажи государственных ценных бумаг, которые накапливаются в руках частных владельцев и фирм.

3. **Популизм.** Нередко при решении тех или иных сложных экономических проблем глава государства, правительство и представительные органы избегают непопулярных мер, направленных на сбалансирование бюджета: повышение налогов с населения, сокращение расходов на социальные цели и т. д. В то же время, опасаясь чрезмерного роста бюджетного дефицита, чреватого обострением инфляции и, следовательно, общим недовольством, вызванным новым увеличением дороговизны, правительство принимает решение об эмиссии дополнительных облигаций и других долговых обязательств.



16.5. Государственный долг

Опасен ли рост государственного долга?

В конце 1997 г. государственный долг США превысил 4,5 трлн долл. Это колоссальная цифра. Если сложить купюры достоинством в 100 долл., то высота полученного столба оказалась бы выше тысячи километров. Можно ли считать, что государственный долг такого масштаба — непосильная ноша для экономики США?

Чтобы ответить на этот вопрос, необходимо сопоставить долг с создаваемым в стране ВВП. Логика здесь та же самая, что и при сопоставлении долга какой-нибудь семьи с ее доходом. Если рабочий, зарабатывающий в месяц 1 тыс. р., взял в долг 50 тыс. долл., чтобы купить квартиру, и обязан выплачивать ежегодно 5 тыс. долл. процента, то его заработка не хватит, чтобы оплачивать проценты по долгу. Такой долг для рабочего непосилен. Если же 50 тыс. долл. взял в долг «новый русский», имеющий годовой доход 1 млн долл., то сумма 50 тыс. долл. может быть им погашена без напряжения в течение одного месяца. Поэтому чем больший ВВП производится в экономике, чем богаче нация данной страны, тем больший размер государственного долга может она себе позволить. Рисунок 16-4 показывает, что, за исключением первых послевоенных лет, государственный долг не превышал $\frac{2}{3}$ ВВП, создаваемого в стране. Вероятно, американцы полагают, что такой долг для них необременителен.

Другим очень важным критерием тяжести долга служит размер процентов, которые приходится выплачивать для его «обслуживания». В 1997 г. сумма процентов составила 257,4 млрд долл. Много это или мало? Для России такая сумма была бы разорительна, а ее правительство оказалось бы банкротом. В США доля процентов по государственному долгу составила лишь 1,9% ВВП. Это немало, но говорить о государственном банкротстве не приходится.

Должно ли государство погашать свой долг? Ответ на этот вопрос должен быть только положительным. Но, погашая долг, выкупая свои долговые обязательства, государство тут же продает новые облигации, т. е. производит рефинансирование своего долга. Своевременное и безусловное погашение долговых обязательств является важнейшим условием доверия населения к государственным ценным бумагам. Если глава государства, премьер-министр и министр финансов будут под какими-либо предлогами уклоняться от погашения долговых обязательств, то государственные ценные бумаги потеряют в глазах населения свою привлекательность как самая надежная форма помещения своих сбережений. Даже ссылки на то, что долги были сделаны предыдущими руководителями государства, для большинства людей не имеют никакого значения.

Если государство своевременно и беспрекословно выполняет все свои обязательства перед населением по погашению своих ценных бумаг и по выплате процентов, то домашние хозяйства и фирмы рассматривают приобретение государственных облигаций и краткосрочных обязательств как выгодную и надежную форму инвестирования своего капитала.

РЕЗЮМЕ

Стабилизация экономического развития страны является одной из важнейших задач, стоящих перед государством. Ее решение предполагает достижение полной занятости, смягчение циклических колебаний и недопущение таких форм инфляции, как галопирующая и гиперинфляция. В распоряжении государства имеется два главных инструмента регулирования экономики — государственный бюджет и Центральный банк.

Использование государственного бюджета в целях стабилизации экономики предполагает проведение бюджетно-финансовой политики, которая включает налоговую политику, политику финансирования ряда отраслей и государственных программ за счет бюджетных средств и политику в отношении бюджетного дефицита. Все эти направления экономической политики государства предполагают, во-первых, осуществление определенных дискреционных мероприятий, которые носят преднамеренный, целенаправленный характер, и во-вторых, систему автоматических стабилизаторов.

Через посредство Центрального банка осуществляется денежно-кредитная политика, которая непосредственно регулирует деятельность коммерческих банков. Деятельность коммерческих банков Центральный банк регулирует путем изменений норм

обязательных резервов коммерческих банков, операций с государственными ценными бумагами на открытом рынке и изменений учетной ставки. Эти мероприятия ведут к изменениям величины обязательных резервов, денежной массы в обращении, кредитов коммерческих банков фирмам и уровня ВВП, занятости и инвестиций. Все эти мероприятия отражают осуществление политики «дешевых денег», содействующей росту ВВП и занятости, но усиливающей инфляцию, или политики «дорогих денег», имеющей антиинфляционный эффект, но тормозящей рост ВВП и занятости.

Проводя политику экономической стабилизации, государство тем самым содействует экономическому росту. В достижении устойчивых темпов экономического роста большую роль играют установление оптимального уровня налоговых ставок и выделение достаточных средств для развития бесприбыльных отраслей, которые во многом определяют экономический рост (образование, наука и т. д.).

Хронический бюджетный дефицит является причиной возникновения и роста государственного долга, который представляет собой общую сумму долговых обязательств государства, имеющихся на руках домашних хозяйств и фирм. Для оценки роли государственного долга в экономике необходимо учитывать не только величину и рост его абсолютных размеров, но и отношение долга к ВВП, а также долю в ВВП выплачиваемых по долгу процентов. Если два последних показателя невелики и не увеличиваются, то опасность негативного их влияния на экономику возникать не будет.

Контрольные вопросы и задания

1. Какие проблемы должна решать политика экономической стабилизации?
2. Почему направления государственной политики по стабилизации экономики должны быть взаимоувязаны друг с другом?
3. В чем состоит бюджетно-финансовая политика?
4. В чем состоит дискреционная политика государства?
5. Что представляет собой система автоматических стабилизаторов экономики?
6. Почему изменения норм резервных требований увеличивают или сокращают размеры кредитов, предоставляемых коммерческим банкам и фирмам?
7. Каким образом операции на открытом рынке государственных ценных бумаг влияют на величину обязательных резервов коммерческих банков?
8. В чем состоит политика «дорогих денег» и политика «дешевых денег»?
9. В чем состоят задачи государственной политики стимулирования экономического роста?
10. Охарактеризуйте кривую Лаффера.
11. Почему образуется и растет государственный долг?
12. Опасен ли рост государственного долга?

Глава 17

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ И ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК

Прочитав эту главу, вы узнаете:

- что такое мировое хозяйство и каким образом можно охарактеризовать положение страны в мировом хозяйстве;
- какое место занимает торговля между странами в системе внешнеэкономических связей и какую выгоду получают страны, участвующие в международной торговле;
- в чем состоят принцип абсолютного преимущества и принцип сравнительного преимущества в международной торговле;
- какую внешнеторговую политику проводят государства в целях защиты национальных интересов своей страны;
- каким образом страны рассчитываются между собой в международной торговле и как функционирует валютный рынок;
- какую валютную политику проводят государства.

В предшествующих параграфах экономика страны рассматривалась в основном как замкнутая система. Мы не анализировали подробно связи страны с внешним миром. Однако всем известно, что эти связи чрезвычайно многообразны и важны для устойчивого экономического развития. Покупатели приобретают в магазинах товары, привезенные со всех концов света. Предприятия используют импортное оборудование и сырье для выпуска продукции, часть которой, в свою очередь, направляется на экспорт. Десятки миллионов людей трудятся за границей. Все эти и другие примеры

свидетельствуют о том, что экономики стран становятся все более открытыми и взаимозависимыми в рамках единого мирового хозяйства.

17.1. МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО

МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО — это совокупность экономик отдельных стран, связанных между собой системой международных экономических отношений.

Основными элементами этой системы являются международная торговля товарами и услугами, международное движение капиталов и рабочей силы, валютные и кредитно-финансовые отношения.

Развитие мирового хозяйства — это длительный процесс, развернувшийся с конца XIV — начала XV в., когда благодаря Великим географическим открытиям начал формироваться мировой рынок. Международная торговля стала быстро расти после появления крупной фабрично-заводской промышленности. С возникновением современных средств транспорта и связи развились новые формы международных экономических отношений, и особенно вывоз капитала.

Международное разделение труда

Мировое хозяйство основывается на международном разделении труда. Участие в международном разделении труда означает, что страна специализируется на производстве той или иной продукции и выпускает ее в бóльших количествах, чем это требуется для удовлетворения внутренних потребностей. У нее образуется избыток определенной продукции. Подобный избыток, но другой продукции образуется в других странах. Возникает необходимость обмена товарами, и экономики этих стран становятся взаимозависимыми.

Предпосылками специализации стран на изготовлении тех или иных видов продукции могут быть природные условия страны (климат, географическое положение, наличие полезных ископаемых),

достигнутый уровень экономического и научно-технического развития, сложившиеся традиции в производстве тех или иных видов продукции.

Страна может специализироваться на развитии тех или иных крупных секторов экономики — промышленности, сельского хозяйства, сферы услуг. Направлением специализации могут быть и различные отрасли промышленности или сельского хозяйства, а также те или иные виды продукции, отдельные ее узлы и даже детали. Страна может специализироваться также на выполнении отдельных технологических этапов производства.

Открытость экономики

Масштабы участия в международном разделении труда определяют степень открытости национальной экономики. Для закрытой (автаркичной) экономики характерна ориентация производителей на внутренние источники сырья, оборудования и рынки сбыта. Импортируется лишь то, без чего народное хозяйство не может обойтись, а экспорт осуществляется лишь для того, чтобы компенсировать расходы на необходимый импорт. Для открытой экономики характерно стремление в полной мере использовать выгоды международной специализации. Вместе с тем излишняя зависимость от экспорта и импорта порождает риск нестабильности экономической системы. В начале 1995 г. администрация США признала, что растущая зависимость от ввоза нефти угрожает безопасности страны. В начале XXI в. потребности США в нефти на 65% покрываются за счет ее импорта.

Для оценки степени открытости экономики используют показатели экспортной и импортной долей. **Экспортная доля** — это отношение стоимости экспорта к валовому национальному продукту, выраженное в процентах. **Импортная доля** определяется процентным отношением стоимости импорта к объему внутреннего потребления, которое представляет собой сумму отечественного производства, запасов и импорта товаров. Используют также показатель внешнеторгового оборота (т. е. суммы экспорта и импорта товаров и услуг) в расчете на одного жителя страны.

Показатели открытости экономики еще более возрастут, если принять во внимание не только внешнеторговый товарооборот, но и потоки капитала, а также обмен услугами, который не фиксируется внешнеторговой статистикой. Вместе с тем отметим, что внешнеторговый оборот может быть относительно меньше у тех стран, которые имеют крупный экономический потенциал, развитый внутренний рынок и обладают запасами природных ресурсов.

Спецификой современного этапа развития мирового хозяйства является развертывание процесса *глобализации*.

> ГЛОБАЛИЗАЦИЯ — это усиление взаимозависимости и взаимовлияния национальных экономик, проявляющееся в постепенном превращении мирового хозяйства в единый рынок товаров, услуг, капитала, рабочей силы и знаний.

Факторы (движущие силы) глобализации многообразны. К их числу относятся:

- экономические: либерализация рынков товаров, услуг, капитала, рабочей силы, унификация инструментов и методов осуществления экономической политики;
- научно-технологические и информационные: резкое возрастание масштабов производства, развитие средств транспорта, связи и информационного обмена, переход к наукоемким технологиям;
- организационные: превращение транснациональных корпораций в ведущих хозяйственных субъектов мировой экономики, усиление роли международных экономических организаций;
- социокультурные: выравнивание вкусов и предпочтений потребителей в различных странах, сближение стилей жизни и жизненных ценностей, унификация политико-экономических систем.

Ученые подчеркивают противоречивость процесса глобализации. С одной стороны, она ведет к дальнейшему углублению международного разделения труда, более эффективному распределению ресурсов между странами, развитию конкуренции и стимулированию научно-технического прогресса, растущему привлечению странами финансовых ресурсов из-за рубежа, необходимых для целей развития. Все это способствует росту всеобщего благосостояния.

С другой стороны, глобализация приводит к дальнейшей поляризации доходов в мире, усилению технологического отставания

многих стран и росту их зависимости от конъюнктуры мировых товарных и финансовых рынков, увеличению безработицы в результате резких структурных сдвигов в экономике, вызванных падением конкурентоспособности многих отраслей национальных хозяйств.

Специфика развития мирового хозяйства на современном этапе проявляется и в том, что процесс глобализации сопровождается углублением интернационализации производства.

> ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА — это процесс формирования устойчивых экономических связей между странами на основе международного разделения труда.

Особенно быстрыми темпами международное разделение труда развивается, в частности, в автомобильной промышленности, судо- и авиастроении, электротехнике. Например, доля узлов и деталей во внешней торговле продукцией машиностроения в США и Великобритании оценивается в 60%. До 70% стоимости судна, произведенного в Японии или Швеции, приходится на компоненты, поставленные из-за границы. Результатами такого разделения труда и связанной с ним международной производственной кооперации, по данным Европейской комиссии ООН, являются снижение сроков освоения нового производства на 14–20 мес. и уменьшение издержек на 50–70%.

Группы стран в мировом хозяйстве

Для того чтобы лучше представлять положение дел в мировом хозяйстве, участниками которого являются более 200 стран и территорий, оценивать роль отдельных групп государств в системе международных связей, экономисты разрабатывают страновые классификации. При этом во внимание принимается комплекс показателей:

1) экономический потенциал страны, который определяется размером показателя ВВП и национального богатства, наделенностью природными и трудовыми ресурсами, уровнем научно-технического развития;

2) социально-экономическое развитие страны, которое характеризуется такими показателями, как величина национального дохода на душу населения, особенности отраслевой структуры экономики, эффективность производства, уровень благосостояния населения;

3) положение страны в мировом хозяйстве, о котором мы судим по показателям экспортной и импортной долей, позиции в международном движении капитала и масштабам миграции труда.

В настоящее время имеется несколько вариантов международной классификации стран. Обратимся к варианту, который разработан экономистами Международного валютного фонда (МВФ). Согласно этому варианту классификации, все страны делятся на три группы: 1) страны с развитой экономикой (28), в число которых входит 7 крупнейших индустриальных стран (США, Япония, Германия, Франция, Италия, Великобритания и Канада); 2) развивающиеся страны (128); и страны с переходной экономикой (28). Рисунок 17-1 показывает, что в 2000 г. группа стран с развитой экономикой занимала доминирующее положение в мире и по объему ВВП, и по размерам эскпорта товаров и услуг. Особенно значительна доля этой группы в мировом экспорте. Это говорит о том, что товары и услуги, производимые в этих странах, оказывают заметное влияние на конъюнктуру внутренних рынков как развивающихся

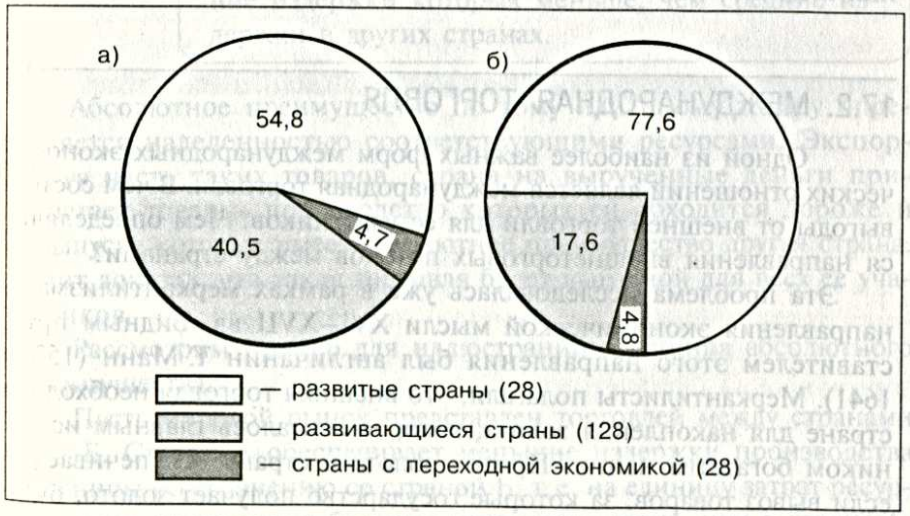


Рис. 17-1. △
Доля групп стран в мировом ВВП (а) и экспорте товаров и услуг (б) в начале XXI века.

стран, так и стран, которые осуществляют переход к рыночной системе или в основном завершили этот переход.

Поскольку Россия и страны Центральной и Восточной Европы осуществили переход от планово-административной системы к рыночной, можно ожидать, что эксперты МВФ внесут соответствующие коррективы в классификацию.

Несколько иную классификацию стран разработали эксперты Международного банка реконструкции и развития (МБРР). Не останавливаясь на ее характеристике, отметим, что наша страна, согласно критериям МБРР, — это экспортер преимущественно промышленных товаров и государство с умеренной внешней задолженностью. Внешний долг правительства Российской Федерации за последние годы существенно сократился и в конце 2004 г. равнялся 92,8 млрд р. Два этих показателя характерны для стран с развитой экономикой. По степени развитости рыночных отношений, по объему и удельному весу объема промышленного производства и по роли экспорта промышленных товаров Россия близка к показателям стран с развитой экономикой. Сюда могут быть отнесены и другие страны, которые до сих пор классифицируются как страны с переходной экономикой (например, Чехия, Словения и др.).

17.2. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ

Одной из наиболее важных форм международных экономических отношений является международная торговля. В чем состоят выгоды от внешней торговли для ее участников? Чем определяются направления внешнеторговых потоков между странами?

Эта проблема исследовалась уже в рамках меркантилизма — направления экономической мысли XVI–XVII вв. Видным представителем этого направления был англичанин Т. Манн (1571–1641). Меркантилисты полагали, что внешняя торговля необходима стране для накопления золота, которое считалось главным источником богатства нации. Приток золота в страну обеспечивается, если вывоз товаров, за которые государство получает золото, будет больше ввоза, за который надлежит расплачиваться благородным металлом. Поэтому меркантилисты выступали за расширение экспорта и всемерное ограничение импорта.

Однако промышленная революция в Англии во второй половине XVIII в. сделала необходимым пересмотр сложившихся представлений. С одной стороны, обострилась проблема сбыта, так как национальные рынки оказались узки для продукции прядильных и ткацких производств. С другой стороны, стали нужны внешние поставки сырья и продовольствия для быстро растущих городов.

Англия второй половины XVIII–XIX вв. представляет собой классический пример перехода от политики протекционизма к свободной торговле. Политика свободной торговли была впервые сформулирована великим английским экономистом А. Смитом в его работе «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776). А. Смит выдвинул новую теорию мировой торговли, обосновав необходимость либерализации импорта и ослабления таможенных ограничений. Подход Смита получил название «принцип абсолютного преимущества».

> ПРИНЦИП АБСОЛЮТНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА состоит в том, что каждая страна должна специализироваться на производстве товаров, средние издержки которых меньше, чем средние издержки в других странах.

Абсолютное преимущество по тому или иному товару определяется наделенностью соответствующими ресурсами. Экспортируя часть таких товаров, страна на вырученные деньги приобретает товары, производство которых ей обходится дороже и в выпуске которых имеет абсолютное преимущество другая страна. Смит доказал, что такая торговля будет выгодной для всех ее участников.

Рассмотрим пример для иллюстрации принципа абсолютного преимущества.

Пусть мировой рынок представлен торговлей между странами А и Б. Страна А обеспечивает меньшие издержки производства пшеницы по сравнению со страной Б, т. е. на единицу затрат ресурсов здесь выпускается большее количество зерна, чем в стране Б. В то же время в стране Б на единицу затрат ресурсов выпускается больше нефти, чем в стране А. Например, в стране А на единицу

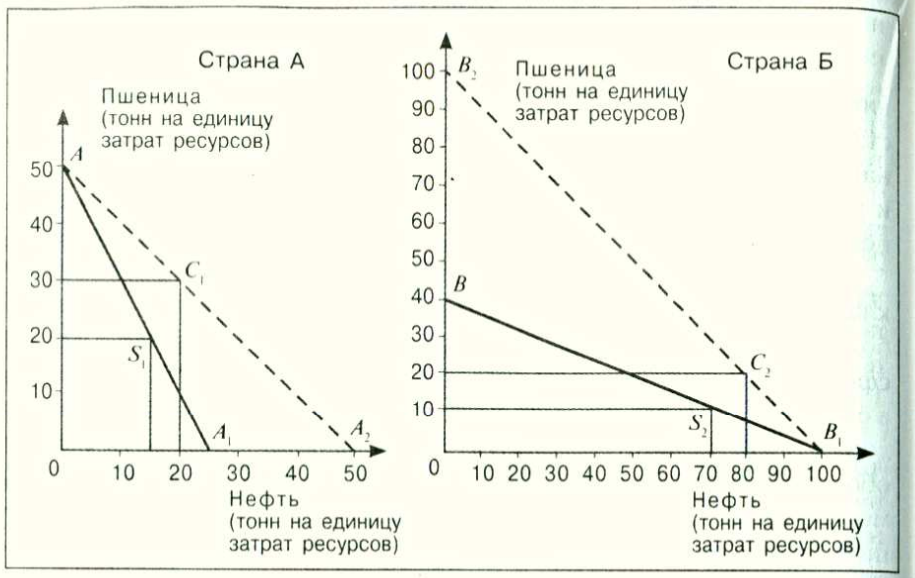


Рис. 17-2. △
Принцип абсолютного преимущества.

График показывает, что специализация страны А на выращивании пшеницы и страны Б на производстве нефти приводит к росту потребления нефти и пшеницы в обеих странах и увеличению общего производства пшеницы и нефти.

затрат выпускается 50 т пшеницы, или 25 т нефти, или любое другое сочетание объемов зерна и нефти в пределах, заданных линией AA_1. В стране Б на единицу затрат выпускается 40 т пшеницы, или 100 т нефти, или любое другое их сочетание в пределах, заданных линией BB_1 (рис. 17-2).

Предположим далее, что в результате взаимодействия спроса и предложения на внутреннем рынке структура производства в стране А задана точкой S_1, а в стране Б — точкой S_2. Координаты точки S_1 — 20 т пшеницы и 15 т нефти, точки S_2 — 12 т пшеницы и 70 т нефти.

Предположим теперь наличие бартерного обмена внутри стран и между странами, т. е. непосредственного обмена товарами. Тогда можно утверждать, что на внутреннем рынке страны А цена 1 т пшеницы выражена в 0,5 т нефти, а на рынке страны Б — в 2,5 т. Точнее, речь идет об альтернативных издержках производства, т. е.

издержках производства такого количества нефти, которым надо пожертвовать, увеличивая выпуск пшеницы на единицу.

При установлении торговых отношений между странами (в предположении, что издержки на транспортировку равны нулю) торговцам будет выгодно покупать пшеницу в стране А по цене 0,5 т нефти за 1 т, экспортировать ее в страну Б и реализовывать там по цене 2,5 т нефти за 1 т пшеницы, имея прибыль в размере 2 т нефти при продаже каждой тонны пшеницы. И наоборот, из страны Б будет выгодно вывозить нефть, приобретая ее там по цене 0,4 т пшеницы за 1 т нефти, и реализовывать в стране А по цене 2 т пшеницы за 1 т нефти. Получаемая прибыль составит 1,6 т пшеницы за каждую проданную тонну нефти.

В процессе внешнеторговых операций цены мировой торговли, очевидно, установятся в интервале 0,5–2,5 т нефти за 1 т пшеницы. В самом деле, если мировая цена 1 т пшеницы установится на уровне, скажем, 0,2 т нефти, то вывозить ее из страны А будет невыгодно и зерно будет реализовано на внутреннем рынке страны А. Более того, при такой цене было бы выгодно экспортировать из страны А не пшеницу, а нефть, так как за 1 т нефти на мировом рынке можно выручить 5 т пшеницы, а на внутреннем рынке — лишь 2 т.

Однако страна Б не будет обменивать 5 т своей пшеницы на 1 т нефти, так как на внутреннем рынке этой страны такое же количество нефти можно купить за 0,8 т пшеницы. Поэтому внешнеторговая сделка не состоится.

Если же мировая цена 1 т пшеницы будет больше 2,5 т нефти, то обеим странам, как следует из аналогичных рассуждений, будет выгодно экспортировать пшеницу и импортировать нефть.

Предположим, что в результате внешнеторговых сделок мировые цены установятся в пределах вышеуказанного интервала и составят 1 т пшеницы за 1 т нефти. В этом случае страна А имеет выгоду, специализируясь на производстве пшеницы в количестве 50 т и обменивая часть пшеницы, например 20 т, на нефть в количестве 20 т. Тогда потребление пшеницы и нефти в стране А будет изображено точкой C_1 на пунктирной кривой AA_2 (рис. 17-2). Видно, что специализация страны А приводит к увеличению потребления и пшеницы, и нефти.

Равным образом страна Б специализируется на производстве нефти, выпуская ее в количестве 100 т на единицу издержек. Часть

этой нефти, например 20 т, обменивается на 20 т пшеницы. В результате потребление пшеницы и нефти может быть изображено точкой C_2 на пунктирной кривой B_1B_2, и оно больше, чем в точке S_2 на кривой BB_1.

Наконец, общее производство пшеницы в обеих странах выросло с 32 т (20 + 12) до 50 т, а нефти — с 85 т (15 + 70) до 100 т на единицу затрат. Значит, эффект от специализации оказывается равнозначным эффекту от растущего производственного потенциала обеих стран.

Однако некоторые страны не имеют абсолютных преимуществ ни по одному товару, т. е. их издержки на единицу любого товара выше, чем у других стран. Тем не менее они тоже участвуют во внешней торговле.

Принцип сравнительного преимущества

В чем же состоит их выгода от участия во внешней торговле? Ответ на этот вопрос дал Д. Рикардо в книге «Начала политической экономии и налогового обложения», сформулировав принцип сравнительного преимущества.

> ПРИНЦИП СРАВНИТЕЛЬНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА состоит в том, что страна должна специализироваться на выпуске товаров, производство которых относительно более выгодно в сопоставлении с производством таких же товаров в других странах.

Проиллюстрируем этот принцип, сначала рассмотрев простую ситуацию. Предположим, что ваша мама — преуспевающий адвокат и, кроме того, она лучшая машинистка города. Она сама печатает свои деловые бумаги. Стоит ли ей принимать на работу машинистку, которая печатает намного медленнее и с которой придется делиться частью дохода, полученного за выигранные в суде дела? Рикардо ответил бы, что стоит. Хотя машинистка печатает медленнее, она освободит вашей маме время для ведения дополнительных дел, гонорары от которых с избытком компенсируют расходы на оплату услуг машинистки.

Усложним наш анализ, несколько видоизменив условия примера, рассмотренного выше.

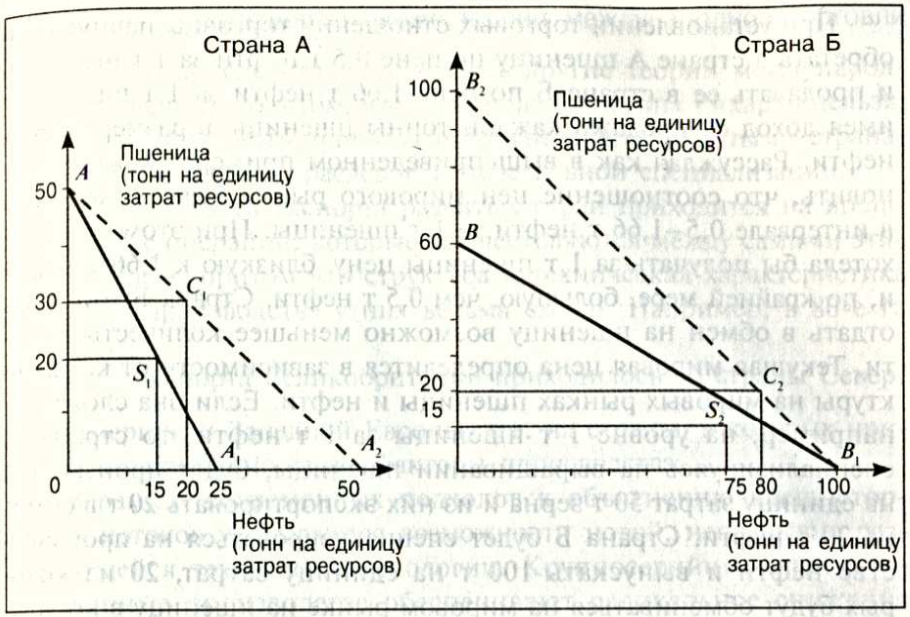


Рис. 17-3. △
Принцип сравнительного преимущества.
График показывает, что специализация страны А на производстве пшеницы, выращивание которой относительно более выгодно по сравнению с производством нефти, обеспечивает рост потребления пшеницы и нефти в обеих странах и увеличение общего производства пшеницы и нефти.

Предположим, что в стране А на единицу затрат выпускается 50 т пшеницы, или 25 т нефти, или любая другая комбинация этих товаров в рамках, задаваемых кривой AA_1. Страна Б на единицу затрат выпускает 60 т пшеницы, или 100 т нефти, или любую другую комбинацию этих товаров в рамках, задаваемых кривой BB_1 (рис. 17-3).

Таким образом, в стране А издержки на производство и пшеницы, и нефти выше, чем в стране Б, но по пшенице это отставание меньше. Это значит, что страна А имеет сравнительное преимущество в выпуске пшеницы.

Предположим, что при отсутствии внешней торговли потребление пшеницы и нефти в стране А задается точкой S_1 (20 т пшеницы и 15 т нефти). Соответственно в стране Б потребление задается точкой S_2 (15 т пшеницы и 75 т нефти).

При установлении торговых отношений торговцы начнут приобретать в стране А пшеницу по цене 0,5 т нефти за 1 т пшеницы и продавать ее в стране Б по цене 1,66 т нефти за 1 т пшеницы, имея доход от продажи каждой тонны пшеницы в размере 1,61 т нефти. Рассуждая как в вышеприведенном примере, можно установить, что соотношение цен мирового рынка будет находиться в интервале 0,5–1,66 т нефти за 1 т пшеницы. При этом страна А хотела бы получать за 1 т пшеницы цену, близкую к 1,66 т нефти и, по крайней мере, большую, чем 0,5 т нефти. Страна Б хотела бы отдать в обмен на пшеницу возможно меньшее количество нефти. Текущая мировая цена определится в зависимости от конъюнктуры на мировых рынках пшеницы и нефти. Если она сложится, например, на уровне 1 т пшеницы за 1 т нефти, то страна А, специализируясь на выращивании пшеницы, будет производить на единицу затрат 50 т зерна и из них экспортировать 20 т в обмен на 20 т нефти. Страна Б будет специализироваться на производстве нефти и выпускать 100 т на единицу затрат, 20 из которых будут обмениваться на мировом рынке на пшеницу в количестве 20 т.

Тогда потребление пшеницы и нефти в стране А достигнет 30 т пшеницы и 20 т нефти (точка C_1 на рис. 17-3), в стране Б — соответственно 20 и 80 (точка C_2). Общий выпуск пшеницы на единицу затрат вырастет с 35 (20 + 15) до 50 т, а нефти — с 90 (15 + 75) до 100 т. При отсутствии ограничений на перемещение товаров между странами внутренние цены на эти товары будут иметь тенденцию к выравниванию.

Принцип сравнительного преимущества Д. Рикардо впоследствии был развит другими экономистами, которые распространили его на всю совокупность факторов производства, включая капитал. Было показано, что страны экспортируют те товары, в производстве которых интенсивно используются факторы, имеющиеся в относительном избытке и потому относительно дешевые. Действительно, экспорт многих развивающихся стран представлен трудоемкими товарами, потому что здесь имеется избыток неквалифицированной дешевой рабочей силы, а импорт — капитало- и наукоемкими товарами (машины, оборудование, транспортные средства и др.), собственное производство которых потребовало бы относительно больших затрат в связи с нехваткой капитала и квалифицированного труда.

Однако впоследствии появились другие теории международной торговли. Дело в том, что на основе принципа Рикардо нельзя, например, объяснить причины торговли между развитыми странами в рамках внутриотраслевой и подетальной специализации.

Бóльшая часть экспорта развитых стран приходится на внешнеторговые операции, которые осуществляются между самими этими странами, притом что структура и техническая характеристика факторов производства у них весьма схожи. Например, в 80-е гг. XX в. $\frac{2}{3}$ экспорта Великобритании приходилось на страны Северной Америки и Западной Европы, т. е. на страны, в которых применялись примерно те же факторы производства.

В рамках современных подходов к объяснению внешнеторговых потоков учитываются возможности новой, непрерывно развивающейся техники и технологии. Крупносерийные специализированные производства обеспечивают радикальное снижение издержек на единицу выпуска (эффект масштаба). При создании таких производств заранее учитывается возможность сбыта продукции на внешних рынках в рамках промышленной кооперации.

Экономисты обращают также внимание на непрерывные технологические изменения, осуществляемые фирмами с целью формирования конкурентных преимуществ на внешних рынках. Фирмы совершенствуют имеющиеся в их распоряжении факторы производства, умело комбинируют их и реализуют эффективную внешнеэкономическую стратегию часто при поддержке государства.

Приведем несколько примеров. Не слишком благоприятный климат не мешает Голландии экспортировать цветы на сумму более 1 млрд долл. в год, используя усовершенствованные теплицы, отапливаемые электричеством или природным газом, и авиатранспорт для быстрой доставки товара потребителям. В Японии чрезвычайно высоки стоимость земли и заработная плата рабочих, мало дешевых природных ресурсов. Однако, используя систему «*just in time*», при которой можно обходиться без складских помещений, автоматизируя производство и развивая ресурсосберегающие технологии, японские фирмы являются ведущими мировыми экспортерами новейших наукоемких видов продукции.

Таким образом, объяснить направленность внешнеторговых потоков можно лишь на основе всей совокупности подходов, которыми располагает экономическая наука.

Закономерности развития мировой торговли

Анализируя товарную и географическую структуру мировой торговли за длительный период, можно выделить ряд закономерностей. Мировая торговля растет очень быстро, и экспортные доли стран в объеме ВВП увеличиваются. Если в 1950 г. мировой экспорт товаров и услуг составлял 13,0% мирового ВВП, то в 2000 г. достиг 17,1%, а в 2015 г., по прогнозу, будет равен 18,7%. Возрастает доля готовой продукции, и особенно высокотехнологичной, наукоемкой. Одновременно быстро растут экспортные цены машин и оборудования, выпускаемых ведущими странами мира. Использование ресурсосберегающих технологий и рост самообеспеченности приводят к относительному снижению спроса развитых стран на сырье и продовольствие, и экспортные цены большинства сырьевых товаров, производимых развивающимися странами, в тенденции снижаются. В результате положение государств «третьего мира» (за исключением «новых индустриальных» стран) в мировой торговле ухудшается. Напротив, выгодность внешней торговли для развитых стран возрастает.

Для оценки выгодности международной торговли для страны экономисты используют **индекс условий торговли**. Он показывает соотношение динамики экспортных и импортных цен.

> ИНДЕКС УСЛОВИЙ ТОРГОВЛИ — это частное от деления индекса средних цен экспорта на индекс средних цен импорта страны в отдельном промежутке времени.

Предположим, что за год средние экспортные цены выросли на 5%, но в то же время цены импорта увеличились на 10%. Тогда индекс условий торговли составит

$$J = \frac{105}{110} \cdot 100\% = 95{,}25\%.$$

Его уменьшение показывает, что для закупки единицы импортного товара приходится расходовать все больше выручки от экспортируемых товаров.

Важной тенденцией в международном обмене является увеличение мирового рынка услуг, особенно туристских, транспортных, финансовых, инжиниринговых, а также услуг в сфере передачи технологии. Лидерами этого рынка являются развитые страны.

Внешняя торговля России

Значение внешней торговли для экономики России за последние годы выросло. В 2003 г. экспорт товаров составил 135,9 млрд долл. и увеличился на 26,2% по сравнению с уровнем 2002 г.; импорт вырос на 23,6% и равнялся 75,4 млрд долл. Увеличилась доля экспорта в ВВП. Россия перешла к более рациональным связям, и ее крупнейшими партнерами стали развитые страны — Германия, США, Италия.

Вместе с тем доля России в мировой торговле снижается. Ее внешнеторговый оборот составляет около 1% от мирового по сравнению с 3% во второй половине 80-х гг. Положительное сальдо торгового баланса, т. е. превышение экспорта над импортом, объясняется уменьшением импорта.

Неблагоприятна и товарная структура внешней торговли. Более половины экспорта составляют невоспроизводимые сырьевые товары с низкой степенью обработки (газ, нефть, алмазы, золото, платина), цветные и черные металлы, электроэнергия, минеральные удобрения. Значителен также экспорт каменного угля и круглого леса. Вывоз машин и оборудования составляет примерно 5%. За счет сырьевого сектора экономики обеспечивается 70–75% поступлений конвертируемой валюты. Увеличению валютных резервов страны способствует благоприятная конъюнктура на рынке энергоносителей и рост индекса условий торговли страны. В 2003 г. при увеличении средней цены российского экспорта примерно на 10% прирост цен на энергоносители достигал 20%, на черные металлы — 16, на никель — 36%.

Импортируются в Россию машины и оборудование (около трети стоимости импорта), продовольствие, сельскохозяйственное сырье, одежда, ткани, обувь, медикаменты.

Россия может улучшить структуру внешней торговли за счет роста экспорта конкурентоспособной продукции химической, атомной, электротехнической, оборонной промышленности, приборов, судов, автомобилей. Значительные доходы могут быть получены

и за счет продажи транспортных, строительных, туристских услуг, программного обеспечения. Однако это требует целенаправленной поддержки со стороны государства, а также отказа западных стран от жесткой протекционистской политики по отношению к российским товарам.

Формы и методы международной торговли

Международная торговля осуществляется в нескольких формах. Основное место занимают прямые коммерческие экспортно-импортные операции, предполагающие оплату поставок в валюте. Однако около 25–30% мировой торговли приходится на встречную торговлю, при которой оплата поставок осуществляется встречными поставками товаров. Инициатором встречной торговли является обычно импортер, не располагающий валютой для оплаты товаров. Основными разновидностями встречной торговли являются бартерные и компенсационные сделки.

> БАРТЕР — это сделка на основе натурального обмена товарами без денежного расчета.

В экспорте России в 1993 г. бартер составил 11,7%, в импорте — 13,8%. Самым большим был бартерный оборот с Китаем, Германией, Швейцарией, Венгрией. Доля бартера в экспорте свежемороженой рыбы составила 37%, каменного угля — 36, чугуна — 46, железной руды — 37%. В импорте сахара на бартер приходилось 38%, мясных консервов — 48, легковых автомобилей — 30%. Если бартерная сделка продлевается на долговременный период и включает «корзину» товаров, мы имеем дело с **клиринговыми соглашениями**. Другие компенсационные сделки, предполагающие встречные поставки товаров, называют **офсетными**.

Компенсационные сделки типа **бай-бэк** предполагают поставку оборудования на условиях кредита, который погашается поставками продукции, выпущенной на этом оборудовании. Сделки типа **толлинг** связаны с переработкой сырья за границей с оплатой частью произведенной готовой продукции.

Существуют различные методы международной торговли.

Товары поступают зарубежному потребителю как в рамках прямых сделок с экспортером, так и через посредников (дилеров, дистрибьюторов, комиссионеров, консигнаторов, агентов). Значительная часть продаж массовых сырьевых и продовольственных товаров осуществляется на международных товарных биржах.

Рассмотрим биржевую торговлю подробнее, учитывая ее важную роль для развития мировых рынков. Объектами международной биржевой торговли являются примерно 70 видов товаров, на долю которых приходится до 30% товарооборота мировой торговли. Это сельскохозяйственные, лесные, топливные товары, драгоценные и цветные металлы. Спецификой биржевого товара являются качественная однородность и взаимозаменяемость отдельных его единиц, так как товары на бирже продаются и покупаются согласно установленным стандартам и образцам, на основе типовых контрактов, регламентирующих качество и сроки поставки.

На бирже совершаются два основных вида сделок: на реальный товар и срочные (фьючерсные).

> СДЕЛКИ НА РЕАЛЬНЫЙ ТОВАР — это такие сделки, которые предполагают его поставку немедленно, т. е. в срок от одного до 15 дней (сделка кэш, или спот), или поставку в будущем (сделка форвард).

В случае форвардной сделки предусматривается поставка реального товара по цене форвард, зафиксированной в контракте в момент его заключения и в срок, определенный контрактом (например, через 3 месяца). Цена форвард несколько отличается от цены спот в связи с различием конъюнктуры на рынках наличного товара и товара, поставляемого в будущем.

> СРОЧНЫЕ (ФЬЮЧЕРСНЫЕ) СДЕЛКИ — это такие сделки, которые не предусматривают обязательства сторон поставить или принять реальный товар, а предполагают куплю и продажу прав на товар, т. е. фьючерсных контрактов.

Результатом таких сделок является уплата или получение разницы между ценой контракта в день его заключения и ценой в день исполнения.

Таким образом, заключая сделки на бирже, их участники могут преследовать цель:

1) купить или продать реальный товар;

2) получить спекулятивную прибыль за счет разницы цен;

3) застраховаться с помощью фьючерсной сделки от возможных потерь в случае изменения рыночных цен при заключении форвардных сделок на реальный товар.

Спекулятивные сделки и сделки по страхованию от потерь составляют основную часть операций ведущих товарных бирж мира. Такое страхование называется **хеджированием**.

Рассмотрим пример хеджирования. Предположим, фермер хочет продать на бирже партию пшеницы через три месяца. Он узнает, что текущая цена фьючерсного контракта на поставку партии пшеницы через три месяца составляет на бирже 5000 долл., и эта цена его устраивает. Тогда он продает фьючерсный контракт на бирже по его текущей цене.

Если через 3 месяца цена партии пшеницы снизится до 4000 долл., то и цена фьючерсного контракта на ее поставку упадет до 4000 долл. Тогда фермер продаст пшеницу по 4000 долл., но компенсирует убыток в 1000 долл. за счет прибыли по фьючерсной позиции, т. е. за счет разницы между ценой контракта, по которой фермер его может продать (5000), и текущей его ценой (4000).

Если через 3 месяца цена партии пшеницы вырастет до 6000 долл., то фермер проиграет 1000 долл. при ликвидации фьючерсного контракта, но выиграет 1000 долл. при ее продаже на рынке.

Из изложенного выше следует, что роль международных бирж заключается также в формировании и прогнозировании мировых цен, которые выступают основой для заключения внебиржевых контрактов на поставку реального товара.

На мировых рынках строительных услуг, при поставках сложного и дорогостоящего оборудования с определенными технико-экономическими параметрами используются тендерные процедуры (международные торги). Заказ получает фирма, предложившая наилучшие условия его выполнения.

Товары, обладающие, в отличие от биржевых, индивидуальными свойствами (пушно-меховые изделия, произведения искусства, и т. п.), реализуются на международных аукционах. Объектом аукционной торговли являются также скоропортящиеся товары

(цветы, фрукты, овощи, рыба). В отличие от биржевых, товары, реализуемые на аукционах, всегда имеются в наличии, и потенциальные покупатели могут оценить их качество и потребительские свойства.

В условиях глобализации все большее значение приобретает такая форма международной торговли, как электронная коммерция. В качестве примеров эффективной электронной торговли можно привести сбыт энергоносителей на международной нефтяной бирже в Лондоне, Нью-Йоркской и Гонконгской фьючерсных биржах.

17.3. ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА

Как было показано выше, свободное развитие внешней торговли приносит выгоду всем странам. Еще в 1947 г. было заключено Генеральное соглашение по тарифам и торговле, в рамках которого в ходе переговоров между странами — участниками Генерального соглашения условия торговли систематически совершенствовались. Внешнеторговая политика, ориентированная на свободное развитие внешней торговли, получила название «фритредерство» (от англ. *free trade* — свободная торговля).

Однако все страны используют комплекс мер для стимулирования экспорта и защиты национальных и региональных рынков от внешней конкуренции. В этом состоит содержание протекционистской внешнеторговой политики.

Таможенные пошлины

Классическим инструментом протекционизма являются импортные таможенные пошлины.

> ТАМОЖЕННЫЕ ПОШЛИНЫ — это государственные денежные сборы, взимаемые с провозимых через границу товаров в соответствии с таможенными тарифами и в зависимости от степени обработки товара, страны его происхождения и других обстоятельств.

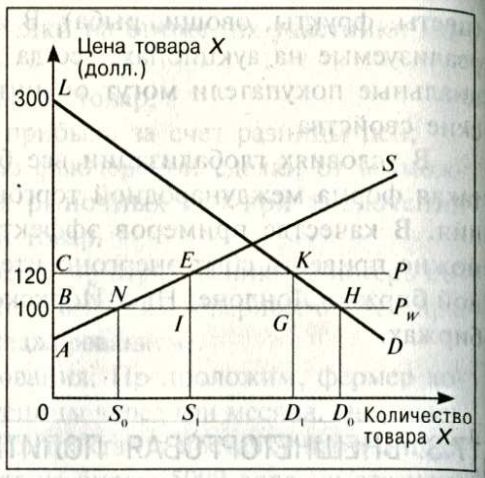


Рис. 17-4. ▷ Последствия введения импортных таможенных пошлин.

Установление таможенной пошлины приводит к росту внутренних цен и уменьшению потребительской выгоды, которое не компенсируется ростом доходов государства и местных производителей.

Рассмотрим последствия введения импортной таможенной пошлины на рис. 17-4.

Здесь S и D — кривые внутреннего предложения и спроса на товар X. Цена мирового рынка P_w равна 100 долл. По этой цене товар импортируется при отсутствии таможенных пошлин (без учета расходов на транспортировку, страхование и т. п.). В условиях свободной торговли местные производители должны будут установить цену, равную мировой (при одинаковом качестве товара). Тогда спрос на внутреннем рынке составит OD_0, предложение со стороны местных производителей — OS_0, импорт — S_0D_0. Как видно из графика, многие покупатели готовы покупать товар по ценам большим, чем 100 долл. Об этом свидетельствует кривая спроса D. Выгода покупателей от приобретения товара по цене 100 долл. оценивается площадью треугольника LBH.

Введение импортной пошлины (20 долл.) увеличит цену до 120 долл. Это приведет к снижению спроса на товар до OD_1 и потерям потребительской выгоды в размере $CBHK$, а также к уменьшению импорта. В результате внутренние цены товара повысятся, местное производство увеличится до OS_1. Национальные производители получат прибыль в размере $CBNE$, а поступления в государственный бюджет от пошлин будут измеряться площадью фигуры $EIGK$. Однако это не компенсирует уменьшения потребительской выгоды.

Таким образом, с одной стороны, страна несет потери, связанные с повышением цен. Защита от внешней конкуренции способствует консервации технологической отсталости местных предприятий, которые не имеют стимулов для снижения издержек производства. Сохранение пошлин препятствует развитию международной торговли. По оценкам Всемирной торговой организации, снижение импортных таможенных пошлин по результатам межгосударственных переговоров 1986–1993 гг. привело к росту мировой торговли в 1995–2006 гг. на 12%, в том числе торговли одеждой — на 60%, текстильными товарами — на 34, продукцией сельского хозяйства — на 20%.

С другой стороны, пошлины способствуют развитию молодых отраслей национальной экономики, созданию новых рабочих мест. Государство получает стабильные доходы от таможенного обложения, за счет которых могут поддерживаться малообеспеченные группы населения.

Импортные пошлины в России примерно в два раза выше среднеевропейских тарифов. В перспективе пошлины должны уменьшаться, но если не вырастет эффективность национального производства, то при снижении пошлин значительная часть предприятий обанкротится, вырастет безработица. Государственный бюджет понесет большие потери.

Разновидностью импортных пошлин являются антидемпинговые пошлины. Они устанавливаются правительством для борьбы с демпингом.

> ДЕМПИНГ — это установление искусственно заниженных цен на экспортируемые товары для достижения конкурентоспособности на внешних рынках.

В некоторых странах существуют также экспортные таможенные пошлины. Они налагаются на товары, внутренние цены которых значительно ниже мировых. С помощью таких пошлин поддерживается внутренний рынок. Производители получают стимул реализовывать продукцию внутри страны. Государственный бюджет получает дополнительные доходы. В частности, в России экспортными пошлинами облагается вывоз нефти, нефтепродуктов, природного газа, металлов и других товаров.

Нетарифные инструменты внешнеторговой политики

В протекционистской политике используются и нетарифные инструменты — методы регулирования, не связанные с установлением пошлин. Импорт ограничивается установлением импортных квот, т. е. количественных ограничений на ввоз определенных товаров.

В протекционистских целях государство также устанавливает жесткие стандарты и технические условия, которым должны отвечать импортные товары. Например, на упаковках продовольственных товаров должны присутствовать сведения о химическом составе пищи, наличии консервантов, энергетической ценности. Сами упаковки при их утилизации не должны наносить вреда окружающей среде. Устанавливаются жесткие ограничения на шумность и содержание вредных веществ в выхлопных газах автомобилей.

Во многих случаях применяется политика навязывания зарубежным производителям так называемых добровольных ограничений на экспорт.

Для стимулирования экспорта применяются государственные субсидии, льготные кредиты экспортерам и иностранным покупателям, страхование коммерческих рисков, связанных с экспортом, за счет государства.

В результате применения протекционистских мер периодически вспыхивают «стальные», «автомобильные», «куриные», «винные», «молочные» торговые войны.

Международное регулирование торговли

Регулирование международной торговли на наднациональном уровне осуществляется Всемирной торговой организацией (ВТО), которая с 1995 г. стала преемницей Генерального соглашения по тарифам и торговле. Членами ВТО являются более 140 государств, обязавшихся соблюдать около 20 договоренностей в ее рамках.

Основные принципы ВТО — это либерализация торговли путем постоянного снижения ставок таможенных пошлин на основе многосторонних переговоров, отказ от нетарифных ограничений, недискриминационный характер торговли, т. е. предоставление

странами друг другу режима наиболее благоприятствуемой нации, соблюдение правил торговли услугами и объектами интеллектуальной собственности.

В настоящее время Россия ведет переговоры о присоединении к ВТО, имея в виду выгоды, которые она должна получить после вступления в эту организацию. Получение режима наибольшего благоприятствования в торговле, переход на международные правовые нормы и т. п. должны будут привести к росту экспорта, увеличению валютных резервов, прекращению антидемпинговых процедур против российских товаров, росту иностранных инвестиций, снижению импортных пошлин и, как следствие, снижению цен на импортные товары. Это приведет, в свою очередь, к росту реальных доходов потребителей.

В то же время вступление в ВТО сопряжено с уменьшением бюджетных поступлений от таможенных пошлин и сборов, со снижением субсидий для некоторых важных секторов российской экономики, с ростом конкуренции на внутреннем рынке товаров и услуг в результате уменьшения пошлин на импортные товары и либерализации рынков услуг. Это может вызвать спад производства и снижение уровня занятости в ряде отраслей экономики России. Возможные выгоды и потери от вступления России в ВТО широко дискутируются в научных и деловых кругах.

17.4. ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК

Осуществление международных расчетов предполагает использование **валют**. Во-первых, под валютой понимается любая национальная денежная единица (российский рубль, американский доллар, немецкая марка). Во-вторых, термин «валюта» применяется для обозначения денежных знаков иностранных государств и платежных средств (переводов, чеков, векселей), выраженных в тех или иных национальных денежных единицах и используемых в международных расчетах.

Спрос и предложение валют

Предположим, американская фирма экспортирует автомобили в Германию. Немецкий импортер должен будет расплатиться

долларами, так как поставщику машин надо выплатить заработную плату рабочим, купить сырье и заплатить налоги в долларах. Поэтому импортер меняет немецкие марки на доллары. В свою очередь, производитель автомобилей использует японских роботов и нуждается в иенах для оплаты поставок из Японии. Поэтому он должен поменять доллары на иены. Выезжающий в Италию французский турист, чтобы приобрести там товары и услуги, меняет франки на лиры. Во всех этих и других случаях возникает спрос на ту или иную валюту и ее предложение, т. е. формируется валютный рынок.

ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК — это система устойчивых экономических и организационных отношений, возникающих в связи с куплей-продажей иностранных валют.

Валютный рынок существует, поскольку в мире пока еще не появились единые деньги, обязательные для приема во всех государствах.

Различают мировые, региональные и национальные валютные рынки. На мировых валютных рынках обмениваются валюты, которые наиболее широко используются в международных платежах. Мировые валютные рынки расположены более чем в 25 международных финансовых центрах, среди которых выделяются Лондон, Нью-Йорк, Токио, Париж, Цюрих, Франкфурт-на-Майне, Гонконг, Сингапур, Бахрейн. Глобальный валютный рынок функционирует непрерывно, потому что международные финансовые центры расположены в разных часовых поясах и связаны друг с другом электронными и телекоммуникационными системами.

Важнейшими операторами на международном валютном рынке являются банки, особенно транснациональные, имеющие отделения за рубежом. Кроме них здесь покупают и продают валюту предприятия, участвующие во внешнеэкономической деятельности, валютные органы государства, частные лица.

Масштабы международного валютного рынка значительны. Текущий оборот оценивается более чем в 1 трлн долл. в день и связан главным образом с обслуживанием финансовых сделок, а не с торговлей товарами и услугами.

На региональных валютных рынках совершаются операции с определенным достаточно ограниченным кругом валют. На национальном валютном рынке операции производятся в границах территории данной страны. Важнейшей особенностью этого рынка является то, что эти операции совершаются в соответствии с законами этой страны. Для национального рынка характерно и то, что местный Центральный банк, как правило, устанавливает официальный курс национальной валюты данной страны в отношении валют зарубежных стран. Например, Банк России на 01 ноября 2007 г. установил курс доллара в отношении рубля: 1 долл. был приравнен к 24,6724 р.

В России основная часть валютных сделок осуществляется на внебиржевом межбанковском и биржевом межбанковском валютных рынках.

Валютный курс

Соотношение спроса и предложения на ту или иную валюту определяет ее валютный курс.

ВАЛЮТНЫЙ КУРС — это цена денежной единицы одной страны, выраженная в иностранных денежных единицах или международных расчетных единицах.

Поскольку спрос и предложение валют непрерывно меняются, валютный курс также нестабилен. Его фиксация на определенную дату банками или валютной биржей называется котировкой. В большинстве стран используется *прямая котировка*, когда к единице иностранной валюты приравнивается то или иное количество национальных денежных единиц. Например, на 23.08.2004 г. 1 долл. США в Великобритании оценивался в 0,5491 фунта стерлингов. Косвенная котировка означает, что единица национальной валюты приравнивается к определенному количеству иностранной валюты. В нашем примере в Великобритании национальная валюта страны — фунт стерлингов 23.08.2004 г. приравнивался к 1,8210 долл. США.

В некоторых странах существует практика установления курсов валют правительственными органами, причем эти курсы могут быть разными для разных внешнеэкономических операций.

В ряде случаев это порождает параллельную котировку валют на «черном» рынке.

Банки, котируя валюту, указывают курсы ее покупки и продажи. За счет разницы цены продажи и цены покупки валюты покрываются операционные издержки банка и образуется его прибыль.

Важнейшим видом валютных операций, на которые приходится бóльшая часть валютных сделок, являются сделки спот (их называют еще наличными или кассовыми). С помощью сделок спот банки, например, удовлетворяют потребность в валюте экспортеров и импортеров. По таким сделкам валюта поставляется покупателю на второй рабочий день со дня заключения сделки по курсу на момент ее совершения. В России валюта часто поставляется в тот же день или «на завтра». Однако базовым курсом для таких сделок остается курс спот.

Другим видом сделок являются срочные (форвард) сделки, когда валюта поставляется через определенный срок (обычно через 1, 2, 3, 6, 12 мес.) после заключения сделки по курсу, зафиксированному на момент совершения. Эти сделки используются для получения спекулятивной прибыли на разнице курсов и страхования от рисков, связанных с возможным нежелательным изменением курсов. Заметим, что при сделке форвард валюта котируется дороже (с премией) или дешевле (с дисконтом), чем при сделке спот. Размер премии или дисконта зависит от разницы процентных ставок по вкладам в разных странах. Если процентные ставки в стране А выше, чем в стране Б, то банк в стране А, продавая валюту на срок, получает более высокий доход в виде процента до момента поставки валюты. Поэтому он согласен уступить ее со скидкой, компенсируя процентным доходом потери.

Рассмотрим пример форвардной сделки с целью получения спекулятивной прибыли. Попробуем определить прибыль спекулянта, ожидания которого относительно роста курса спот американского доллара к евро с 0,816 евро до 0,850 евро за 1 долл. в течение 12 месяцев оправдываются. Курс форвард на 12 месяцев составляет 0,810 евро за 1 долл., т. е. евро котируется с дисконтом.

В этом случае спекулянт заключает срочную сделку на покупку долларов за евро через 12 месяцев по 0,810, а через год, получив доллары по этой цене, тут же продает по 0,850 евро за доллар. Его прибыль составит 0,04 (0,850–0,810) евро на каждый доллар.

Спекулянты, играющие на повышение («быки»), ожидают, что курс валюты, которую они покупают в рамках форвардной сделки, через определенное время повысится. Поэтому они рассчитывают, что после поставки им этой валюты по низкой цене, оговоренной в форвардном контракте, они реализуют ее на рынке спот с прибылью.

Спекулянты, играющие на понижение («медведи»), ожидают, что курс валюты, которую они продают в рамках форвардной сделки, через определенное время упадет. Они рассчитывают, что незадолго до момента поставки ими этой валюты покупателю они купят ее на рынке спот по низкой цене и перепродадут покупателю по высокой цене, оговоренной в форвардном контракте.

Форвардные операции используют и для страхования от валютных рисков. Если, предположим, фирма купила за рубежом оборудование в кредит с отсрочкой платежа на три месяца, то ее валютный риск заключается в том, что через три месяца иностранная валюта, в которой должен быть произведен платеж, подорожает и за нее придется отдать намного больше единиц национальной валюты, чем она сейчас стоит. В этом случае целесообразно в день оформления кредита заключить форвардный контракт с банком на поставку иностранной валюты через три месяца по сегодняшнему форвардному курсу.

К изменениям курса валют проявляют большой интерес не только валютные спекулянты. Для домохозяйки падение курса национальной валюты означает, что она будет больше платить за импортное продовольствие, стиральный порошок, одежду и другие товары. Американские джинсы за 50 долл. при курсе 1 долл. = = 20 р. стоят 1000 р. (не считая импортных пошлин и налогов), а при курсе 1 долл. = 25 р. за них придется отдать 1250 р.

Для российских предприятий, использующих импортное сырье, падение курса рубля означает удорожание сырья, а значит, повышение цены готовой продукции, что может уменьшить спрос на нее.

Зато экспортеры могут быть довольны падением курса рубля, так как их продукция становится за рубежом конкурентоспособнее. При курсе 1 долл. = 20 р. российский товар ценой 10 р. будет

стоить на мировом рынке 0,5 долл., а при курсе 1 долл. = 25 р. он будет стоить 0,4 долл. Выгодно падение курса и предприятиям, конкурирующим с иностранными производителями аналогичной продукции.

Таким образом, валютный курс играет важную роль в оценке эффективности участия страны в международном разделении труда. На его основе национальные издержки и цены сопоставляются с аналогичными показателями других стран. Производители определяют, на каком рынке — национальном или международном — лучше купить сырье и продать товары. Инвесторы решают, где именно, в стране или за рубежом, следует вложить свободные средства.

Почему меняются курсы валют

Рассмотрим основные причины изменений курсов валют. Прежде всего динамика курса определяется в долгосрочной перспективе изменениями покупательной способности валют, т. е. сдвигами в соотношениях цен одинаковых «корзин» товаров на внутренних рынках.

Предположим, что курс одного даллара — 0,75 евро, цена компьютера, который заменяет в этом примере корзину товаров, в США составляет 1000 долл., а в Германии — 750 евро.

Если в Германии компьютеры подорожают до 800 евро, то будет выгоден их экспорт из США в Германию, так как при курсе 0,75 евро за 1 долл. можно будет продать компьютер в Германии за 800 евро и поменять их на 1066 долл. Прибыль составит 66 долл., не принимая во внимание транспортировку товаров и другие расходы.

Это приведет к росту спроса на доллары для закупок компьютеров в США, и курс доллара вырастет, допустим, до 0,85 евро. Но в этом случае будет выгоден экспорт компьютеров из Германии, так как, купив их в стране за 800 евро и продав в США за 1000 долл., эти доллары можно будет обменять на 850 евро и получить выгоду 50 евро на одной сделке. Это приведет к росту спроса на евро для закупок компьютеров в Германии и росту его курса против доллара. Равновесие на валютном рынке, очевидно, восстановится при курсе 0,80 евро за один доллар. Этот курс будет отражать новое соотношение цен компьютеров в США и Германии.

Такой механизм выравнивания действует не всегда и не для всех товаров, но, учитывая цены схожих потребительских «корзин», паритет покупательной способности валют может быть рассчитан.

Таким образом, можно сделать вывод, что курс валюты зависит от темпов инфляции в стране. При прочих равных условиях рост внутренних цен приводит к падению курса валюты.

Динамика курса определяется изменениями в динамике экспорта и импорта страны. Например, чем больше экспорт, тем больше спрос за границей на валюту этой страны для оплаты экспорта и тем выше ее курс. Рост импорта как результат растущих доходов населения вызывает рост спроса на иностранную валюту для оплаты импортных покупок и ослабление национальной валюты.

Однако важно учитывать эластичность спроса по цене на импортные товары. Если курс доллара вырос с 0,75 до 0,80 евро, то немецкий товар ценой 100 евро, который стоил в США 133 долл., подешевеет до 125 долл. При эластичном по цене спросе на товар это стимулирует рост предложения долларов для обмена на евро и падение курса доллара к евро. Но если спрос на товар неэластичен по цене и вырос, допустим, лишь со 100 до 105 штук в неделю, то выручка немецкого экспортера уменьшится с 13 300 долл. (133 × 100) до 13 125 долл. (125 × 105) в неделю, и это приведет к снижению спроса на евро и падению его курса к доллару.

Важным фактором, определяющим валютный курс, являются также различия в процентных ставках. Если доход по вкладу в долларах составляет 6% годовых, а по вкладу в японских иенах 5% годовых, то владельцы иен захотят конвертировать их в доллары, чтобы положить на счет в американском банке. Это увеличит спрос на доллары и курс доллара к иене. Например, если банк США возьмет ссуду в иенах под 5% годовых, конвертирует иены в доллары и разместит их на счете под 6% годовых, его дополнительный доход составит 1% годовых. При наступлении срока погашения ссуды доллары будут проданы за иены. Такая процедура называется **валютно-процентным арбитражем**.

Изменение ставок, в свою очередь, является следствием действия монетарных факторов. **Монетарный подход** постулирует, что процентные ставки изменяются в процессе балансирования спроса на деньги и их предложения. Как мы видели ранее, предложение

денег задается Центральным банком, а спрос на них прямо зависит от реальных доходов, уровня цен и обратно зависит от уровня процентных ставок. Чем выше ставки, тем целесообразнее хранение богатства в ценных бумагах, приносящих доход. При данных реальном доходе и ценах равновесная ставка определяется на пересечении кривых спроса и предложения денег. Увеличение предложения денег и снижение ставок приводят к росту спроса на иностранную валюту для помещения ее в депозиты за рубежом, т. е. к оттоку капитала за рубеж, и обесцениванию национальной валюты.

На валютный курс влияют и ожидания владельцев денег относительно динамики курса в будущем. Люди будут стремиться избавиться от валюты, которая ослаблена и, по их мнению, будет дешеветь. В результате под воздействием изменений в спросе и предложении позиции ослабленной валюты будут ухудшаться. Таким образом, большую роль играет степень доверия к валюте, ее международный статус.

Валютная политика

ВАЛЮТНАЯ ПОЛИТИКА — это совокупность экономических, правовых и организационных мер в области регулирования валютных отношений, принимаемых государственными органами, центральными банковскими учреждениями, международными финансовыми организациями.

Юридически валютная политика оформляется соответствующими законодательными актами (например, в России это Закон РФ «О валютном регулировании и валютном контроле»). На межгосударственном уровне заключаются двух- и многосторонние соглашения по валютным проблемам.

Различают текущую и долговременную валютную политику. В рамках текущей политики осуществляется, например, оперативное регулирование валютного курса и валютного рынка страны в целом. Совокупность мер, направленных на совершенствование мировой валютной системы (изменение порядка международных расчетов, способов определения валютного курса, регламентация

деятельности международных валютно-кредитных организаций), должна быть отнесена к долговременной валютной политике.

По формам осуществления различаются дисконтная и девизная политика. **Дисконтная политика** направлена на регулирование процентных ставок, которые, как мы уже знаем, в значительной мере определяют валютный курс. **Девизная политика** — это регулирование валютного курса. При этом различают установление фиксированных, свободно плавающих и привязанных курсов.

Поддержка **фиксированных курсов** обеспечивается валютными интервенциями.

ВАЛЮТНЫЕ ИНТЕРВЕНЦИИ — это деятельность Центрального банка по скупке-продаже иностранной валюты для поддержания курса национальной валюты.

Валютные интервенции могут осуществляться до тех пор, пока не меняются фундаментальные курсообразующие факторы. Тогда валютные интервенции приводят к резкому сокращению валютных резервов или инфляции и требуется девальвация или ревальвация валюты.

ДЕВАЛЬВАЦИЯ ВАЛЮТЫ — это официальное снижение курса национальной валюты по отношению к иностранным валютам.

РЕВАЛЬВАЦИЯ ВАЛЮТЫ — это официальное повышение курса национальной валюты по отношению к иностранным валютам.

Свободно плавающие курсы определяются рыночными силами. Их установление имеет ряд преимуществ. При фиксированных курсах в условиях инфляции население страны А склонно приобретать более дешевые товары в стране Б. Это может вызвать спад производства и безработицу в стране А и инфляцию в стране Б из-за избыточного спроса (экспорт инфляции). При свободно плавающих курсах рост спроса на товары страны Б автоматически вызывает рост курса ее валюты, удорожание товаров для жителей страны А и ограничение спроса на товары страны Б. При таком

автоматизме валютного режима Центробанк не должен постоянно поддерживать курс путем валютных интервенций. С другой стороны, установление фиксированных курсов часто используют как антиинфляционное средство (якорь), так как обесценение валюты вызывает рост импортных цен.

Политика **управляемых плавающих курсов** предполагает периодическое воздействие на курс посредством валютных интервенций.

В настоящее время курсы около половины валют стран — членов Международного валютного фонда являются свободно плавающими, около 20% — фиксированными, остальные страны практикуют управляемо плавающие курсы валют и смешанные валютные режимы.

Инструментом валютной политики являются валютные ограничения.

> ВАЛЮТНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ — это меры, регламентирующие операции с национальной и иностранной валютой, для поддержания валютного курса и других целей.

Например, нехватка иностранной валюты предполагает такие меры, как централизация операций с ней, выдача разрешений для приобретения иностранной валюты импортерами, ограничение обратимости (конвертируемости) валют, обязательная продажа всей или части валютной выручки от экспорта Центральному банку или коммерческим банкам, имеющим валютную лицензию ЦБ, установление множественных валютных курсов и др. В результате предложение иновалюты увеличивается, что сдерживает падение курса национальной валюты.

В России уровень валютных ограничений определяется нормами Федерального закона «О валютном регулировании и валютном контроле» (в редакции 2004 г.). Для новой редакции этого Закона характерна значительная либерализация сферы валютных отношений в части открытия резидентами счетов в иностранных банках на территории государств — членов ОЭСР, проведения резидентами РФ операций и осуществления расчетов в иностранной валюте по операциям с иностранными ценными бумагами. С 1 января 2007 г. отменяются обязательная продажа части валютной выручки, ограничения на перевод средств резидентами на свои

счета в иностранных банках, на покупку резидентами валюты на внутреннем рынке и др.

Межгосударственные соглашения по валютным проблемам касаются таких ключевых вопросов, как определение статуса международных платежных средств, установление режима валютных паритетов, т. е. способов соизмерения валют, и принципов формирования валютных курсов. Предметом межгосударственных соглашений является также определение условий взаимной обратимости валют, правил функционирования мировых валютных рынков и рынка золота, статуса международных организаций, осуществляющих межгосударственное регулирование валютных отношений.

Мировая валютная система

В результате соглашений по всем указанным выше вопросам возникает мировая валютная система. Первоначальной основой ее формирования были национальные валютные системы. Их взаимосвязь была закреплена Парижской конференцией 1867 г.

Основными чертами Парижской валютной системы, получившей название **золотомонетного стандарта**, были следующие:

1) параллельное обращение золотых монет и банкнот;

2) конвертируемость банкнот в золото по фиксированному курсу и установление золотых паритетов валют по их золотому содержанию;

3) свободный ввоз и вывоз золота.

Проиллюстрируем механизм расчетов в условиях золотомонетного стандарта следующим примером. Американская фирма покупает в Великобритании шерсть, которая стоит 10 ф. ст. Золотое содержание доллара равно $\frac{1}{20}$ тройской унции, фунта стерлингов равно $\frac{1}{4}$ тройской унции, т. е. 1 долл. = 0,2 ф. ст. Фирма меняет 50 долл. на фунты и платит за товар 10 ф. ст. Если спрос на английские товары вырастет, то увеличится спрос на фунты, а курс доллара упадет, допустим, до 0,1 ф. ст. за 1 долл. Тогда фирме надо будет уплатить за шерсть 100 долл. Чтобы избежать этого, фирма купит в США золото по 20 долл. за унцию (так как банкноты конвертируются в золото по фиксированному курсу), отправит его

в Великобританию и продаст по 4 ф. ст. за унцию, т. е. она получит фунты по курсу 1 долл. = 0,2 ф. ст. Это значит, что она по-прежнему заплатит за товар 50 долл.

Таким образом, золотомонетный стандарт обеспечивает саморегулирование курсов валют. Так, падение курса доллара приводит к росту вывоза золота в Англию, снижению золотых резервов США, уменьшению количества золотых денег в этой стране, внутреннего спроса на товары, снижению цен и повышению процентных ставок. А это будет иметь следствием рост курса доллара.

Преимущества золотого стандарта, таким образом, состояли в том, что он играл роль регулятора производства и международных расчетов. Однако золотой стандарт создавал зависимость денежной массы от количества золота в стране и затруднял автономную финансовую политику. Выпуск не обеспеченных золотом бумажных денег для финансирования государственных (прежде всего военных) расходов приводил к потере золотых запасов. В результате европейские страны к началу Первой мировой войны отказались от золотого стандарта. В последующие годы система международных платежей была крайне неустойчивой.

Бреттон-Вудская валютная система

В 1944 г. на валютно-финансовой конференции ООН в г. Бреттон-Вудс (штат Нью-Хемпшир, США) на основе широкого международного соглашения была оформлена Бреттон-Вудская валютная система, основанная на следующих основных принципах:

1) в качестве международных денег были приняты золото и резервные валюты (доллар и фунт стерлингов). Доллар США приравнивался к золоту как эталон ценности валют и мог обмениваться на золото по официальной цене (35 долл. за 1 тройскую унцию);

2) курсы валют устанавливались фиксированными на базе официальных валютных паритетов в золоте и долларах, т. е. соотношения валют определялись в законодательном порядке;

3) государства обязывались корректировать колебания курсов путем валютных интервенций;

4) был создан институт межгосударственного регулирования валютных связей — Международный валютный фонд. Это специализированный орган ООН, призванный содействовать развитию

мировой торговли и международных расчетов. Его важнейшей функцией долгое время было предоставление займов центральным банкам стран, нуждающихся в пополнении валютных резервов для валютных интервенций.

Бреттон-Вудская система отразила подавляющее экономическое превосходство США к концу Второй мировой войны. На их долю приходилось 75% золотых резервов капиталистического мира, $\frac{1}{3}$ экспорта, $\frac{2}{3}$ промышленного производства. В течение четверти века Бреттон-Вудская система договорно фиксированных курсов способствовала быстрому росту производства и мировой торговли. Однако сокращение отставания западноевропейских стран и Японии от США, инфляционное обесценение доллара и избыток американской валюты в иностранных банках вызвали кризис Бреттон-Вудской системы. Он проявился в прекращении обмена долларов на золото, девальвации доллара, ревальвации ряда других валют и переходе от фиксированных курсов валют к плавающим. Элементы новой международной валютной системы сложились к 1976 г. Они были оформлены соглашением стран — членов МВФ в г. Кингстоне (Ямайка).

Ямайская валютная система

Ямайская валютная система базируется на следующих основных принципах:

1) отменены официальные цены золота и золотые паритеты валют, это означает, что золото демонетизировалось;

2) отменены фиксированные курсы валют. Страны получили право сохранять валютный курс плавающим или в привязке к другим валютам, а центральные банки не обязаны осуществлять валютные интервенции для поддержки курсов валют;

3) модифицированы функции МВФ как института валютного регулирования.

Важной характеристикой современной валютной системы является смягчение валютных ограничений и достижение достаточно высокого уровня конвертируемости валют. Конвертируемость валюты предполагает возможность ее обмена на другую валюту. Различают внешнюю и внутреннюю, полную и неполную конвертируемость валют. Внешняя конвертируемость валюты означает, что

сделки с этой валютой разрешены только иностранцам (например, с целью репатриации прибыли и капитала). Внутренняя конвертируемость валюты означает, что сделки с этой валютой разрешены только юридическим лицам данной страны (например, для оплаты импортного контракта) и гражданам этого государства (например, при покупке иностранной валюты для туристской поездки). Частичная конвертируемость означает возможность обмена валюты для совершения лишь некоторых операций (например, связанных с внешней торговлей, переводом за границу доходов на капитал).

Полная конвертируемость валюты предполагает, что физические и юридические лица данной страны и других стран имеют возможность совершать любые операции с валютой этой страны: предоставление кредитов иностранцам, покупка акций зарубежных фирм, приобретение недвижимости и пр. Полностью конвертируемыми являются валюты США, стран Западной Европы, Японии, Канады, Новой Зеландии, Саудовской Аравии и некоторых других стран.

Россия, войдя в 1992 г. в число стран — членов МВФ, стала полноправным участником современной международной валютной системы. Российский рубль является частично конвертируемой валютой с управляемо плавающим курсом. Превращение рубля в свободно конвертируемую валюту предполагает не только либерализацию операций с капиталом, которые в настоящее время проводятся лишь по разрешению Центрального банка, но и наличие стабильной экономики с современной отраслевой структурой хозяйства, низкой инфляцией, развитой банковской системой, значительными золотовалютными резервами.

РЕЗЮМЕ

Мировое хозяйство представляет собой совокупность экономик отдельных стран, связанных системой международных экономических отношений. Оно основывается на международном разделении труда.

Масштабы участия в международном разделении труда определяют степень открытости национальной экономики. Спецификой современного этапа развития мирового хозяйства является быстрый рост открытости национальных экономик.

Мировое хозяйство включает более 200 стран и территорий, которые могут быть классифицированы по различным критериям с учетом их экономического потенциала, уровня экономического развития, характеристик внешней торговли и др. Тремя основными группами государств в мировом хозяйстве являются индустриальные страны, развивающиеся страны и государства с переходной экономикой.

Важнейшим элементом системы международных экономических отношений является международная торговля. Направления внешнеторговых потоков товаров и услуг и выгоды от участия стран в мировой торговле определяются принципами абсолютного и сравнительного преимущества. Государства стран мира проводят активную внешнеторговую политику, которая ориентируется или на свободное развитие внешней торговли (фритредерство), или на стимулирование экспорта и защиту национального рынка от внешней конкуренции (политика протекционизма).

Международные расчеты осуществляются при посредстве валютного рынка. Валютный рынок представлен многообразными операциями — спот, форвард и др. На валютном рынке складываются курсы национальных валют, изменения которых зависят от динамики покупательной способности валют, размеров экспорта и импорта, различий в процентных ставках и др. Государство воздействует на валютные курсы, осуществляя текущую и долговременную валютную политику.

В результате межгосударственных соглашений по валютным проблемам возникает мировая валютная система. Современная валютная система характеризуется наличием различных режимов формирования курсов, мягкими валютными ограничениями.

Контрольные вопросы и задания

1. Страна А может производить 1 т пшеницы или 100 мешков кофе в расчете на единицу ресурсов, страна Б — 3 т пшеницы или 200 мешков кофе. Какая из стран будет экспортером пшеницы? Каким будет прирост производства пшеницы и кофе в результате специализации стран?
2. Чем различаются форвардные и фьючерсные сделки на международной товарной бирже?

3. Оцените последствия увеличения таможенных пошлин на импортные автомобили для Волжского автомобильного завода; для состоятельной семьи; для семьи среднего достатка; для государственного бюджета.
4. Как влияет падение курса национальной валюты на объемы экспорта и импорта страны?

Глава 18

МЕЖДУНАРОДНОЕ ДВИЖЕНИЕ КАПИТАЛОВ. ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

Прочитав эту главу, вы узнаете:

- в каких формах осуществляется движение капиталов между странами;
- какова структура международного рынка ссудных капиталов;
- в чем состоит значение экпорта предпринимательского капитала для стран, ввозящих и вывозящих его;
- что такое платежный баланс страны и какова структура платежного баланса;
- в каких формах осуществляется международная экономическая интеграция и какие выгоды она приносит странам — участницам интеграционных группировок.

Рассматривая в предыдущей главе движение товаров между странами, мы оставляли до сих пор без внимания возможность перемещения самих факторов производства товаров, и прежде всего капитала. Страна, имеющая избыток капитала, может не только экспортировать капиталоемкие товары. Доход может приносить вывоз за границу самого капитала. Кредитные и финансовые операции, связанные с движением капитала между странами, занимают важнейшее место в системе международных экономических отношений. Они оцениваются в триллионы долларов в годовом выражении, значительно превышая оборот мировой торговли. Например, если весь внешнеторговый оборот США в 2000 г. составил

около 2030 млрд долл., то американские активы за границей превысили 2800 млрд долл., а иностранные активы в США — 3500 млрд долл.

Учет всех внешнеэкономических операций страны, включая операции с капиталом, осуществляется в ее платежном балансе.

18.1. МЕЖДУНАРОДНОЕ ДВИЖЕНИЕ КАПИТАЛОВ

Под международным движением капиталов понимается вывоз за границу средств в виде кредитов, вложений в акции и другие ценные бумаги, приобретение недвижимости с целью получения дохода и т. п.

Формы вывоза капитала различны. Он может быть экспортирован в ссудной или предпринимательской форме, на короткий или длительный период, частными компаниями, банками и официальными кредиторами (финансовыми учреждениями государств и международными финансовыми организациями).

Международный рынок ссудных капиталов

Растущее вовлечение стран в международные кредитные отношения привело к образованию мирового рынка ссудных капиталов.

Мировой рынок ссудных капиталов представлен рынком краткосрочных капиталов (рынок денег) и рынком средне- и долгосрочных ссудных капиталов (рынок капиталов).

На рынке денег правительствам и фирмам иностранных государств выдаются краткосрочные (на период до одного года) банковские ссуды, краткосрочные займы и кредиты под казначейские и коммерческие векселя.

Рынок капиталов представлен международными банковскими кредитами на срок до 10 лет, а также займами под ценные бумаги, выпускаемые правительствами и частными корпорациями.

По форме кредиты могут быть коммерческими (для использования во внешней торговле) и финансовыми, предоставляемыми на другие цели. Они могут делиться также на товарные (ссуды, предоставляемые экспортером своему покупателю в виде отсрочки платежа) и валютные (предоставляемые банками в денежной форме).

По назначению международные кредиты могут быть связанными и несвязанными. Связанные кредиты имеют целевой характер и используются для финансирования поставок товаров, оговоренных в кредитном соглашении. Несвязанные кредиты обычно расходуются для обслуживания внешнего долга, валютных интервенций, инвестиций в ценные бумаги и на другие цели, которые страна определяет самостоятельно.

Эмиссию ценных бумаг и операции с ними на вторичном рынке иногда выделяют в особый сегмент мирового рынка ссудных капиталов, который называется **финансовым рынком**. Однако широко практикуемая секьюритизация (*securities* (англ.) — ценные бумаги), т. е. замещение банковского кредита эмиссией ценных бумаг заемщика и возникновение в результате этого производных финансовых инструментов, а также продление краткосрочных кредитов и их превращение в долгосрочные приводят к сближению собственно кредитного и финансового рынков.

Значительная часть крупных средне- и долгосрочных международных кредитов и займов относится к так называемым синдицированным, т. е. таким, которые предоставляются группой (синдикатом) банков. Образование синдикатов связано с тем, что ресурсы одного банка часто недостаточны для предоставления крупных кредитов иностранным заемщикам. Мировой рынок синдицированных кредитов всем заемщикам в 2000 г. оценивался в 964 млрд долл., в том числе заемщикам из стран с развитой экономикой — в 893 млрд долл., из них американским заемщикам — 575 млрд долл.

Необходимость обращения к внешним кредитным ресурсам определяется рядом причин. Корпорации, выступая в качестве заемщиков, стремятся увеличить свой основной капитал, профинансировать слияния и поглощения, привлечь средства для оплаты внешнеторговых контрактов. Правительства стран прибегают к кредитам для пополнения валютных резервов и финансирования государственных расходов. Банки широко используют заемные финансовые ресурсы для извлечения дохода из различий в процентных ставках в разных странах.

Еврорынок

Международное движение ссудного капитала является объектом национального валютного, юридического и налогового

регулирования. Государственное регулирование сужает возможности заимствований и ухудшает их условия. Так, облигации, выпущенные иностранными заемщиками на национальный рынок капиталов, существенно отличаются от облигаций местных фирм режимом регистрации и обращения. Поэтому в конце 50-х — начале 60-х гг. возник действительно свободный, емкий и гибкий международный рынок ссудных капиталов — еврорынок.

> ЕВРОРЫНОК — это совокупность операций с денежными средствами в долларах США, европейских, азиатских и других валютах, которые функционируют в качестве ссудного капитала за пределами национальных границ и не подпадают под национальный финансовый контроль стран — эмитентов валюты.

Основная часть операций еврорынка осуществляется примерно в 25 мировых финансовых центрах, в том числе в 13 европейских. Возникновение еврорынка связано с накоплением конвертируемой валюты (прежде всего долларов) на счетах банков за границей, особенно в Европе (евробанков), отсюда он и получил свое название. При этом важно именно то обстоятельство, что банк, оформивший депозит, находится за границей, вне пределов страны — эмитента валюты. Национальная принадлежность банка не имеет значения. Например, долларовые средства американской компании в филиале американского банка на Бермудских островах относятся к евродолларам. В то же время средства на долларовом депозите в банке Нью-Йорка, принадлежащие французской фирме, не являются евродолларами.

Евродоллары, евроиены и другие евровалюты используются банками для операций во всех странах, включая страну — эмитента валюты. Доля международных банковских ссуд на еврорынке составляет более 80% всех международных ссуд. Привлекательность ссуд на еврорынке состоит в том, что процентные ставки здесь выгодно отличаются от ставок на кредитных рынках отдельных стран. Дело в том, что к депозитам в инвалюте не применяются резервные требования и издержки кредитования на еврорынке ниже. В результате, например, ставка на евродолларовый заем меньше, чем на такой же долларовый заем в США. Эти ставки обычно яв-

ляются плавающими, т. е. отражают изменения конъюнктуры на мировом кредитном рынке. За основу ставки по среднесрочным кредитам и облигациям на рынке евровалют принимают ставку лондонского межбанковского депозитного рынка (ЛИБОР). К базисной ставке ЛИБОР, которая изменяется в зависимости от спроса на кредит и его предложения, добавляют фиксированную надбавку (спред). Она учитывает сумму кредита, срок, качество его обеспечения и другие факторы кредитного риска.

Цена кредита в большой степени зависит от кредитных рейтингов заемщика, которые присваиваются международными рейтинговыми агентствами Moody's Investor Servicies и др. Чем ниже рейтинг заемщика, тем выше процентная ставка, в которую кредитором закладываются риски невыплаты процентов или невозврата кредита в срок.

Внешний долг развивающихся стран

Важной особенностью современного мирового кредитного рынка является изменение структуры заемщиков. Резко снизилась доля развивающихся и бывших социалистических стран, испытывающих трудности с выплатой уже существующего внешнего долга.

Возникновение значительной внешней задолженности развивающихся стран связано с комплексом обстоятельств. Кризисы середины 70-х гг. в развитых государствах и рост доходов нефтеэкспортирующих стран в связи с увеличением цен на нефть породили избыток предложения ссудного капитала в ведущих финансовых центрах и снижение процентных ставок. Это вызвало рост спроса на внешние ресурсы со стороны развивающихся стран в форме кредитов и займов для преодоления экономической отсталости.

Однако неэффективное использование внешних ресурсов, рост процентных ставок и ухудшение хозяйственной конъюнктуры в развивающихся странах (снижение экспортных доходов, рост цен на импортные энергоносители и др.) привели к резкому нарастанию внешнего долга. Это вынудило развивающиеся страны в начале 80-х гг. к приостановке выплаты долга и к просьбам о его реструктуризации, т. е. переносе сроков возврата кредитов и займов. Долговой кризис испытали более 70 развивающихся стран, на долю которых пришлось более 60% всего внешнего долга и около трети экспорта товаров и услуг государств «третьего мира». Угроза

банкротства крупных частных банков — кредиторов развивающихся стран заставила Запад пойти на перенос платежей по частным и государственным займам и предоставление новых кредитов для погашения просроченных выплат процентов по долгу.

В целях разрешения долгового кризиса во многих странах внешние долги стали конвертироваться в акции предприятий и передаваемые кредиторам права на долгосрочную бесплатную аренду земли и недвижимости. Долговые обязательства коммерческим банкам также конвертируются в облигации и реализуются на вторичном рынке ценных бумаг. Значительная часть внешней задолженности развивающихся стран, особенно наименее развитых, списывается кредиторами.

В настоящее время острота долгового кризиса уменьшилась. Хотя внешний долг развивающихся стран превышает 2 млрд долл., показатели их платежеспособности (отношение внешней задолженности к ВВП, к экспорту товаров и услуг, отношение процентных платежей по обслуживанию долга к ВВП, к экспорту товаров и услуг и ряд других) улучшились.

В результате долгового кризиса развивающимся странам пришлось заимствовать основную часть внешних финансовых ресурсов не в виде банковских кредитов, а в виде кредитов из бюджетов развитых стран и официальной помощи развитию, т. е. безвозвратных субсидий, даров и особо льготных кредитов (сроком до 30 лет при процентной ставке около 3% годовых). Обычно помощь носит связанный характер и выделяется для развития базовых отраслей экономики и осуществления социальных программ.

Международные финансовые организации

Большую роль в функционировании и развитии международной валютной системы, в предоставлении кредитов играют международные финансовые организации. К их числу относятся Международный валютный фонд (МВФ), Всемирный банк и несколько региональных банков, созданных в соответствии с Бреттон-Вудскими соглашениями.

МВФ предоставляет кредиты только официальным государственным органам (главным образом центральным банкам или министерствам финансов) обычно на срок 5–10 лет. Эти кредиты имеют целевой характер. Они предоставляются для покрытия дефицита платежного баланса, для осуществления структурной перестройки страны, для компенсации потерь, связанных с возникновением неблагоприятной конъюнктуры на мировых рынках. Предоставление кредита Международным валютным фондом обуславливается тем, что получатель кредита имеет разработанную программу, направленную на стабилизацию экономики: осуществление антиинфляционных мероприятий, сокращение дефицита государственного бюджета, либерализацию внешнеэкономической деятельности и т. д. Подобные условия, выдвигаемые МВФ, нередко предполагают, что правительство вынуждено отказаться от предоставления дотаций предприятиям, выплаты денежных пособий населению, идти на свертывание социальных программ, что ведет к снижению жизненного уровня населения. Предоставление кредита МВФ обычно служит показателем кредитоспособности страны, получающей кредит, что облегчает ей получение дополнительных займов со стороны частных кредиторов.

В соответствии с Бреттон-Вудскими соглашениями в 1946 г. была создана и другая крупнейшая финансовая организация — Всемирный банк. В настоящее время она представляет собой особую группу — Группу Всемирного банка, в которую входят Международный банк реконструкции и развития (МБРР), Международная ассоциация развития, Международная финансовая корпорация, Многостороннее агентство по гарантированию инвестиций и Международный центр по урегулированию инвестиционных споров.

МБРР нередко именуется Всемирным банком, так как является центром Группы Всемирного банка и ее основным кредитным учреждением. МБРР мобилизует средства путем размещения своих облигаций на финансовых рынках. Он кредитует (как правило, под правительственные гарантии) конкретные проекты в развивающихся странах, связанные со становлением базовых отраслей и структурной перестройкой экономики. Международная ассоциация развития финансирует на льготных условиях (0,75% годовых) наименее развитые страны, выдавая кредиты на 35–40 лет. Международная финансовая корпорация кредитует рентабельные предприятия в развивающихся странах и способствует частным инвестициям, перепродавая акции таких предприятий на финансовых рынках. Многостороннее агентство по гарантированию инвестиций предоставляет иностранным инвесторам гарантии против риска, связанного с вложением капиталов в развивающиеся страны

(экспроприация имущества, перевороты и т. п.). Международный центр урегулирования инвестиционных споров обеспечивает условия для проведения примирительных переговоров между правительствами и иностранными инвесторами. Кроме того, он распространяет информацию о законодательстве по иностранным инвестициям, давая инвесторам соответствующие рекомендации. Тем самым это финансовое учреждение благоприятствует расширению потока иностранных инвестиций.

Россия на мировом рынке ссудного капитала

Россия широко прибегает к внешним ресурсам как важному неинфляционному источнику финансирования развития. Внешние ресурсы поступают главным образом из международных финансовых организаций и в рамках официального финансирования на двусторонней основе. Основными кредиторами России являются Германия, США и Италия. Россия с 1992 г. является членом МВФ и Группы Всемирного банка, а также Европейского банка реконструкции и развития. Только за год, прошедший после вступления России в эти международные организации, ей предоставлено финансовых и товарных кредитов на сумму около 3,5 млрд долл. Основная часть полученных кредитов, впрочем, носит связанный характер.

Увеличению кредитования России препятствует накопленная ею внешняя задолженность, равная в конце 2004 г. 192,1 млрд долл. (с учетом долгов бывшего СССР). Из общей суммы российского долга 67% — задолженность по ценным бумагам, номинированным в иностранной валюте, 17% — задолженность перед международными финансовыми организациями, 12% — долг по межправительственным кредитам. Отношение внешнего долга всех секторов экономики к ВВП составило 42% и уменьшилось по сравнению с 2003 г. (44%), а по сектору государственного управления упало с 30 до 24%.

Низкая платежеспособность России объясняется рядом обстоятельств. Ей приходится платить по внешним долгам всего бывшего Советского Союза. Кроме того, не удается добиться централизации необходимых для эффективного обслуживания долга объемов валютной выручки. Значительная доля валюты принадлежит экспортерам и банкам, а часть валюты оседает за границей.

Только в течение 90-х годов из России было вывезено капитала на сумму до 200 млрд долл.

В сложившихся условиях Россия провела успешные переговоры об отсрочках выплаты долга с международными финансовыми организациями, с официальными кредиторами и коммерческими банками — кредиторами бывшего СССР.

В то же время у России имеются долговые требования к развивающимся странам, оцениваемые примерно в 160 млрд долл. (в том числе просроченные на сумму 52 млрд долл.). Долги развивающихся стран связаны с поставками им в кредит сырья, оборудования, строительных услуг. Возможности возврата долгов состоят в переводе в российскую собственность (в счет оплаты долга) пакетов акций предприятий этих стран, конвертации долговых обязательств в долгосрочные облигации с последующей их реализацией на финансовых рынках. Однако долги части стран (Афганистана, Никарагуа, Эфиопии и др.) вряд ли будут возвращены.

Одновременно Россия продолжает предоставлять торговые и финансовые кредиты развивающимся странам и государствам — членам СНГ. Экспортом ссудного капитала из России за границу являются также открытие банковских вкладов за границей, приобретение наличной иностранной валюты.

Экспорт предпринимательского капитала и роль ТНК в мировой экономике

Растущая интернационализация экономики проявляется в экспорте не только ссудного, но и предпринимательского капитала. Его вывоз представлен прямыми и портфельными зарубежными инвестициями.

> ПРЯМЫЕ ЗАРУБЕЖНЫЕ КАПИТАЛОВЛОЖЕНИЯ — это учреждение предприятия за рубежом или приобретение фирмой большей части имущества в действующем зарубежном предприятии, которое в результате переходит под контроль фирмы-инвестора.

В США вложения за рубежом считаются прямыми, если инвестор располагает 10% и более (или получает их) собственности иностранной фирмы.

ПОРТФЕЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ — это зарубежные капиталовложения в небольшие пакеты акций, не обеспечивающие контроля.

Прямые зарубежные инвестиции — весьма важная форма международного движения капитала. Ведущими странами-экспортерами прямых инвестиций являются США, Великобритания, Япония, Германия и Франция. Однако если до Первой мировой войны основная часть прямых иностранных капиталовложений (более 63%) была сосредоточена в развивающихся странах, то в настоящее время доля этих стран снизилась в среднем до 31%. Среди причин снижения роли развивающихся стран как импортеров зарубежных капиталовложений — большая емкость рынков и благоприятный инвестиционный климат в развитых странах, выгодность инвестиций в современные технологии. Сохраняющиеся в развивающихся странах иностранные капиталовложения сконцентрированы в основном в Азии (около 19%) и в Латинской Америке (около 10%).

Важнейшим субъектом прямого инвестирования в мире являются **транснациональные компании (ТНК)**. По определению экономистов из Гарвардской школы бизнеса, ТНК — это компании, имеющие филиалы в пяти и более странах.

Годовой объем продаж зарубежных филиалов ТНК оценивается в более чем 5 трлн долл., а мировой экспорт, за вычетом торговли между филиалами, — примерно вдвое меньше. Таким образом, международная производственная система ТНК, представленная материнскими компаниями, их филиалами, межфирменными и внутрифирменными связями, играет определяющую роль в мировой экономике. ТНК получают максимальные прибыли, экономя на издержках производства, закрепляясь на емких рынках, используя преимущества единичного разделения труда, уклоняясь от уплаты налогов за счет использования внутренних цен, отклоняющихся от реальных издержек, и объявления прибыли в странах с минимальным налогообложением.

В то же время страны — импортеры капитала заинтересованы в привлечении прямых инвестиций ТНК в силу ряда причин. В отличие от иностранных кредитов, которые не всегда удается эффективно использовать, прямые инвестиции доставляют капитал, новую технологию, передовые методы управления, рабочие места,

обеспечивают рост экспорта. Государства, взаимодействуя с ТНК, стремятся обеспечить баланс интересов ТНК и принимающей страны.

Общее представление об отраслевой и географической структуре прямых зарубежных инвестиций дает табл. 18-1.

Таблица 18-1

Отраслевая и географическая структура накопленного объема прямых зарубежных капиталовложений в 1999 г., %

Сектора и отрасли экономики	Мировая экономика	Развитые страны	Развивающиеся страны	Страны Центральной и Восточной Европы
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0
Первичный сектор	5,5	5,7	5,4	2,5
В том числе				
горнодобывающая промышленность	5,0	5,5	4,1	2,0
Вторичный сектор	41,6	36,4	54,5	43,5
В том числе:				
производство химических продуктов	6,7	7,6	4,6	4,3
электротехническая и электронная промышленность	3,6	3,2	4,5	2,2
транспортное машиностроение	3,0	3,7	1,2	1,6
металлургия	3,0	3,1	2,8	3,8
машиностроение и производство оборудования	2,5	2,9	1,4	4,4
Третичный сектор	50,3	55,5	37,3	43,9
В том числе:				
финансы	15,9	20,6	4,2	16,3
торговля	15,9	20,6	4,2	16,3
инфраструктура бизнеса	10,4	8,2	16,8	7,6
транспорт, складское хозяйство и коммуникации	5,5	6,2	3,4	9,8

Из табл. 18-1 видно, что если во всем мире велико значение прямых иностранных инвестиций в таких секторах и отраслях экономики, как финансы, торговля, инфраструктура бизнеса, химическая, электротехническая и электронная промышленность, то в развитых странах приток зарубежных капиталовложений особенно велик в секторах финансов и торговли, а в развивающихся — в химической, электротехнической и электронной промышленности, инфраструктуре бизнеса. Весьма невелико значение сырьевых секторов хозяйства как объекта прямых иностранных инвестиций. Автоматизация и механизация производства в современной промышленности уменьшают значение дешевого, но малоквалифицированного труда во многих развивающихся странах.

При рассмотрении приведенных в табл. 18-1 данных необходимо учесть, что существенное влияние на структуру зарубежных инвестиций оказали ТНК. Каковы основные мотивы размещения ТНК своих прямых инвестиций за рубежом?

Во-первых, это возможность экономии на издержках, связанных с оплатой сырья, рабочей силы (при ее достаточно высокой квалификации), энергии, расходов на природоохранные мероприятия.

Во-вторых, это стремление закрепиться на внутренних рынках стран приложения капитала, если эти рынки емкие, защищены таможенными барьерами, а число потенциальных конкурентов невелико.

В-третьих, это создание транснациональной вертикальной и горизонтальной системы разделения труда, когда поставка сырья, производство, финансирование, техническое обслуживание, консультации и другие услуги осуществляются самой ТНК.

В-четвертых, это получение максимальной прибыли путем уклонения от уплаты налогов за счет размещения филиалов в странах с минимальным налогообложением или объявления прибыли в таких странах — «центрах прибыли». При этом используется механизм назначения внутренних (трансфертных) цен, отклоняющихся от реальных издержек.

В-пятых, это стремление использовать преимущества благоприятного инвестиционного климата (высокого инвестиционного потенциала стран, в частности, наличия ресурсов, инфраструктуры, емкого внутреннего рынка при низких инвестиционных рисках, связанных с политическими и экономическими условиями в стране,

развитостью правовой системы для защиты прав собственности, наличием современного налогового законодательства).

Международные экономические организации прогнозируют увеличение годового притока прямых иностранных инвестиций до более чем 1,1 трлн долл. к 2007 г., при этом инвестиции в экономику развитых стран вырастут более чем до 815 млрд долл. Инвестиции в экономику развивающихся стран вырастут до 340 млрд долл., причем около 45% инвестиций сконцентрируют лишь ведущие четыре государства из этой группы стран — Китай, Мексика, Бразилия, Индия, а также Россия.

Между тем развивающиеся страны и страны с переходной экономикой весьма заинтересованы в привлечении прямых иностранных инвестиций в силу ряда причин. В этих странах мало собственного капитала, неэффективно используются заемные финансовые средства, велика внешняя задолженность. Используя иностранные инвестиции, эти страны стремятся получить современную технику и технологию, увеличить экспорт, насытить внутренний рынок, создать новые рабочие места.

Однако привлечение зарубежных инвестиций требует создания благоприятных условий для деятельности предприятий с иностранным участием, а также взвешенной оценки правительством социально-экономических последствий привлечения иностранного капитала.

Россия как импортер и экспортер предпринимательского капитала

Россия имеет возможности для привлечения прямых иностранных инвестиций — емкий внутренний рынок, развитый научно-технический потенциал, мощная производственная база, относительно дешевая и достаточно квалифицированная рабочая сила, обилие природных ресурсов при мягком природоохранном законодательстве. Однако прямые иностранные инвестиции получили доступ в СССР лишь с 1987 г., когда было разрешено создание совместных предприятий (с 1990 г. разрешено создание иностранных предприятий со 100%-ным участием). В 2002 г. в Россию поступило около 2,6 млрд долл. чистого притока прямых инвестиций. Накопленные прямые иностранные инвестиции, которые в 1914 г. составили 1 млрд долл., или 7% мирового объема,

за период 1991–2002 гг. выросли (с учетом рублевой части) до 33 млрд долл. и в настоящее время составляют лишь около 0,3% мирового объема.

Предприятия с прямым иностранным участием в 2002 г. обеспечивали объем производства продукции, работ и услуг на уровне около 24% ВВП. Здесь работают 2,9% занятых в экономике страны. Отраслевая структура притока прямых инвестиций несовершенна. В 1995–2002 гг. доля этих инвестиций в промышленности составляла в среднем 45,3%, в том числе в пищевой — 17,9, в топливной — 12,9, в машиностроении — 4,6%. В торговле и общественном питании было сосредоточено 16,5%, в сфере финансов, кредитования, страхования, пенсионного обеспечения — 9,9, на транспорте — 8,3%.

Нехватка прямых иностранных инвестиций в России объясняется недостаточно благоприятным инвестиционным климатом в России — несовершенством налогового законодательства, неразвитостью производственной и деловой инфраструктуры, слабостью судебной системы, не обеспечивающей реальную защиту прав собственности, коррупцией.

Важной формой привлечения иностранных капиталовложений в российскую экономику могли бы стать свободные экономические зоны (СЭЗ).

> СВОБОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ — это своеобразные анклавы, в которых иностранному капиталу предоставлен широкий спектр льгот в области налогообложения, беспошлинного ввоза и вывоза товаров и полуфабрикатов и где имеется необходимая производственная и деловая инфраструктура на уровне мировых стандартов.

В настоящее время в мире насчитывается более 400 СЭЗ. В России получают развитие лишь несколько комплексных СЭЗ («Янтарь», «Находка»), а также ряд небольших зон экспортного производства и свободных таможенных зон.

Россия выступает в мире не только как импортер, но и как экспортер предпринимательского капитала. Еще в 20-е годы прошлого века в Советском Союзе создавались смешанные акционерные общества с большинством участия нашей страны в капитале в финансовом секторе, в сфере транспорта, торгово-сбытовой деятельности.

В настоящее время экспортерами предпринимательского капитала выступают ОАО «ЛУКОЙЛ», ОАО «АЛРОСА» и некоторые другие крупные корпорации. Прямые российские инвестиции за рубежом сосредоточены в основном в сфере добычи и переработки минеральных ресурсов.

18.2. ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС

Все многообразие внешнеэкономических операций страны отражается в ее платежном балансе.

Содержание и структура платежного баланса

> ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС — это обобщающий статистический документ, в котором отражены поступления и платежи страны по всем видам сделок за определенный период (обычно календарный год).

При составлении платежного баланса деятельность всех экономических субъектов, отечественных и зарубежных организаций, предприятий и частных лиц, должна быть строго разграничена. Законодательства стран определяют понятия резидента и нерезидента. Под **резидентами** в России в соответствии с Законом «О валютном регулировании и валютном контроле» понимаются:

- физические лица, имеющие постоянное местожительство в России, в том числе временно находящиеся за ее пределами;
- юридические лица, а также предприятия и организации, не являющиеся юридическими лицами, которые созданы в соответствии с российским законодательством с местонахождением в России;
- дипломатические и иные официальные представительства России, находящиеся за ее пределами;

— находящиеся за пределами России филиалы и представительства резидентов, указанных выше.

Под **нерезидентами** понимаются:

— физические лица, имеющие постоянное местожительство за пределами России, в том числе временно находящиеся в России;

— юридические лица, а также предприятия и организации, не являющиеся юридическими лицами, которые созданы в соответствии с законодательством иностранных государств, с местонахождением за пределами России;

— находящиеся в России иностранные дипломатические и иные официальные представительства, а также международные организации, их филиалы и представительства.

При составлении платежного баланса необходимо также точно фиксировать внешнеэкономические сделки, осуществленные в данном периоде, и цены, по которым они совершаются. При этом надо учитывать не только обменные сделки (продажа, покупка, бартер), когда происходит передача прав собственности на товары или финансовые активы, но и приобретение товаров, услуг и активов без возмещения (перевод за границу пенсий, гуманитарной помощи, заработной платы иммигрантов их родственникам в других странах и т. п.). В платежном балансе учитывается также получение доходов не в результате сделки, а в силу других обстоятельств. Так, у страны может увеличиться стоимость ее золотовалютных резервов, если мировые цены золота или курсы валют, составляющих резервы, возрастут.

Точность составления платежного баланса обеспечивается использованием **принципа двойной бухгалтерской записи**. В балансе страны отражаются отток стоимости, за которую страна получает платежи из-за границы (кредит), и приток стоимости, за которую страна должна платить (дебет). По операции, отражаемой в балансе, должны быть зафиксированы два одинаковых показателя.

Предположим, надо учесть экспорт товаров из России за границу. Показатель в кредите баланса отражает стоимость товаров, которые экспортированы и приносят поступления в виде платежей из-за границы. Показатель в дебете отражает движение средств, которые финансируют эту операцию. Если, например, продажа товаров за границу совершена в кредит сроком на 3 месяца, то в дебете будет отражено кредитование нерезидентов, т. е. показан отток капитала за «импортируемые» из-за границы краткосрочные международные кредитные обязательства, которые принесут доход в виде процента за кредит.

Теперь предположим, что необходимо отразить в платежном балансе США расходы американского туриста в Париже на аренду номера в гостинице. Эти расходы будут учтены в дебете баланса, но одновременно и в кредите как увеличение краткосрочных обязательств США. Доллары, уплаченные в Париже, выступают как своего рода ценные бумаги, выданные Франции и обеспеченные американскими товарами и услугами. Следовательно, сделку можно рассматривать как приток краткосрочного капитала в США.

Эта методика составления баланса обеспечивает (по определению) равенство общей суммы кредита общей сумме дебета, т. е. сальдо платежного баланса равно нулю. Собственно поэтому данный статистический документ и называется баланс («равновесие»).

Однако на практике далеко не всегда возможно сопоставить два взаимопогашающих потока ценностей. Поэтому в баланс вводится особая статья «Ошибки и пропуски», устраняющая возникшие неточности.

Россия, как и другие страны — члены МВФ, при составлении платежного баланса исходит из схемы его построения, предложенной МВФ (табл. 18-2).

Таблица 18-2

Схема платежного баланса (по методологии МВФ)

A.	1)	Текущие операции
		Экспорт товаров и услуг
		Импорт товаров и услуг
		Доходы от инвестиций
		Прочие услуги и доходы
		Частные односторонние переводы
	2)	Баланс текущих операций
B.		Прямые инвестиции и прочий долгосрочный капитал
		Прямые инвестиции
		Портфельные инвестиции
		Прочий долгосрочный капитал
C.		Краткосрочный капитал
D.		Ошибки и пропуски
E.		Компенсирующие статьи (переоценка золотовалютных резервов и др.) и использование специальных прав заимствования
F.		Чрезвычайное финансирование

G. Обязательства, образующие валютные резервы иностранных официальных органов

H. Итоговое изменение резервов

СДР

Резервная позиция в МВФ

Валютные активы

Прочие требования

Кредиты МВФ

Рассмотрим схему платежного баланса по частям.

Характеристика статей платежного баланса

Составление баланса текущих операций (блок *A*) позволяет установить, есть ли чистые доходы от движения товаров, услуг и односторонних переводов. Основу баланса текущих операций составляют статьи, показывающие экспорт и импорт товаров. Разница между экспортом и импортом товаров образует сальдо торгового баланса. Баланс услуг фиксирует транспортные, туристские, страховые, телекоммуникационные, образовательные, деловые и технические услуги, оказываемые резидентами за рубежом и нерезидентами в стране. Эти услуги называют нефакторными в том смысле, что здесь отсутствуют операции покупки-продажи услуг факторов производства — капитала и труда. Баланс доходов от инвестиций представляет собой выплаты процентов и дивидендов, получаемые резидентами на капитал, вложенный за рубежом, или переводимые иностранным инвестором на капитал, вложенный в стране. Эта часть баланса фиксирует факторные услуги, т. е. услуги капитала и труда.

Баланс частных односторонних переводов фиксирует частные переводы иммигрантов, работающих в стране, за границу или гражданам страны из-за границы, получение наследства, пенсий и других подобных доходов.

Баланс движения долгосрочного и краткосрочного капитала (блоки *B* и *C*) фиксирует потоки капитала, связанные с покупкой за рубежом или продажей в стране материальных и финансовых активов, например, в рамках прямых и портфельных инвестиций, предоставлением и погашением долгосрочных и краткосрочных кредитов правительства и банков.

Именно за счет движения капитала при необходимости обеспечивается финансирование дефицита баланса текущих операций,

так как продажа за границу собственности приводит к притоку капитала в страну и, наоборот, покупка иностранных активов, ссуды, предоставленные инофирмам, вклады в инобанки представляют собой отток капитала из страны.

Поясним это на примере. Предположим, что нефти, вывезенной из страны А в данном году в страну Б, недостаточно для компенсации стоимости труб, поступающих из страны Б. Тогда страна А может предложить стране Б купить часть акций ее нефтепромыслов или поставить трубы в кредит, передав взамен стране Б ценные бумаги, оформляющие долг.

В блоках *E*, *F*, *G* отражаются переоценка золотовалютных резервов, получение займов международных финансовых организаций для погашения сложившегося дефицита платежного баланса, операции по покупке (продаже) другими странами ценных бумаг государственных органов.

Статьи, входящие в блоки от *A* до *G*, характеризуют сальдо баланса официальных расчетов. Его неравновесие устраняется за счет итогового изменения резервов страны (блок *H*), т. е. покупки (продажи) иностранной валюты, золота и других валютных активов, имеющихся в распоряжении правительства и Центрального банка.

Как следует из вышеизложенного, состояние платежного баланса страны определяется многочисленными обстоятельствами — динамикой внешней торговли, потребностями в иностранном капитале для целей развития, событиями на валютном рынке, ситуацией с внешней задолженностью страны и др.

Государство стремится регулировать платежный баланс. Так, в условиях его дефицита принимаются меры по поддержке экспорта и ограничению импорта товаров. Стимулируется привлечение иностранного капитала и сдерживается вывоз капитала из страны (например, путем введения валютных ограничений). Страна прибегает к иностранным займам и кредитам, а при их недостаточности — к расходованию резервов золота и конвертируемой валюты.

Платежный баланс России

Сравним основные характеристики платежного баланса России в 1996–1999 гг. и 2003 г., представленные в табл. 18-3.

Как видно из табл. 18-3, доминирующим источником валютных поступлений в Россию является экспорт товаров. Он компенсирует

отток средств для оплаты импорта товаров и услуг, выплаты доходов в форме процентов и дивидендов на иностранные инвестиции, а также отток капитала.

Данные таблицы показывают сокращение доходов от экспорта товаров в 1997–1998 гг., вызванное ухудшением конъюнктуры на мировых рынках российских товаров и реальным удорожанием российской валюты, номинальный курс которой в условиях высокой инфляции этого периода был фиксирован.

Таблица 18-3

Платежный баланс России в 1996–1998, 2001 и 2003 гг., млрд долл. (по основным агрегатам, данные округлены)

Статья платежного баланса	1996	1997	1998	2001	2003
Счет текущих операций	10,8	–0,08	0,2	24,6	35,9
Торговый баланс	21,6	14,9	16,4	36,0	60,5
Экспорт товаров	89,7	86,9	74,4	75,6	135,9
Импорт товаров	–68,1	–72,0	–58,0	–39,5	–75,4
Баланс услуг	–5,4	–5,9	–4,1	–4,3	–11,1
Экспорт услуг	13,3	14,1	12,4	9,1	16,0
Импорт услуг	–18,7	–20,0	–16,5	–13,4	–27,1
Доходы от инвестиций	–5,0	–8,4	–11,6	–7,9	–13,0
Оплата труда	–0,4	–0,3	–0,2	0,2	–0,1
Текущие трансферты	0,07	–0,4	–0,3	0,6	–0,4
Счет операций с капиталом и финансовыми инструментами	–3,1	8,9	9,6	–16,1	–28,7
Прямые инвестиции	1,7	1,7	1,5	1,1	–3,0
Портфельные инвестиции	4,4	45,8	8,6	–0,9	–4,9
Прочие инвестиции	–11,6	–35,8	–5,4	–14,1	5,9
Резервные активы	2,8	–1,9	5,3	–1,8	–26,4
Чистые ошибки и пропуски	–7,7	–8,8	–9,8	–8,6	–7,2
Общее сальдо	0	0	0	0	0

Это сокращение экспортных доходов и, как результат, резкое ухудшение счета текущих операций обусловили необходимость привлечения огромных заемных средств в виде портфельных инвестиций в государственные ценные бумаги. Однако наступления финансового кризиса избежать не удалось.

Попытка удержать курс национальной валюты в условиях, когда иностранные инвесторы стали выводить свои средства из России, привела в 1998 г. к потере значительной части резервных активов. Это уменьшение резервов показано в табл. 18-3 со знаком «плюс», так как отток золотовалютных резервов представляет собой своего рода «экспорт» золота и иностранной валюты.

Характерны для платежного баланса России весьма значительные размеры статьи «Чистые ошибки и пропуски». Это отражает как несовершенство статистической базы, так и неучтенный перевод валютной выручки за границу и другие процессы нерегистрируемого оттока (бегства) капитала из страны.

Данные таблицы за 2003 г. показывают значительное улучшение характеристик платежного баланса России в последнее время. Рост мировых цен на нефть и последовавшая в результате финансового кризиса 1998 г. девальвация рубля привели к резкому улучшению счета текущих операций прежде всего за счет роста положительного сальдо торгового баланса в условиях благоприятной внешнеторговой конъюнктуры и к росту золотовалютных резервов Центрального банка. На 01.11.04 они уже превысили 107 млрд долл., несмотря на значительный объем платежей по внешнему долгу. В то же время наблюдался чистый отток капитала за счет его вывоза нефинансовыми предприятиями, которые, впрочем, активно привлекали капитал из-за границы в виде ссуд и займов.

Весьма велики в платежном балансе России размеры статьи «Ошибки и пропуски». Это отражает неучтенный перевод валютной выручки за границу и другие процессы незарегистрированного оттока капитала из страны, а также несовершенство статистической базы. Из-за продолжающегося бегства капитала по-прежнему значительны размеры статьи «Чистые ошибки и пропуски».

18.3. МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

Интернационализация хозяйственной жизни, углубление международного разделения труда и усиление взаимозависимости национальных экономик, а также естественное стремление народов

к взаимному сотрудничеству во второй половине XX в. приводят к международной экономической интеграции. Многочисленные интеграционные группировки объединяют страны различных регионов мира.

Содержание и формы международной экономической интеграции

> МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ — это процесс сближения национальных экономических и политических структур различных стран и формирование на этой основе региональных хозяйственных комплексов.

В рамках этих комплексов осуществляются сначала согласование экономической политики, а затем проведение единой политики в области экономики, финансов, валютных отношений, регионального развития, в социальной и внешнеполитической сферах.

Различают четыре основные формы экономической интеграции. В рамках **зоны свободной торговли** страны отменяют торговые барьеры между собой, но каждая из них сохраняет свои таможенные пошлины относительно третьих стран.

В рамках **таможенного союза** страны не только отменяют все ограничения в торговле между собой, но и учреждают единый внешнеторговый тариф относительно третьих стран.

Страны — члены **общего рынка** обеспечивают свободное перемещение не только товаров и услуг, но и факторов производства — труда и капитала.

В рамках **экономического союза** страны унифицируют экономическую, налоговую, кредитно-денежную, валютно-финансовую и социальную политику. Данная стадия предполагает также определенный уровень политической интеграции.

В результате развертывания интеграционных процессов открываются новые возможности для углубления международной специализации, увеличения масштабов выпуска продукции, снижения издержек и повышения конкурентоспособности товаров на мировом рынке. Интеграция способствует росту капиталовложений,

внедрению новых технологий и увеличению занятости, а также решению на совместной основе комплекса социальных и региональных проблем.

Европейский союз

Процессы интеграции развернулись на всех континентах. Сейчас в мире насчитывается 10 экономических союзов. Однако наиболее крупной и развитой интеграционной группировкой в современном мире является Европейский союз (ЕС), объединяющий в настоящее время 15 стран Западной Европы.

В 1957 г. в Риме был подписан договор об учреждении Европейского экономического сообщества (ЕЭС), в которое вошли ФРГ, Франция, Италия, Бельгия, Нидерланды и Люксембург. В 1973–1995 гг. к ЕС присоединились Великобритания, Дания, Ирландия, Греция, Испания, Португалия, Австрия, Швеция и Финляндия. В конце XX в. к ЕС присоединились ряд стран Восточной и Центральной Европы, страны Балтии, Кипр и Мальта.

В 1987 г. вступил в силу Единый европейский акт, который стал базой политического сотрудничества стран ЕС. В 1993 г. на основе Маастрихтских соглашений (Маастрихт — город в Нидерландах) Европейские сообщества трансформировались в политический, экономический и валютный Европейский союз. В 1994 г. вступило в силу соглашение о Европейском экономическом пространстве, включающем страны Европейского союза, а также Лихтенштейн и Норвегию.

В настоящее время на западноевропейскую интеграционную группировку приходится около 20% мирового ВВП и 40,3% мирового эспорта. Взаимная торговля между странами ЕС за период с 1958 по 2000 г. увеличилась более чем в 50 раз.

В ЕС функционируют следующие основные наднациональные или межгосударственные органы, обеспечивающие управление деятельностью интеграционной группировки:

- Совет министров — законодательный орган, принимающий законодательные акты, формирующие единое правовое пространство ЕС;
- Комиссия Европейских сообществ — исполнительный орган. Она представляет на утверждение Совету министров проекты законов, следит за реализацией единой экономической политики, распоряжается бюджетом ЕС;

— Европейский парламент — орган, который осуществляет контроль за деятельностью Комиссии и утверждает бюджет ЕС;
— Суд Европейских сообществ — орган надзора за соблюдением правовых норм в ЕС.

Материальной основой деятельности ЕС является бюджет сообщества. Доходы бюджета складываются из ввозных таможенных пошлин, отчислений от налогов, а с 1988 г. в бюджет поступают также отчисления от ВВП государств-членов.

Бюджетные средства расходуются на выплату субсидий сельскому хозяйству и менее развитым регионам ЕС, на субсидирование научных исследований, помощь развивающимся странам. ЕС проводит сильную совместную структурную политику (прежде всего аграрную и региональную). Аграрная политика базируется на единой системе цен, которая включает гарантированную закупочную и лимитированную импортную цены. По закупочным ценам производители продают сельскохозяйственную продукцию независимо от конъюнктуры на рынке продовольствия. Лимитированная импортная цена — это минимальная цена, по которой сельскохозяйственные продукты могут быть ввезены в страны ЕС из-за границы. Эти цены значительно выше мировых и защищают сельское хозяйство ЕС от конкуренции. Специальные надбавки к ценам на импортную продукцию переводятся в бюджет ЕС.

В свою очередь, экспортеры получают из бюджета ЕС субсидии, позволяющие реализовывать продукцию на мировом рынке независимо от более высокого уровня цены внутри ЕС.

Образование единого внутреннего рынка, свободное движение капитала и рабочей силы в рамках ЕС, проведение единой экономической политики делало целесообразным создание единой межнациональной валютной системы. Такая система была создана и начала функционировать в 1979 г. Из 15 членов ЕС в нее вошли Австрия, Бельгия, Германия, Ирландия, Испания, Италия, Люксембург, Нидерланды, Португалия, Финляндия, Франция. Первоначально роль денег в ней выполняла безналичная межнациональная валюта — ЭКЮ (аббревиатура european currency unit). Курс ЭКЮ определялся по методу «валютной корзины», т. е. как средняя взвешенная курсов валют стран, вошедших в Европейскую валютную систему (ЕВС). В 1999 г. ЭКЮ и та часть национальной валюты, которая находилась в безналичном обороте, были конвер-

тированы в евро — новую валюту ЕВС, а с 1 января 2002 г. евро заменили и наличные национальные деньги. В денежном обращении стран, вошедших в ЕВС, не осталось ни марок, ни франков, ни других национальных банкнот. Функции денег в границах ЕВС теперь выполняют только евро.

Наряду с ЕВС была создана и Европейская система центральных банков (ЕСЦБ), ведущим звеном которой явился Европейский центральный банк (ЕЦБ). Его главные задачи — проведение единой кредитно-денежной политики в границах зоны евро, обеспечение устойчивости банковской системы, поддержание стабильности цен и валютного курса евро. ЕЦБ представляет собой уникальный экономико-правовой институт: страны, имеющие государственный суверенитет, передали ему эксклюзивное право эмиссии евро, полномочия на проведение контроля за деятельностью коммерческих банков, распоряжение международными валютными резервами. В принятии решений, связанных с проведением кредитно-денежной политики, ЕЦБ не зависит от национальных и общеевропейских органов власти.

Национальные центральные банки утратили свою автономию и действуют как агенты ЕЦБ. Благодаря этому никакие национальные интересы не оказывают влияния на политику ЕЦБ. Воздействие кредитно-денежной политики ЕЦБ и ЕСЦБ в целом достигается известными методами регулирования деятельности коммерческих банков: определение минимальных норм обязательных резервов, операции на открытом рынке ценных бумаг, изменения учетной ставки. Эта политика направлена на то, чтобы стабилизировать и ускорить экономический рост во всех странах ЕС, способствовать формированию новых мощных промышленно-финансовых объединений, способных конкурировать на мировых рынках с фирмами США, Японии и других стран, а создание устойчивой общеевропейской валюты должно стимулировать приток иностранных инвестиций. Все это обеспечивает достижение полной занятости и сведение безработицы до естественного уровня.

Образование ЕВС и ЕСЦБ сцементировало Европейский союз, фундаментом которого является единая экономическая система, не уступающая в настоящее время экономической мощи США. Теперь центральные банки большинства стран мира стали использовать евро при формировании своих валютных резервов. Таким образом, евро наряду с долларом США стал играть роль

международной резервной валюты и по мере роста доверия к ЕСЦБ его значение в этом качестве будет возрастать.

Важное место в интеграционном процессе занимает совместная научно-техническая политика. Страны ЕС занимают ведущие места в мире в развитии ряда новейших отраслей. Однако баланс внешней торговли наукоемкой продукцией ЕС отрицателен. Для обеспечения конкурентоспособности продукции европейской промышленности реализуются крупномасштабные многосторонние программы сотрудничества в области научно-технического прогресса (ЭСПРИТ, Эврика, РАСЕ и др.).

Проблемы интеграции в СНГ

Разрыв традиционных хозяйственных связей между республиками бывшего СССР после его распада, дезинтеграция единого экономического пространства, существовавшего на его территории, во многом способствовали развитию глубокого экономического кризиса в бывших союзных республиках. В этих условиях выявилась необходимость восстановления взаимных торгово-экономических отношений для оздоровления национальных экономик. В 1993 г. Россия и девять других государств — членов СНГ подписали Договор об экономическом союзе, предполагая постепенное углубление интеграции с переходом от взаимодействия в рамках зоны свободной торговли (со снятием взаимных тарифных и нетарифных ограничений) к таможенному союзу государств СНГ, а далее — к общему рынку.

В 1994 г. государствами СНГ было принято решение о создании платежного и таможенного союзов. В рамках первого намечалось достижение двусторонней, а затем многосторонней конвертируемости валют. Выдвигались предложения о создании систем двусторонних и многосторонних расчетов на основе клиринга, т. е. путем зачета взаимных требований и обязательств с компенсацией одной части отрицательного сальдо за счет кредитов из общего валютного фонда, а другой части — платежами в СКВ. В рамках таможенного союза Россия, Белоруссия и Казахстан перенесли таможенный контроль на внешние границы государств и приняли единый порядок регулирования внешнеэкономической деятельности. В 1994 г. Россия и Белоруссия подписали Соглашение о создании экономического союза, а в 2002 г. договорились о том, что

в дальнейшем рубль станет единой валютой обеих стран. Был заключен и ряд соглашений между правительствами России, Белоруссии, Узбекистана и Казахстана о формировании транснациональных финансово-промышленных групп для осуществления совместных инвестиций в проекты, значимые для этих стран.

Однако на пути к интеграции приходится решать сложные проблемы. На долю взаимной торговли приходится около 40% совокупного оборота внешней торговли стран СНГ. Значительны расхождения в области кредитно-денежной, налоговой, валютно-финансовой политики. Усиливается ориентация на торговлю со странами дальнего зарубежья. Нуждается в совершенствовании механизм взаимного сотрудничества.

РЕЗЮМЕ

Движение капитала между странами в ссудной и предпринимательской формах является важнейшей составляющей международных экономических отношений.

Мировой рынок ссудных капиталов делится на рынок краткосрочных капиталов и рынок средне- и долгосрочных капиталов.

Важнейшим сегментом современного международного рынка ссудных капиталов является еврорынок.

Заемщиками на международном кредитном рынке выступают компании, банки, правительства. Доля развивающихся и бывших социалистических стран в получаемых займах из-за трудностей в выплатах накопленной внешней задолженности снижается. Они получают внешние ресурсы во все большей степени от международных финансовых организаций.

Россия имеет значительный внешний долг и испытывает трудности с его погашением. Вместе с тем она является кредитором развивающихся стран и государств — членов СНГ.

Экспорт предпринимательского капитала представлен быстро растущими прямыми и портфельными капиталовложениями за границей. Важнейшими инвесторами и получателями инвестиций являются развитые страны. Россия выступает в основном импортером зарубежных капиталовложений. Из-за неблагополучного инвестиционного климата объем привлеченного Россией предпринимательского капитала весьма невелик.

Платежный баланс — это важнейший статистический документ, учитывающий итоги внешнеэкономических операций страны за определенный период. Он включает счет текущих операций, счет операций с долгосрочным и краткосрочным капиталом, а также учитывает изменения золотовалютных резервов, ошибки и пропуски в ходе составления баланса.

Усиление взаимозависимости национальных хозяйств в результате развития международных экономических отношений приводит к созданию интеграционных группировок. Основными формами интеграции являются зона свободной торговли, таможенный союз, общий рынок, экономический союз.

Наиболее развитой интеграционной группировкой является Европейский союз. Процесс интеграции стран СНГ только начинается.

Контрольные вопросы и задания

1. Насколько оправданно, на ваш взгляд, использование Россией внешних ресурсов в целях развития? Может быть, лучше ориентироваться на внутренние возможности страны?
2. Оцените сравнительную выгодность привлечения внешних кредитов и иностранных прямых инвестиций.
3. Известны ли вам иностранные или совместные предприятия, действующие в вашем городе? Прокомментируйте результаты их деятельности.
4. Как учесть в статистике платежного баланса России приобретение американской фирмой пакета акций российского металлургического комбината?
5. Экспорт товаров и услуг в страну А — 120 денежных единиц, импорт товаров и услуг страной А — 100 денежных единиц, покупка резидентами страны А ценных бумаг иностранных фирм — 50 денежных единиц, продажа ценных бумаг фирм страны А иностранцам — 60 денежных единиц, денежные кредиты из других стран в страну А — 30 денежных единиц, ввоз золота в страну А — 60 денежных единиц. Составьте платежный баланс страны А.
6. В чем вы видите выгоды для России от развития интеграции с другими государствами СНГ?

Глава 19

ЭКОНОМИКА СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Прочитав эту главу, вы узнаете:

- какая экономика называется переходной;
- почему в России было необходимо начать радикальные рыночные реформы;
- каковы основные направления рыночных преобразований.

19.1. ОСНОВНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ И НАПРАВЛЕНИЯ РЫНОЧНЫХ РЕФОРМ В РОССИИ

Оценка ближайших перспектив социально-экономического развития России предполагает анализ состояния, в котором находится российская экономика в настоящее время.

Как известно, Россия совершает переход от командно-административной модели хозяйствования к рынку. К странам с переходной экономикой относятся также бывшие республики Советского Союза, страны Центральной и Восточной Европы (Албания, Босния и Герцеговина, Болгария, Венгрия, Македония, Польша, Румыния, Словакия, Словения, Хорватия, Чехия, Югославия — в составе Сербии и Черногории) и ряд государств Азии, в том числе Вьетнам, Китай, Монголия.

ПЕРЕХОДНАЯ ЭКОНОМИКА характеризуется тем, что в течение более или менее длительного времени в хозяйстве сосуществуют элементы старой и новой экономических систем.

Замена отмирающих форм новыми происходит непрерывно в любой экономике, причем эта замена может носить и крупномасштабный характер. Например, в 30-е годы в США произошел отказ от модели свободного рынка в пользу экономики, регулируемой государством по рецептам Д. Кейнса. Однако все-таки эти изменения состоялись в рамках рыночной экономики. Снижение темпов роста в странах с планируемой экономикой в 60–70-е гг. вызвало к жизни попытки реформировать хозяйственные системы за счет введения элементов рыночного механизма. Но эти попытки осуществлялись в рамках централизованного хозяйства.

В отличие от рассмотренных примеров, в переходном обществе изменения носят системный характер, т. е. захватывают всю совокупность социально-экономических отношений. Е. Гайдар — экономист, возглавлявший правительство России в начале радикальных реформ — характеризует их как полномасштабную социальную революцию.

Уходящая в прошлое в нашей стране экономическая система базировалась на государственной собственности и централизованном планировании. Она могла в короткий срок мобилизовать ресурсы для решения крупных народнохозяйственных задач (индустриализация, послевоенное восстановление экономики и т. д.). Однако успехи достигались в основном на базе использования экстенсивных факторов экономического роста, в условиях технологической отсталости большинства отраслей экономики, что определялось отсутствием конкуренции. При централизованно устанавливаемых ценах было невозможно учесть изменяющиеся потребности общества. Это приводило к устойчивому дефициту средств производства и необходимых жизненных благ, что, в свою очередь, в значительной степени снижало стимулы работников к производительному труду и увеличению доходов. К тому же их распределение носило в основном уравнительный характер. Жизненный уровень населения рос крайне медленно.

Важным признаком административной экономики являлась и ее закрытость, т. е. ориентация в основном на внутренний экономический потенциал и отказ от использования преимуществ специализации в рамках международного разделения труда.

В связи с растущей неэффективностью плановой экономики и замедлением темпов экономического роста в 60–70-е гг. начались хозяйственные реформы. Такие реформы происходили в Советском

Союзе, Венгрии, Чехословакии, Польше и других странах. В ходе реформ усилилась хозяйственная самостоятельность предприятий, увеличилась доля прибыли, оставляемая в их распоряжении для развития производства и стимулирования работников.

В СССР во второй половине 80-х гг. на фоне резкого спада темпов развития начался период «перестройки». Предполагалось, что введение элементов рынка позволит усовершенствовать существующую экономическую систему. Предприятия получили еще больше самостоятельности в области производства, установления цен и распределения доходов. После принятия законов «Об индивидуальной трудовой деятельности» (1986) и «О кооперации в СССР» (1988) наряду с государственной стали развиваться индивидуально-трудовая, частная и кооперативная формы собственности. В 1989 г. была разрешена аренда с правом выкупа трудовыми коллективами арендуемого у государства имущества. Был провозглашен лозунг ускорения развития на базе научно-технического прогресса.

Однако попытка ускорения фактически реализовалась на базе экстенсивных факторов роста, что привело к резкому увеличению бюджетного дефицита, эмиссии необеспеченных денег, истощению валютных ресурсов и росту внешнего долга. Чернобыльская катастрофа и землетрясение в Армении еще более обострили проблемы бюджетного дефицита.

Ослабление контроля за финансовой деятельностью государственных предприятий и личными доходами усугубило свойственный плановой экономике дефицит и привело к карточному распределению потребительских товаров и бартерным сделкам. Эти негативные тенденции сопровождались резким падением мировых цен на основные экспортные товары Советского Союза, свертыванием хозяйственных связей между регионами и республиками СССР.

В результате произошел системный кризис и распад всей модели административной экономики. Рухнула и система экономического сотрудничества между странами с централизованной экономикой, во многом существовавшая за счет финансовой поддержки со стороны СССР. В бывших социалистических странах начались полномасштабные экономические реформы.

Как показал опыт, темпы и тяжесть реформ в переходных странах различны. В одних государствах, например, в Венгрии, реформы

осуществлялись эволюционно за счет накопления элементов рынка еще в 60-е годы. Тогда здесь были частично либерализованы цены и внешнеэкономические связи, создана система коммерческих банков. Чехия также осуществила относительно безболезненный переход к рынку, поскольку к моменту реформ кризис в экономике не был столь острым, существовали рыночные формы в сельском хозяйстве и ремесленном секторе. Польша проводила рыночные реформы еще с 80-х годов. Однако в 90-е годы они приобрели радикальный характер и стали развиваться быстро, в форме «шоковой терапии».

Практика показала, что наличие накопленных элементов рынка или быстрые реформы с одновременным преобразованием всех элементов хозяйства обеспечивают и более быстрое преодоление системного кризиса. К странам, для которых характерно быстрое продвижение по пути рыночных реформ, относятся Венгрия, Чехия, Польша, Эстония, Словения, Литва, Латвия.

Ссылки на позитивный опыт Китая, который осуществляет постепенный переход к рынку, не слишком пригодны для стран Восточной Европы и России. Дело в том, что важнейшим импульсом развития Китая на пути к рынку стало формирование мелкотоварного производства в сельских районах, где сосредоточена большая часть населения страны и где стали выпускаться дешевые товары массового спроса. Важную роль сыграла и финансовая поддержка проживающих за границей этнических китайцев. Напротив, в странах Центральной и Восточной Европы и России удельный вес сельского населения мал, а сам аграрный сектор в большинстве стран был неэффективен. Внешние источники финансирования, как правило, также отсутствовали.

Многие экономисты полагают, что успех и скорость рыночных реформ определяются степенью экономической свободы. Чем больше государства в экономике, считают они, тем больше налоговая нагрузка на доходы, тем интенсивнее отток капитала из страны, тем больше неоправданных расходов из государственного бюджета на поддержку неэффективных предприятий, тем выше инфляция, тем больше затраты на содержание аппарата чиновников, тем больше коррупция.

Однако другие ученые считают, что роль государства при переходе к рынку должна быть весома. Уход государства из экономики в ситуации, когда отсутствуют институты рынка, чреват усилением

спада. Государство создает рыночное законодательство и обеспечивает условия его соблюдения, содействует формированию рыночных институтов и созданию конкурентной среды. Мировой опыт доказал, что существуют широкие возможности цивилизованного государственного регулирования рынка (например, быстрый рост в послевоенной Японии и Республике Корея во многом был обеспечен активной промышленной политикой государства и защитой рынков от иностранной конкуренции на этапе их становления).

Поэтому в процессе перехода к рынку необходимо найти вариант развития, при котором высвобождение частной инициативы сочеталось бы с усилением роли государства в поддержке предпринимательства, финансовой и социальной стабильности в обществе.

В России государство занимало всегда большое место в культурно-историческом развитии страны с ее традициями общинности, коллективизма, непременной опоры на верховную власть. Население доверяло государству и надеялось на него. Вместе с тем привычка населения к государственному патернализму, т. е. вера в то, что государство обязано полностью обеспечить благосостояние семьи, в значительной степени сдерживает процесс высвобождения рыночных сил.

Опыт стран, осуществляющих реформы, показывает, что к важнейшим составляющим рыночных преобразований в переходной экономике относятся:

- либерализация хозяйственной деятельности;
- макроэкономическая стабилизация;
- структурные преобразования;
- институциональные реформы;
- преобразования в социальной политике.

19.2. ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ

ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ состоит в освобождении цен товаров и ресурсов от государственного контроля и переходе к свободному рыночному ценообразованию, упрощении процедур организации бизнеса, отмене государственной монополии внешней торговли.

Выше отмечалось, что централизованно устанавливаемые цены не создают рыночных сигналов, т. е. не стимулируют продавцов и покупателей к изменению структуры и объемов производства и потребления. Именно наличием системы централизованных цен во многом объяснялась дефицитность товаров и услуг в административной экономике. В то же время поддержание искусственно низких цен на социально значимые товары и услуги за счет государственных дотаций являлось одной из причин дефицита государственного бюджета.

В начале 90-х годов, когда предприятия получили хозяйственную самостоятельность, произошла полная утрата контроля за ценами. Рост цен предприятий потребовал увеличения государственных субсидий к фиксированным потребительским ценам. Возникший дефицит бюджета, покрываемый эмиссией необеспеченных денег, обусловил избыточный спрос, скрытую инфляцию и потерю деньгами своих функций. Это, в свою очередь, привело к тотальному дефициту товаров и полной дезорганизации хозяйства.

Поэтому либерализации цен не было альтернативы. В соответствии с Указами Президента России со 2 января 1992 г. была проведена либерализация цен и разрешена свободная торговля. Логическим результатом либерализации цен и факторов производства явилось создание стимулов для свободного предпринимательства. В 1992 г. количество предприятий малого бизнеса выросло более чем в 2 раза. На прилавках появились товары. Правда, в условиях спада производства эти товары были в основном импортными. Дело в том, что большинство малых предприятий возникло в сфере внешнеэкономических операций, которая быстро либерализовалась. Фирмы стали свободно выходить на мировой рынок.

В результате импорт во все большей степени стал удовлетворять спрос населения и предприятий в условиях кризиса национального производства. Экспорт при неплатежеспособности местных потребителей обеспечивал доходы многих отраслей и бюджета. Либерализация валютного курса и формирование валютного рынка обеспечили конкурентоспособность товаров России на мировых рынках и возможность легального приобретения валюты для оплаты импортных товаров.

Вместе с тем, конечно, форсированное открытие экономики имело и свои недостатки. Ряд отраслей, производящих средства производства и потребительские товары приемлемого качества

(телевизоры, фотоаппараты, часы), не устояли перед иностранной конкуренцией и резко снизили выпуск. В связи с ростом зависимости от импорта возникла угроза экономической безопасности страны. Поэтому некоторые экономисты полагают, что «открывать» экономику следовало постепенно, ориентируясь, например, на опыт Японии или Республики Корея. Однако, как уже говорилось, открытие экономики было связано с необходимостью неотложного удовлетворения основных потребностей населения. Кроме того, допуск импортных товаров на внутренний рынок стал естественным ограничителем роста внутренних цен в условиях высокой монополизации российской экономики.

19.3. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТАБИЛИЗАЦИЯ

Макроэкономическая стабилизация обычно направлена на преодоление таких негативных явлений в экономике, переходящей к рынку, как безработица, инфляция, острый спад производства. Важно, однако, отметить, что одной из составляющих спада было быстрое сокращение военного производства, уменьшение выпуска потребительских товаров низкого качества, не пользовавшихся спросом даже во времена дефицита. Это значит, что спад в известной мере отразил глубокое несоответствие номенклатуры выпускавшейся в плановой экономике продукции общественным потребностям.

> ОСНОВНЫМ ТОРМОЗОМ выхода из кризиса считается инфляция. Она блокирует рыночные сигналы, делает неэффективными инвестиции, обесценивает доходы. Поэтому МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТАБИЛИЗАЦИЯ принимает форму финансовой стабилизации, т. е. сводится прежде всего к быстрому подавлению инфляции.

Как известно, инфляция возникает в результате множества причин. Однако по мнению многих экономистов, главной причиной роста инфляции после либерализации цен в России и большинстве переходных стран был избыточный спрос со стороны всех участников рынка.

Поэтому макроэкономическая стабилизация достигается прежде всего, путем смягчения дисбаланса со стороны спроса. С избыточным спросом борются за счет ограничения количества денег в экономике и установления высоких процентных ставок. Тогда предприятия смогут увеличивать свои денежные доходы лишь за счет роста производства нужной рынку продукции. Правительство сможет финансировать свои расходы не за счет кредитов Центрального банка, а за счет растущих налогов.

Практика показала, что в периоды осуществления жесткой кредитно-денежной политики в России темпы роста цен снижались, и, наоборот, в периоды, когда Центральный банк необоснованно предоставлял кредиты правительству, а оно, в свою очередь, поддерживало неэффективные предприятия, темпы роста цен увеличивались.

Однако попытки проводить жесткую кредитно-денежную политику порождали массу противоречий. Так, предприятия в условиях недостатка денег вместо того, чтобы снижать издержки и производить нужные рынку товары, прибегали к практике взаимных неплатежей и бартерных сделок. Высокая процентная ставка как инструмент жесткой денежной политики создает непреодолимый барьер между финансовым и реальным сектором экономики. Предприятия не в состоянии брать дорогие кредиты для развития производства.

Борьба с инфляцией предполагает и сокращение дефицита государственного бюджета, однако бюджетная стабилизационная политика в 90-е годы в России была недостаточно последовательной. В условиях спада налоговые доходы бюджета растут медленно, поэтому снижение дефицита бюджета обеспечивается прежде всего за счет сокращения неэффективных расходов. Но приоритеты финансирования определены не были. С одной стороны, неоправданно сокращались расходы на образование, здравоохранение, охрану правопорядка. С другой стороны, продолжалась поддержка убыточных государственных предприятий, увеличивались расходы на содержание государственного аппарата.

Мобилизуя дополнительные финансовые ресурсы, правительство стало прибегать к заимствованиям на внутреннем и внешнем финансовых рынках в виде ссуд и размещения государственных бумаг (ГКО, еврооблигаций и др.). В 1997 г. внешние заимствования госсектора удвоились, а портфельные инвестиции в государственные бумаги выросли в 8 раз. Однако резкое ухудшение конъюнктуры мировых цен и другие причины привели к ухудшению состояния платежного баланса России и массовому выводу средств иностранных инвесторов из страны с требованием обмена государственных бумаг на валюту. Это, в свою очередь, привело Россию к отказу от платежей по своим обязательствам (дефолту) и острому финансовому кризису. Он проявился в девальвации рубля, резком росте цен, крахе многих финансовых институтов, падении доверия к России со стороны иностранных инвесторов.

Однако девальвация одновременно стала и фактором макроэкономической стабилизации. После кризиса 1998 г. уменьшение импорта привело к быстрому росту национальной промышленности, которая перестала испытывать давление со стороны внешних конкурентов. Рост конкурентоспособности экспортных товаров вместе с взлетом мировых цен на нефть обеспечили увеличение доходов бюджета и наращивание золотовалютных резервов. Впервые после 1992 г. выросли инвестиции предприятий. Снизились темпы инфляции, выросли доходы населения.

Вместе с тем, опасность роста инфляции в связи с избыточным предложением денег в экономике сохраняется. Избыточное предложение денег обусловлено тем, что Центральный банк покупает валюту у экспортеров за рубли, которые не находят достаточного спроса со стороны предприятий реального сектора при высоких процентных ставках. Таким образом, задача дальнейшего снижения инфляции для обеспечения экономического роста остается актуальной.

В области бюджетной политики важным фактором стабилизации стало совершенствование налогообложения. В настоящее время в стране вводится налоговый кодекс, в котором установлен исчерпывающий перечень федеральных, региональных и местных налогов, налогообложение упрощено, а налоговое бремя уменьшено. Правительство рассчитывает, что уменьшение ставки налогообложения приведет к росту объемов собираемых налогов и уменьшению дефицита бюджета. Так, налоги на доходы физических лиц фиксированы на уровне 13% доходов. Кроме того, предусмотрен ряд вычетов из налогооблагаемого дохода семей. Население получило право учитывать при исчислении налогов свои расходы на благотворительные цели, лечение, обучение, на продажу и приобретение собственности.

19.4. СТРУКТУРНЫЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ

Борьба с инфляцией путем ограничения спроса неизбежно вызывает спад производства. Поэтому одновременно с политикой макроэкономической стабилизации разворачиваются структурные преобразования.

> СТРУКТУРНЫЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ — это мероприятия, которые обеспечивают стимулирование предложения товаров на рынке. Тем самым они способствуют сбалансированности экономики.

Обычно, в условиях рынка, такое стимулирование роста предложения связано с развитием конкуренции, т. е. корректировкой сложившихся рыночных структур. В переходной экономике развитие конкуренции обеспечивается, прежде всего, за счет приватизации государственной собственности.

Задачей приватизации является создание конкурентной среды, образование эффективного собственника с мотивацией к рациональному хозяйствованию и повышению производительности, освобождение государства от поддержки убыточных предприятий, привлечение инвесторов.

В условиях шоковой терапии в России начала 90-х годов процесс приватизации осуществлялся быстро. Он жестко направлялся государством в лице Государственного комитета по управлению имуществом, готовившего ежегодные правительственные программы приватизации на основе Закона РСФСР «О приватизации государственных и муниципальных предприятий в РСФСР» (1991), а также указов Президента Российской Федерации.

Так называемая малая приватизация затронула предприятия торговли, общественного питания, бытового обслуживания и проводилась в основном в форме покупки имущества на конкурсах и аукционах, а также выкупа арендованного имущества. Приватизация средних и крупных предприятий (большая приватизация) проводилась путем преобразования предприятий в открытые акционерные общества и оплаты пакетов акций ваучерами.

Ваучеры — это приватизационные чеки на предъявителя, которые бесплатно получило все население России. На специализированных чековых аукционах владельцы ваучеров могли обменять

их на акции любых приватизируемых крупных и средних предприятий. Количество акций, получаемых на один ваучер, определялось количеством желающих вложить свои приватизационные чеки в акции данного предприятия, а также размерами пакета акций, выделенного для обмена на ваучеры.

Приватизационные чеки можно было не только обменять на акции, но и купить ценные бумаги инвестиционных фондов, которые создавались для приобретения крупных пакетов акций приватизированных предприятий.

Наконец, приватизационные чеки можно было просто продать на рынке. Право продажи чеков с 1 октября 1992 г. было предоставлено гражданам президентским Указом, хотя Законом Российской Федерации «Об именных приватизационных счетах и вкладах» (1991) предполагалось использование приватизационных счетов без права продажи.

Часть предприятий продавалась на коммерческих инвестиционных конкурсах, а позже развернулась продажа предприятий и акций за деньги. Для покрытия дефицита госбюджета государство практиковало получение кредитов в коммерческих банках с передачей им в залог принадлежащих ему пакетов акций (залоговые аукционы). Это тоже одна из форм приватизации, так как погашение банковских кредитов в бюджете не предусматривалось.

В результате приватизации уже более 70% ВНП России производится в негосударственном секторе.

Механизм приватизации и ее результаты вызывали и продолжают вызывать ожесточенные споры. Оппоненты приватизации отмечают, что:

- директора предприятий сконцентрировали в своих руках значительные пакеты акций, оказались вне контроля основной массы акционеров и слабо заботятся о развитии предприятия. Так случилось потому, что руководители предприятий смогли использовать к своей выгоде ряд льгот, установленных для трудовых коллективов;
- приватизация проводилась без учета экономической эффективности. Оценка предприятий была проведена по заниженной стоимости, и продажа предприятий не принесла больших доходов бюджету;

— в результате приватизации основная часть населения, в том числе и работники приватизированных предприятий, не стали реальными собственниками имущества;
— приватизация не привела к технологической модернизации и наращиванию инвестиций;
— развитие малого бизнеса, возникшего в результате малой приватизации, сдерживается неэффективной налоговой системой и отсутствием поддержки со стороны государства.

Вместе с тем, исследования показывают, что эффективность производства на частных предприятиях выше, чем на государственных. Правительство планирует продолжить процесс приватизации, в частности, за счет продажи акций государственных предприятий (унитарных предприятий и акций хозяйственных обществ, принадлежащих государству). В то же время развитие процесса приватизации сдерживается из-за наличия многих правовых проблем.

Важным элементом структурных реформ и направлением формирования конкурентной среды является демонополизация экономики. В условиях Советского Союза с его емким внутренним рынком и возможностью экономии на масштабах существование крупных предприятий и хозяйственных комплексов было экономически оправдано. Однако это были государственные монополии с жестким управлением со стороны государственной власти.

В ходе приватизации государственные монополии были преобразованы в негосударственные монополистические структуры, которые могут использовать свое положение на рынке для извлечения монопольно высокой прибыли и сокрытия доходов. Непрозрачность финансов компаний обеспечивается и путем перекрестного субсидирования отдельных видов деятельности за счет высокой прибыли на других сегментах рынка. Например, Министерство путей сообщения компенсирует убытки от пассажирских перевозок за счет высоких грузовых тарифов.

Вместе с тем формальное раздробление крупных предприятий в процессе демонополизации часто не оправдывает себя, так как происходит потеря экономии на масштабах, уменьшаются финансовая устойчивость и расходы на научную деятельность, ослабляются конкурентные возможности предприятий на мировых рынках, утрачивается контроль за единым производственным циклом.

Правительство наметило разделение независимых производителей продукции, создаваемой некоторыми естественными монополиями, например, в газовой промышленности. Произойдут демонополизация производства и сбыта электроэнергии, раздел государственных и хозяйственных функций на железнодорожном транспорте. Для прекращения практики перекрестного субсидирования необходимо также выделение в принципе конкурентных секторов в указанных областях, приватизация вспомогательных и обслуживающих предприятий и учреждений социальной сферы в этих секторах.

19.5. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ

Значительный спад в начале рыночных реформ связан с отказом от прежних институтов и органов управления централизованной экономической системой при отсутствии новых институтов, отвечающих требованиям рыночной экономики.

> ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ — это создание новых правовых институтов, т. е. правил и норм рыночного поведения, а также рыночной инфраструктуры, т. е. организаций и учреждений рыночного сектора, преобразование рынка факторов производства, системы финансов и фондового рынка, реформа органов управления народным хозяйством в условиях рынка.

Они должны обеспечить нормальную реакцию участников рынка на рыночные сигналы (изменение цен, процентных ставок, валютного курса, налоговых ставок и др.). Крайне важно создать правовые институты — правила и нормы, гарантирующие права собственников, обеспечивающие конкурентную среду и передачу этих прав в соответствии с контрактами. Эти институты отражаются в хозяйственном законодательстве, регулирующем поведение и взаимодействие участников рынка в хозяйственной деятельности. Нуждаются в фиксации и соблюдении правила ведения сделок, порядок создания фирм и их выхода на рынок, процедуры банкротств. Необходимо сокращать административное вмешательство в хозяйственную деятельность.

Важным моментом является формирование эффективных рынков товаров, труда, финансовых ресурсов и земли.

В результате приватизации торговой сферы быстро сформировалась система оптовой и розничной торговли, которая в настоящее время представлена товарными биржами, оптовыми фирмами, торговыми домами и магазинами. Эти предприятия обеспечивают продажу отечественных и импортных товаров по рыночным ценам при растущем качестве торговых услуг.

Что касается институтов рынка труда, то, с одной стороны, расширена свобода предложения труда и спроса на труд. Люди получили возможность зарабатывать без каких-либо административных ограничений. Материальное благосостояние стало важным движущим стимулом поведения многих работников. Постепенно развивается рынок жилья, готовится поэтапный переход к отмене практики получения разрешений на прописку на новом месте жительства, расширяются возможности для работы за границей. Предприниматели свободно формируют свой спрос на труд в зависимости от конъюнктуры рынка товаров, используемых технологий и положения предприятия на рынке. Отсутствуют ограничения на рост зарплаты, нет централизованного распределения выпускников высших и средних специальных учебных заведений на работу и т. д.

Значительны регулирующие функции государства на рынке труда. Оно устанавливает минимальную заработную плату, продолжительность рабочего дня, определяет условия труда и т. д. Учитывая колебания спроса и предложения труда и возникновение безработицы, развивается такой институт рынка труда, как государственные службы занятости. В их функции входит сбор и предоставление информации о вакансиях, посредничество при подборе работы, профессиональное обучение и переподготовка работников.

С другой стороны, некоторые институты рынка труда еще не сложились или неразвиты. Так, мобильность рабочей силы еще недостаточна, и это во многом объясняет остроту проблемы закрытия неэффективных, но градообразующих предприятий, т. е. поддержание по сути нерыночного сектора экономики за счет бюджетных субсидий.

Вступил в силу новый Кодекс законов о труде, в котором законодательно закреплены правила заключения индивидуальных трудовых договоров. Определены правила массовых увольнений,

вызванных объективной необходимостью резких структурных изменений на предприятиях. Повышается роль институтов социального партнерства.

К важнейшим институциональным преобразованиям относится и формирование финансового рынка, радикальные изменения в кредитно-денежной сфере. В России до 1917 г. была развита кредитная система, включавшая государственный банк, систему коммерческих банков и специализированные финансовые институты. В административной экономике произошло огосударствление финансов. К 1985 г. в СССР было всего 3 государственных банка и сеть сберкасс.

Переход к рынку радикально изменил ситуацию. Как отмечалось ранее, возникли частные коммерческие банки, на конкурсной основе привлекающие свободные денежные ресурсы и предлагающие кредиты по рыночным процентным ставкам. Сложилась двухуровневая банковская система в составе Центрального банка и системы коммерческих банков. Центральный банк регулирует деятельность коммерческих банков с использованием общепринятых инструментов кредитно-денежной политики.

Центральной проблемой развития банковской системы на современном этапе является преодоление ее отрыва от реального сектора экономики и создание условий для превращения сбережений в кредиты и инвестиции. Высокие процентные ставки и либерализация рынка создают возможности для выгодных операций на рынке государственных бумаг, межбанковском кредитном и валютном рынках. В то же время кредитование промышленных предприятий при существующей процентной ставке и значительных рисках в долгосрочном периоде невозможно.

Стремление банков к выгодным, но крайне рискованным операциям с государственными бумагами и валютой в 1998 г. привело к полномасштабному кризису банковской системы и потере доверия к ней со стороны инвесторов и населения.

В настоящее время лишь 5 банков страны — Сбербанк, Внешторгбанк, Альфабанк, Межпромбанк и Газпромбанк имеют собственный капитал более 250 млн долл. и входят в число крупнейших банков Восточной Европы.

Правительство внесло поправки в законы о банках и банковской деятельности, чтобы оздоровить банковскую систему, повысить

устойчивость и надежность банков. Происходит переход на международные стандарты банковской отчетности, чтобы сделать финансовую систему более прозрачной и гарантировать вклады частным инвесторам.

Активизации инвестиций в производство способствует и развитие небанковских финансовых институтов на фондовом рынке, где покупают и продают акции и облигации государства и корпораций.

Фондовый рынок России, который был хорошо развит в XIX — начале XX в., возродился только с началом экономических реформ, когда развернулись процессы приватизации и возникли открытые акционерные общества. Начали выпускаться и размещаться на рынке государственные ценные бумаги (ГКО, облигации государственного внутреннего валютного и федерального займов, ценные бумаги субъектов федерации). Эти бумаги обращаются не только на внутреннем, но и на внешнем финансовом рынках. Увеличивается число участников фондового рынка за счет инвестиционных компаний, негосударственных инвестиционных фондов, страховых компаний. Однако информированность инвесторов об эмитентах ценных бумаг для оценки надежности вложений недостаточна. Отсутствует специальное законодательство о рынке ценных бумаг, которое обеспечивало бы защиту прав владельцев акций и облигаций.

Создание эффективного рынка земли связано с институциональными реформами в сельском хозяйстве, формированием системы прав собственности на землю, образованием эффективных хозяйственных организаций на селе. Важность реформ в сельском хозяйстве определяется огромной ролью аграрно-промышленного комплекса в экономике. Опыт перехода к рынку в странах Центральной и Восточной Европы показал, что в сельском хозяйстве центральными проблемами являются переход к частной собственности на землю, реорганизация производственных единиц в сельском хозяйстве, определение содержания аграрной политики государства.

В централизованно планируемой экономике СССР сельское хозяйство было государственным. Это значит, что вся земля принадлежала государству, а сельскохозяйственные предприятия (колхозы и совхозы) получали ее в бесплатное и бессрочное пользование. Государство планировало производство, выделяло технику, семена

и удобрения колхозам и совхозам, которые закупали эти ресурсы за счет дешевых государственных кредитов. Государство также покупало основную часть сельскохозяйственной продукции. При этом уровень цен был выше для хозяйств, работающих в плохих природно-климатических условиях.

Огосударствление деятельности колхозов и совхозов и отчуждение работников от земли порождало отсутствие стимулов к труду и, несмотря на поддержку государства в виде субсидий, дешевых кредитов, высоких закупочных цен, аграрный сектор быстро деградировал. Нарастал дефицит сельскохозяйственных продуктов в стране. Он был также связан с дешевизной продовольствия для населения, которая обеспечивалась за счет дотаций из бюджета.

Переход к рынку потребовал радикальных реформ в аграрном секторе. Большая часть земли и имущества предприятий была передана в коллективно-долевую собственность трудовых коллективов колхозов и совхозов. Доля негосударственной собственности на сельскохозяйственные угодья уже к 1995 г. достигла 70%, а на пахотные земли — 80%. Работники получили наделы (паи) и возможность выхода со своей долей из сельскохозяйственного предприятия. Они могли организовать кооператив, товарищество, предприятие другой формы коллективной собственности или стать фермерами. Фермеры могут ограничиться своим участком земли, полученным на пай, но могут арендовать или скупать чужие земельные паи. Постепенно земля может сконцентрироваться в руках наиболее эффективных производителей, которые смогут широко использовать производительную технику и наемный труд. Однако в настоящее время фермеры обеспечивают в России лишь около 3% производства продовольствия, в то время как сельскохозяйственные предприятия — 43%, подсобные хозяйства населения — 54%.

Продукция сельского хозяйства закупается уже не только государством, но и перерабатывающими и посредническими компаниями. Создаются кооперативные кредитные организации на селе. Государство поддерживает сельскохозяйственный сектор за счет установления минимальных гарантированных закупочных цен, регулирует импорт продовольствия и сельскохозяйственного сырья.

Вместе с тем для радикального ускорения темпов развития сельского хозяйства необходимо принятие законов об обороте земли,

ее купле-продаже, аренде и залоге. В настоящее время гражданский оборот земли и сделки с ней не в полной мере обеспечены в правовом отношении.

19.6. РЕФОРМЫ В СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЕ

Развитие рыночной экономики приводит к увеличению предложения не только материальных, но и духовных благ, удовлетворяющих потребности людей. Оно порождает и социальную ответственность трудоспособного населения, которое постепенно освобождается от иллюзий патернализма со стороны государства и получает возможность заботиться о повышении своих доходов самостоятельно. Исчезает уравниловка в доходах, растут возможности для увеличения благосостояния семей за счет собственных доходов, включая более высокий уровень удовлетворения таких социальных потребностей, как потребности в образовании, здравоохранении, гарантии достойного уровня жизни в пенсионном возрасте.

Однако либерализация рынков приводит к резкой дифференциации доходов семей. С одной стороны, произошло падение реальных доходов значительной части населения, обесценивание сбережений вследствие высвобождения цен, снижение потребления необходимых, социально значимых товаров и услуг. Во многих переходных странах число бедных при переходе к рынку на первой стадии реформ резко выросло, и их доходы оказались ниже прожиточного минимума. Подчас ситуация углублялась нарастанием задолженности государства по выплатам зарплат, пенсий и пособий.

С другой стороны, увеличилось благосостояние отдельных групп людей, среди которых не только высокоэффективно работающие предприниматели и наемные работники, но и лица, получившие доходы от теневой экономики, использовавшие для своего обогащения лазейки в законодательстве. Если в 1991 г. на 20% наиболее обеспеченных семей приходилось 30,7% денежных доходов, а на 10% наименее обеспеченных — 11,9%, то в 2000 г. соответственно 48,6% и 6,1%.

В этой ситуации государство берет на себя поддержку наименее обеспеченных — пенсионеров, инвалидов, безработных, семей с детьми. Однако падение собираемости налогов, дефицит бюджета, снижение взносов в фонды социального страхования не позволяют быстро увеличивать семейные пособия, пенсии, выплачивать субсидии на поддержание низких цен и тарифов на жилищно-коммунальные услуги, общественный транспорт. Поэтому многие услуги в области образования и здравоохранения становятся платными.

Выход заключается в осуществлении такой социальной политики, когда государство утверждает минимальные социальные стандарты потребления основных благ и услуг и обязуется гарантировать их предоставление с приемлемым качеством, чтобы граждане могли поддерживать минимально достаточный уровень жизни. Одновременно развивается система государственного и негосударственного социального страхования как источник средств для поддержки населения в условиях реформ.

В сфере *образования* в России государство гарантирует доступность общего образования и равенство стартовых возможностей. Постепенно образование будет финансироваться по федеральным, региональным и местным минимальным нормативам в расчете на одного ученика или студента, что обеспечит равный доступ учащихся к образованию. Кроме того, образовательные учреждения будут заинтересованы в высоком качестве обучения. Тогда именно туда будут поступать ученики и абитуриенты, и объемы финансирования, зависящие от количества обучающихся, вырастут. Семьи смогут финансировать дополнительные, выходящие за рамки нормативов образовательные услуги, которые оказывают в гимназиях, лицеях и других школах с повышенным уровнем обучения, а также в высших и средних специальных учебных заведениях.

Планируется введение единого государственного экзамена в школе и переход к системе финансирования образования на персональной основе с использованием специальных государственных именных финансовых обязательств, стоимость которых для каждого выпускника школы будет определяться в зависимости от его оценок на аттестации.

В сфере *здравоохранения* предстоит совершить переход к страховой системе медицинского обслуживания и сохранении государственных гарантий доступной и бесплатной медицинской помощи.

В *жилищно-коммунальном хозяйстве* предусматривается переход к полной оплате жилья и коммунальных услуг с предоставлением компенсации малообеспеченным семьям. При этом общие расходы каждой семьи не будут превышать 20% ее совокупного дохода. Возникнет реальный рынок жилищно-коммунальных услуг и конкуренция на нем, что позволит улучшить ситуацию в жилищном хозяйстве.

Ликвидация убыточности коммунального хозяйства за счет относительно высоких тарифов для населения создаст возможность снижения стоимости коммунальных слуг для предприятий, что будет способствовать уменьшению издержек производства и цен.

В целом, СИСТЕМА СОЦИАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКИ будет развиваться в рамках перехода от патерналистской к субсидиарной модели государства. Это значит, что социальная поддержка будет базироваться на принципе адресной социальной помощи.

Адресность социальной помощи заключается в том, что максимально эффективная (в рамках возможностей бюджета) социальная защита предоставляется лишь социально уязвимым семьям, т. е. таким, которые имеют доходы и уровень потребления ниже прожиточного минимума и не имеют возможностей для самостоятельного решения социальных проблем.

Источником средств для адресной помощи станет в основном экономия за счет снижения расходов бюджета на поддержку низких цен товаров и услуг, отмена социально неоправданных льгот и выплат, и таким образом, перераспределение социальных расходов в пользу социально уязвимых групп населения при сокращении помощи обеспеченным семьям. Это приведет к снижению уровня бедности и неравенства в обществе. В свою очередь, это создаст предпосылки для устойчивого развития страны. Ведь очевидно, что низкий уровень платежеспособного спроса населения и отсутствие социальной гармонии являются тормозом экономического роста.

Совокупность мер, принимаемых в рамках социальной политики, будет способствовать восстановлению социальной стабильности. Увеличение инвестиций в человеческий капитал — в образование, здоровье граждан, науку и культуру станет важным фактором экономического роста. При этом получат дальнейшее развитие исконные российские социокультурные традиции — стремление к добру и справедливости, другим социальным ценностям.

В результате будет сделан еще один шаг к социально ориентированному рыночному хозяйству и демократическому обществу.

РЕЗЮМЕ

1. Переходная экономика — это относительно длительный период сосуществования плановой экономики и рыночной системы. Переход к рынку в различных странах может осуществляться постепенно (эволюционно) или быстро, т. е. носить радикальный характер.
2. Основными направлениями рыночных преобразований во всех переходных экономиках являются либерализация цен товаров и ресурсов, макроэкономическая стабилизация, структурные и институциональные реформы, реформы в социальной сфере.
3. Макроэкономическая стабилизация осуществляется путем сжатия спроса, что обеспечивает подавление инфляции и создает предпосылки для инвестиций и экономического роста.
4. Структурная политика, в свою очередь, обеспечивает сбалансированность экономики со стороны предложения, создавая конкурентную среду и демонополизируя рынок. Важнейшим элементом структурной политики является приватизация государственной собственности.
5. Институциональные преобразования направлены на создание эффективных рынков товаров и факторов производства, рыночной инфраструктуры, правил и норм рыночного поведения.
6. В области социальной политики происходит переход от патерналистской к субсидиарной модели государства. Оно гарантирует гражданам потребление основных благ и услуг на уровне минимальных социальных стандартов и оказывает адресную социальную поддержку группам населения, наиболее уязвимым при переходе к рынку.

Контрольные вопросы и задания

1. Чем определяются темпы реформ в переходной экономике?
2. Какова роль государства в переходной экономике?
3. Выиграла ли от приватизации ваша семья?
4. Что такое правовые институты?
5. Приведите примеры институциональных реформ в России.

ГЛОССАРИЙ

А

АБСОЛЮТНАЯ ЛИКВИДНОСТЬ — способность наличных денег и депозитов до востребования непосредственно выполнять роль общепризнанного средства платежа и другие функции денег, с. 262 (кн. 1).

АВТОНОМНОЕ ПОТРЕБЛЕНИЕ — часть личных потребительских расходов населения, величина которой не зависит от размера получаемого дохода, с. 38 (кн. 2).

АВТОНОМНЫЕ ЗАТРАТЫ — затраты на конечные товары и услуги, величина которых (затрат) не зависит от размера дохода; включают автономное потребление, автономные инвестиции и государственные закупки товаров и услуг, с. 48 (кн. 2).

АВТОНОМНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ — величина частных инвестиций, независимых от размера дохода, с. 47 (кн. 2).

АДМИНИСТРАТИВНО-ПЛАНОВАЯ СИСТЕМА — экономическая система, в основе которой лежит способ решения фундаментальных проблем экономики, основанный на безраздельном господстве государственной собственности на средства производства, централизованном планировании экономики и административных методах управления, с. 37 (кн. 1).

АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО — юридическое лицо, имущество которого является собственностью владельцев акций, с. 292 (кн. 1).

АКЦИЯ — ценная бумага, являющаяся свидетельством доли ее владельца в уставном капитале акционерного общества и дающая право на получение части прибыли акционерного общества в виде дивиденда, с. 292 (кн. 1).

АКТИВНЫЕ ОПЕРАЦИИ БАНКА — операции банка по предоставлению кредита домашним хозяйствам, частным и государственным фирмам, а также в форме инвестиций в ценные бумаги, земельные участки и другое имущество с целью получения прибыли.

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ЗАТРАТЫ — количество товаров или услуг, от приобретения которых необходимо отказаться, чтобы приобрести данный товар или оплатить данную услугу, с. 14 (кн. 1).

АМОРТИЗАЦИОННЫЕ ОТЧИСЛЕНИЯ (АМОРТИЗАЦИЯ) — часть издержек на производство товаров и услуг, возмещающая износ основного капитала, с. 159 (кн. 1).

Б

БАНКОВСКИЙ БАЛАНС — вид документа, отражающий структуру активов и пассивов банка и их равенство, с. 268 (кн. 1).

БАРТЕР — сделка по обмену товаров и услуг без посредства денег, с. 218 (кн. 2).

БАРТЕРНАЯ ЭКОНОМИКА — экономическая система, в которой обмен товаров и услуг происходит без посредства денег; в современных условиях в реальной действительности существовать не может, с. 249 (кн. 1).

БЕЗРАБОТНЫЕ — часть рабочей силы, экономически активного населения, не имеющего работы, но желающего работать и ищущего работу, с. 88 (кн. 2).

БЕЗРАБОТИЦА — наличие в экономике определенного числа безработных; количество безработных, с. 89 (кн. 2).

БУХГАЛТЕРСКИЕ (ЯВНЫЕ) ИЗДЕРЖКИ ($И_б$) — стоимость израсходованных на производство продукции ресурсов в фактических ценах их приобретения, с. 158 (кн. 1).

БУХГАЛТЕРСКАЯ ПРИБЫЛЬ — часть дохода фирмы, представляющая собой разность между выручкой от продажи произведенной продукции и бухгалтерскими издержками, с. 161 (кн. 1).

БЮДЖЕТНАЯ ЛИНИЯ — геометрическое место точек, отображающее множество вариантов набора из двух благ (или двух групп благ), приобретение которых требует одинаковых денежных затрат, с. 135 (кн. 1).

БЮДЖЕТНОЕ ОГРАНИЧЕНИЕ — ограничение покупательной способности потребителя величиной его денежного дохода, с. 135 (кн. 1).

В

ВАЛОВОЙ ВНУТРЕННИЙ ПРОДУКТ (ВВП) — общая стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных в данной стране в течение года, с. 10 (кн. 2).

ВАЛОВОЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ (ВНП) — общая стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных факторами производства данной страны как в пределах ее границ, так и в других странах, с. 12 (кн. 2).

ВАЛЮТНАЯ ИНТЕРВЕНЦИЯ — операции Центрального банка данной страны по скупке или продаже иностранной валюты с целью стабилизации курса валюты своей страны, с. 233 (кн. 2).

ВАЛЮТНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ — меры правительства или Центрального банка, регламентирующие операции с национальной и иностранной валютой с целью поддержания стабильности курса национальной валюты, с. 234 (кн. 2).

ВАЛЮТНЫЙ КУРС — цена денежной единицы данной страны, выраженная в валютах других стран или в международных платежных единицах, с. 227 (кн. 2).

ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК — рынок, на котором объектами купли и продажи являются валюты разных стран, с. 226 (кн. 2).

ВЕЛИЧИНА ПРЕДЛОЖЕНИЯ (Q_s) — объем продукции, который фирмы готовы и способны продать по данной цене в данном месте и в данный отрезок времени, с. 76 (кн. 1).

ВЕЛИЧИНА СПРОСА (Q_d) — количество товаров или услуг, которое покупатели готовы и способны купить по данной цене в определенное время и в определенном месте, с. 68 (кн. 1).

ВЫГОДА ТРЕТЬЕГО ЛИЦА — см. «Положительный внешний эффект».

Г

ГАЛОПИРУЮЩАЯ ИНФЛЯЦИЯ — инфляция, при которой среднегодовой темп прироста общего уровня цен выше 10%, но менее 50% в месяц, с. 121 (кн. 2).

ГИПЕРИНФЛЯЦИЯ — наиболее острая форма инфляции, при которой среднемесячный темп прироста общего уровня цен достигает 50%, с.119 (кн. 2).

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ — сумма денежных доходов государства, предусматривающая источники поступления доходов, и сумма денежных расходов государства, предусматривающая статьи расходов государства, с. 26 (кн. 2).

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ — общая стоимость государственных ценных бумаг, имеющихся у домашних хозяйств, банков и частных фирм, с. 194 (кн. 2).

Д

ДЕВАЛЬВАЦИЯ ВАЛЮТЫ — официальное снижение курса национальной валюты по отношению к иностранным валютам, с. 233 (кн. 2).

ДЕЗИНФЛЯЦИЯ — постепенное замедление роста общего уровня цен, ослабление инфляции, с. 184 (кн. 2).

ДЕМПИНГ — установление искусственно заниженных цен на экспортируемые товары с целью вытеснения конкурентов с мировых рынков, с. 223 (кн. 2).

ДЕНЕЖНОЕ ВЫРАЖЕНИЕ ПРЕДЕЛЬНОГО ПРОДУКТА ТРУДА (MRP_L) — показатель величины прироста общей выручки фирмы в результате привлечения дополнительной единицы труда, с. 224 (кн. 1).

ДЕНЕЖНЫЕ АГРЕГАТЫ — показатели циркулирующей в экономике денежной массы в зависимости от степени ее ликвидности, с. 262 (кн. 1).

ДЕНЕЖНЫЙ КАПИТАЛ — денежные средства, предназначенные для приобретения реального капитала, с. 238 (кн. 1).

ДЕНЬГИ — общепризнанное средство платежа, которое безусловно принимается при оплате любых объектов купли-продажи, при совершении платежных операций и служит в качестве средства образования и накопления сбережений, с. 252 (кн. 1).

ДЕПОЗИТ — сумма денег, которая предоставлена банку на хранение и которую банк обязан вернуть вкладчику по его первому требованию или в установленный срок, с. 258 (кн. 1).

ДЕФИЦИТ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА — превышение расходов государственного бюджета над его доходами, с. 113 (кн. 2).

ДЕФИЦИТНОЕ БЮДЖЕТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ — финансирование государственных расходов за счет преднамеренного образования бюджетного дефицита, с. 174 (кн. 2).

ДЕФЛЯТОР (ИНДЕКС-ДЕФЛЯТОР) ВВП — отношение номинального ВВП к реальному ВВП, показывающее изменение общего уровня цен на конечные товары и услуги, с. 32 (кн. 2).

ДЕФЛЯЦИЯ — понижение общего уровня цен, которое не носит сезонного характера, с. 31 (кн. 2).

ДИСКОНТИРОВАНИЕ — определение сегодняшней стоимости доходов, получаемых через определенный срок при существующей ставке процента, с. 242 (кн. 1).

ДЛИННЫЙ ЦИКЛ — 50–60-летний период последовательной смены ускорения и замедления экономического развития мировой экономики, с. 163 (кн. 2).

ДНО ЦИКЛА — фаза экономического цикла, когда ВВП, инвестиции и другие показатели деловой активности достигают своего низшего уровня в ходе циклического спада, с. 78 (кн. 2).

ДОЛГОСРОЧНЫЙ ПЕРИОД — интервал времени, в течение которого величины всех факторов производства подвержены изменению, с. 152 (кн. 1).

ДОМАШНЕЕ ХОЗЯЙСТВО — субъект рыночной системы, состоящий из семьи или одного человека, не имеющего семьи, являющийся собственником факторов производства, получателем доходов, создаваемых этими факторами; домашнее хозяйство расходует часть получаемых доходов на личное потребление и сберегает и инвестирует другую часть своих доходов, с. 50 (кн. 1).

ДОБАВЛЕННАЯ СТОИМОСТЬ — часть стоимости общего выпуска продукции предприятия, отрасли или экономики, которая остается за вычетом стоимости промежуточного продукта, с. 19 (кн. 2).

Е

ЕВРОПЕЙСКИЙ СОЮЗ — наиболее крупная и развитая европейская группировка интегрировавшихся стран, представляющая собой экономический, валютный и политический союз, с. 262 (кн. 2).

ЕДИНИЧНАЯ ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА — случай эластичности спроса, при котором коэффициент эластичности равен 1, с. 94 (кн. 1).

ЕСТЕСТВЕННАЯ БЕЗРАБОТИЦА — форма безработицы, предполагающая, что циклическая безработица отсутствует, с. 92 (кн. 2).

ЕСТЕСТВЕННАЯ МОНОПОЛИЯ — единственный производитель продукции отрасли, в которой конкуренция невозможна из-за того, что средние издержки всегда снижаются в долгосрочном периоде при укрупнении масштаба производства, вследствие чего единственный производитель данной продукции в любом случае обеспечивает более высокую эффективность, чем два или большее число производителей, с. 204 (кн. 1).

ЕСТЕСТВЕННЫЙ ВВП — см. «Потенциальный ВВП».

З

ЗАКОН ОУКЕНА — среднегодовой темп прироста ВВП на 2,5% сохраняет норму безработицы неизменной, а повышение (снижение) темпа прироста ВВП на один процентный пункт ведет к снижению (повышению) нормы безработицы на 0,4 процентных пункта, с. 96 (кн. 2).

ЗАКОН ПРЕДЛОЖЕНИЯ — величина предложения товара или услуги находится в прямой зависимости от уровня цены на данный товар (услугу), с. 77 (кн. 1).

ЗАКОН СПРОСА — величина спроса на данный товар (услугу) находится в обратной зависимости от уровня цены на этот товар (услугу), с. 69 (кн. 1).

ЗАКОН УБЫВАЮЩЕЙ ПРЕДЕЛЬНОЙ ПОЛЕЗНОСТИ — по мере роста объема потребляемых экономических благ предельная полезность каждой дополнительной единицы блага уменьшается, с. 120 (кн. 1).

ЗАКОН УБЫВАЮЩЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ — если имеется несколько факторов производства, величина которых зафиксирована (например, капитал и земля), то последовательное приращение переменного ресурса (например, труда), начиная с некоторого момента, будет сопровождаться снижением производительности переменного ресурса, с. 156 (кн. 1).

ЗАНЯТЫЕ (ЗАНЯТОСТЬ) — часть экономически активного населения страны, которая работает по найму, занимается частным бизнесом, находится на государственной службе или учится, с. 88 (кн. 2).

ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА (*W*) — цена услуг труда, доход наемных работников, с. 220 (кн. 1).

ЗОЛОТОДЕВИЗНЫЙ СТАНДАРТ — денежная система, при которой Центральный банк данной страны был обязан обменивать банкноты на иностранную валюту, разменную на золото, с. 256 (кн. 1).

ЗОЛОТОМОНЕТНЫЙ СТАНДАРТ — денежная система, при которой Центральный банк данной страны был обязан разменивать банкноты на золотые монеты, с. 255 (кн. 1).

ЗОЛОТОСЛИТКОВЫЙ СТАНДАРТ — денежная система, при которой Центральный банк данной страны был обязан обменивать банкноты на золотые слитки, с. 256 (кн. 1).

И

ИЗБЫТОЧНЫЙ СПРОС — устойчивое превышение совокупного спроса над совокупным предложением товаров и услуг, с. 111 (кн. 2).

ИЗДЕРЖКИ ТРЕТЬЕГО ЛИЦА — см. «Отрицательные внешние эффекты».

ИМПОРТ — стоимость товаров и услуг, приобретенных домашними хозяйствами, фирмами и государством в других странах, с. 16 (кн. 2).

ИНДЕКС-ДЕФЛЯТОР ВВП — см. «Дефлятор ВВП».

ИНДЕКС УСЛОВИЙ (ВНЕШНЕЙ) ТОРГОВЛИ — отношение индекса цен на экспортируемые товары и услуги к индексу цен на импортируемые товары и услуги.

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ СПРОС — спрос отдельного покупателя на тот или иной вид товара (услуги), с. 142 (кн. 1).

ИНДУЦИРОВАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ — величина инвестиций, находящаяся в функциональной зависимости от дохода, с. 47 (кн. 2).

ИНДУЦИРОВАННОЕ ПОТРЕБЛЕНИЕ — величина потребления, находящаяся в функциональной зависимости от дохода, с. 38 (кн. 2).

ИНДУЦИРОВАННЫЕ СБЕРЕЖЕНИЯ — величина сбережений, определяемая как произведение национального дохода и предельной склонности к сбережениям, с. 51 (кн. 2).

ИНТЕНСИВНЫЕ ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА — качественные улучшения факторов производства, благодаря которым происходит рост ВВП без соответствующего количественного увеличения затрат труда, капитала и природных ресурсов (научно-технический прогресс, повышение квалификации рабочей силы и др.), с. 150 (кн. 2).

ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА — процесс формирования устойчивых экономических связей между странами на основе международного разделения труда, с. 206 (кн. 2).

ИНФЛЯЦИЯ — долговременное, устойчивое повышение общего уровня цен на товары и услуги, продаваемые на внутреннем рынке данной страны, с. 107 (кн. 2).

К

КАРДИНАЛИСТСКИЙ ПОДХОД К ИЗУЧЕНИЮ ПОЛЕЗНОСТИ — исходное предположение теории предельной полезности, согласно которому потребители субъективно оценивают полезность благ в условных единицах (ютилях), т. е. дают полезности количественную оценку, с. 121 (кн. 1).

КАРТА КРИВЫХ БЕЗРАЗЛИЧИЯ — множество кривых безразличия, каждая из которых представляет различный уровень полезности, с. 129 (кн. 1).

КАРТЕЛЬ — тайный сговор или легально разрешенное соглашение между несколькими фирмами-олигополистами по поводу установления цен на продукцию данной отрасли и определения объемов продаж продукции; картель создается с целью увеличения прибыли его участников и уменьшения риска, с. 210 (кн. 1).

КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК — частная коммерческая фирма, имеющая лицензию на ведение банковских операций, т. е. операций по привлечению денег, имеющихся у фирм и домашних хозяйств, на предоставление кредитов и другие формы инвестирования привлеченных денег, с. 265 (кн. 1).

КОНВЕРТИРУЕМОСТЬ ВАЛЮТЫ — способность валюты данной страны обмениваться на валюты других стран, с. 237 (кн. 2).

КОНЕЧНЫЕ ТОВАРЫ И УСЛУГИ — продукция, покупаемая конечными потребителями, т. е. продукция, которая приобретается не с целью ее переработки или перепродажи, с. 9 (кн. 2).

КОНТРОЛЬНЫЙ ПАКЕТ АКЦИЙ — количество обыкновенных акций, которое обеспечивает большинство голосов на собрании акционеров, с. 295 (кн. 1).

КОНКУРЕНЦИЯ — борьба между производителями товаров и услуг за рынки сбыта своей продукции и за получение дохода от ее продажи, с. 48 (кн. 1).

КОСВЕННЫЕ НАЛОГИ — налоги, которыми облагается продаваемая фирмами продукция, а также продукция, которая вывозится в другие страны или ввозится из других стран; косвенные налоги включаются в цену товаров и услуг, с. 18 (кн. 2).

КОЭФФИЦИЕНТ ДИСКОНТИРОВАНИЯ — отношение текущей дисконтированной стоимости 1 рубля, выплаченного через *t* лет, к сегодняшней стоимости рубля, с. 243 (кн. 1).

КРАТКОСРОЧНЫЙ ПЕРИОД — интервал времени, в течение которого величина одних факторов производства может изменяться, а размеры других факторов остаются фиксированными, с. 152 (кн. 1).

КРЕДИТНАЯ ЛИНИЯ — одно из условий кредита, согласно которому в течение установленного срока клиенту открывают кредит на определенную сумму, причем в течение этого срока клиент получает деньги без дополнительных проверок его платежеспособности, с. 272 (кн. 1).

КРЕДИТНЫЕ ДЕНЬГИ — долговые обязательства Центрального банка, являющиеся общепризнанным средством платежа и выполняющие функции денег, с. 255 (кн. 1).

КРИВАЯ БЕЗРАЗЛИЧИЯ — геометрическое место точек, которое показывает комбинации двух благ, обладающих одинаковой полезностью, с. 129 (кн. 1).

КРИВАЯ ЛАФФЕРА — график, показывающий функциональную зависимость величины налоговых поступлений в государственный бюджет от налоговых ставок, с. 190 (кн. 2).

КРИВАЯ ЛОРЕНЦА — график, показывающий степень неравномерности распределения доходов между различными социальными группами населения.

КРИВАЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ — график, показывающий функциональную зависимость величины предложения товара (услуги) от цены на данный товар (услугу), с. 76 (кн. 1).

КРИВАЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ — график, который показывает, в каких комбинациях два данных товара или две данные группы товаров и услуг способна производить страна при полном использовании своих ресурсов, с. 14 (кн. 1).

КРИВАЯ СПРОСА — график, показывающий функциональную зависимость величины спроса на данный товар или услугу от величины цены на этот товар (услугу), с. 69 (кн. 1).

КРИВАЯ ФИЛЛИПСА — график, показывающий, что при относительно невысокой норме инфляции рост нормы безработицы сопряжен со снижением нормы инфляции, а снижение нормы инфляции сопряжено с ростом нормы безработицы, с. 130 (кн. 2).

КРИВАЯ *IS* — график, показывающий, при каких комбинациях уровня ВВП и величины процентных ставок будет достигнуто состояние равновесия на рынках товаров и услуг, с. 61 (кн. 2).

КРИВАЯ *LM* — график, показывающий, при каких комбинациях уровня ВВП и процентных ставок достигается равновесие на денежном рынке, с. 69 (кн. 2).

Л

ЛИДЕРСТВО В ЦЕНАХ — явление, состоящее в том, что все фирмы отрасли с олигополистической структурой устанавливают цены на свою продукцию, следуя за ведущей (обычно крупнейшей) фирмой этой отрасли, а в остальном проводят самостоятельную политику, с. 211 (кн. 1).

ЛИЗИНГ — операция банка, состоящая в том, что он приобретает оборудование, которое затем сдает в аренду своему клиенту с последующим правом выкупа оборудования, с. 267 (кн. 1).

ЛИКВИДНОСТЬ — способность активов (ценных бумаг, запасов готовой продукции и т. д.) превращаться в деньги в кратчайшие сроки и с незначительными издержками, с. 261 (кн. 1).

М

МАКРОЭКОНОМИКА — раздел экономической науки, предметом изучения которого является экономика как целое, с. 21 (кн. 1).

МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ — процесс сближения национальных экономик и политических систем различных стран, который ведет к слиянию национальных экономик в единую экономическую систему в рамках группы интегрирующихся стран, с. 262 (кн. 2).

МЕНЕДЖЕР — лицо, осуществляющее управление фирмой и ее структурным подразделением, наделенное исполнительной властью и правом принимать решения, с. 299 (кн. 1).

МЕНЕДЖМЕНТ — управление и координация работы предприятия и его подразделений, основанные на научно обоснованных принципах, методах, средствах и формах, которые направлены на повышение эффективности работы предприятия и увеличение создаваемых доходов (прибыли, заработной платы и др.), с. 298 (кн. 1).

МИКРОЭКОНОМИКА — раздел экономической науки, предметом изучения которого является поведение домашних хозяйств, фирм и других субъектов рыночной системы, а также функционирование отдельных рынков и рыночных структур, с. 21 (кн. 1).

МИНИМАЛЬНО ЭФФЕКТИВНЫЙ РАЗМЕР ПРЕДПРИЯТИЯ — размер предприятия, позволяющий достигнуть такого объема выпуска продукции, при котором средние издержки производства минимизируются, с. 172 (кн. 1).

МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО (МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА) — совокупность взаимосвязанных друг с другом национальных экономик стран мира, с. 203 (кн. 2).

МОДЕЛЬ *IS-LM* — макроэкономическая модель, описывающая общее равновесие на товарном и денежном рынках, с. 70 (кн. 2).

МОНОПОЛИЯ — фирма, которая является единственным производителем и продавцом данного вида продукции, не имеющей близких аналогов, с. 195 (кн. 1).

МОНОПОЛИСТИЧЕСКАЯ КОНКУРЕНЦИЯ — тип функционирования рыночной структуры, при котором большое число фирм производит взаимозаменяемые товары и услуги, с. 212 (кн. 1).

МОНОПСОНИЯ — фирма, являющаяся единственным покупателем данного вида продукции, производимой в пределах какого-либо региона, где имеются многочисленные производители этого вида продукции, не располагающие возможностью продажи своей продукции другим покупателям. Под понятием «монопсония» также подразумевают рыночную структуру, в пределах которой функционирует фирма-монопсонист, с. 276 (кн. 1).

МУЛЬТИПЛИКАТОР — коэффициент, показывающий, во сколько раз возрастает равновесный уровень национального дохода и ВВП по отношению к росту автономных затрат, с. 53 (кн. 2).

Н

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ДОХОД (НД) — часть валового национального продукта, которая остается за вычетом амортизационных отчислений и статистической погрешности, с. 23 (кн. 2).

НЕИЗМЕННЫЙ ЭФФЕКТ МАСШТАБА ПРОИЗВОДСТВА — эффект, состоящий в том, что увеличение выпуска продукции за счет укрупнения предприятия не влечет за собой изменений средних издержек на производство единицы продукции, с. 172 (кн. 1).

НЕСОВЕРШЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ — условия функционирования рыночных структур, когда продавцы товаров или услуг способны самостоятельно влиять на цены или устанавливать цены на свою продукцию, с. 181 (кн. 1).

НЕТРУДОСПОСОБНОЕ НАСЕЛЕНИЕ — часть населения, которая не достигла трудоспособного возраста — 16 лет — и которая достигла пенсионного возраста — 55 лет женщины и 60 лет мужчины, с. 87 (кн. 2).

НЕЦЕНОВАЯ КОНКУРЕНЦИЯ — методы монополистической конкуренции, выражающиеся в поставках на рынок новых разновидностей товаров или услуг, использовании рекламы и т. п. способах, которые непосредственно не связаны со снижением цен с целью вытеснения конкурентов, с. 211 (кн. 1).

НЕЭЛАСТИЧНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ — предложение, при котором изменение цены товара на 1% ведет к изменению предложения этого товара менее чем на 1%, с. 105 (кн. 1).

НЕЭЛАСТИЧНЫЙ СПРОС — свойство спроса на данный товар, когда изменение цены на 1% ведет к изменению спроса на этот товар менее чем на 1%, с. 97 (кн. 1).

НЕЯВНЫЕ ИЗДЕРЖКИ ($И_н$) — сумма дохода, который не получен вследствие отказа от альтернативного варианта вложения труда и капитала, с. 160 (кн. 1).

НОМИНАЛЬНАЯ ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА (i_n) — отношение номинальной суммы процента, выраженной в денежных единицах, к номинальной сумме капитала, который приносит этот процент, с. 239 (кн. 1).

НОМИНАЛЬНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВЕЛИЧИНЫ — экономические показатели, выраженные в текущих ценах, с. 30 (кн. 1).

НОМИНАЛЬНЫЙ ВВП — объем произведенных в стране конечных товаров и услуг, выраженный в текущих ценах, с. 30 (кн. 2).

НОРМА БАНКОВСКИХ РЕЗЕРВОВ — установленное Центральным банком отношение суммы обязательных резервов к сумме вкладов до востребования, с. 270 (кн. 1).

НОРМА ИНФЛЯЦИИ (r_i) — отношение прироста общего уровня цен на товары и услуги в данном году к общему уровню цен в предыдущем году, с. 110 (кн. 2).

НОРМА БЕЗРАБОТИЦЫ (r_u) — отношение числа безработных к сумме занятых и безработных, с. 130 (кн. 2).

НОРМАЛЬНАЯ ИНФЛЯЦИЯ — инфляция, при которой среднегодовой темп прироста общего уровня цен на товары и услуги меньше 5%, с. 117 (кн. 2).

НОРМАТИВНАЯ ЭКОНОМИКА — направление экономической теории, предлагающее рецепты действий, основанные на субъективных суждениях, и стремящееся показать, что должно быть, с. 22 (кн. 1).

О

ОБЛИГАЦИЯ — ценная бумага, являющаяся долговым обязательством акционерного общества или государства, согласно которому ее владельцу выплачивается фиксированная сумма процента и в установленный срок ему возвращаются деньги по номинальной цене данной облигации, с. 293 (кн. 1).

ОБОРОТНЫЙ КАПИТАЛ — средства производства, которые сразу, единовременно потребляются в производственном процессе, изменяя при этом свою натуральную форму, и превращаются в готовую продукцию, с. 237 (кн. 1).

ОБЩАЯ ВЫРУЧКА (ОБЩИЙ ДОХОД) ФИРМЫ (*TR*) — сумма денег, которую получает фирма от реализации своей продукции, с. 183 (кн. 1).

ОБЩАЯ ПОЛЕЗНОСТЬ (*TU*) — удовлетворение, которое люди получают от потребления всего имеющегося у них количества благ данного вида, с. 119 (кн. 1).

ОБЩЕСТВЕННЫЕ БЛАГА — часть экономических благ, которые не могут быть изъяты у отдельных лиц, неделимы по своей природе и использование которых одними членами общества не исключает возможности одновременного их использования другими членами общества, с. 55 (кн. 1).

ОБЩИЕ ИЗДЕРЖКИ (*TC*) — издержки, связанные с выпуском всей продукции фирмы, с. 164 (кн. 1).

ОБЩИЕ ПЕРЕМЕННЫЕ ИЗДЕРЖКИ (*TVC*) — часть общих издержек фирмы, величина которых находится в прямой зависимости от объема выпуска продукции, с. 165 (кн. 1).

ОБЩИЕ ПОСТОЯННЫЕ ИЗДЕРЖКИ (*TFC*) — часть общих издержек фирмы, величина которых не зависит от объема выпуска продукции, с. 164 (кн. 1).

ОБЩИЕ СБЕРЕЖЕНИЯ — часть дохода домашних хозяйств, которая остается за вычетом их потребительских расходов, с. 39 (кн. 2).

ОБЩИЙ ПРОДУКТ ФИРМЫ (*Q*) — объем продукции, произведенный фирмой за определенный период (например, за год), с. 153 (кн. 1).

ОЛИГОПОЛИЯ — рыночная структура, при которой на рынке какого-либо продукта действует небольшое число фирм-продавцов данного продукта и каждая из этих фирм поставляет на рынок существенную долю этого продукта, оказывая значительное влияние на уровень цены на этот продукт, с. 208 (кн. 1).

ОЛИГОПОЛИСТИЧЕСКАЯ ВЗАИМОЗАВИСИМОСТЬ — необходимость учета реакции фирм-конкурентов на действия крупной фирмы на олигополистическом рынке, с. 209 (кн. 1).

ОРДИНАЛИСТСКИЙ ПОДХОД К ИЗУЧЕНИЮ ПОЛЕЗНОСТИ — исходное предположение теории предельной полезности, согласно которому потребитель ранжирует товары и услуги в соответствии с их полезностью, с. 126 (кн. 1).

ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ — часть капитала, которая представлена зданиями, сооружениями, машинами, оборудованием и т. п. средствами производства, которые используются в производстве в течение ряда лет и постепенно изнашиваются, утрачивая свою стоимость, с. 159 (кн. 1).

ОТРИЦАТЕЛЬНЫЕ ВНЕШНИЕ ЭФФЕКТЫ — негативное влияние производства или потребления некоторых изделий на окружающую среду и здоровье людей, с. 54 (кн. 1).

ОТРИЦАТЕЛЬНЫЙ ЭФФЕКТ МАСШТАБА ПРОИЗВОДСТВА — эффект, состоящий в том, что увеличение производства за счет укрупнения предприятия сопровождается увеличением средних издержек, с. 171 (кн. 1).

П

ПАССИВНЫЕ ОПЕРАЦИИ БАНКА — привлечение вкладов и другие операции по привлечению денег, с. 265 (кн. 1).

ПЕРЕКРЕСТНАЯ ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА — мера реакции величины спроса на данный товар или услугу, которая вызвана изменением цены другого товара или услуги, с. 104 (кн. 1).

ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС — система показателей объема всех операций субъектов экономики данной страны и зарубежных стран, отражающих приток и отток денежных ресурсов, с. 255 (кн. 2).

ПОЗИТИВНАЯ ЭКОНОМИКА — направление экономической теории, которое стремится дать научное объяснение тому, как функционирует и развивается экономика; показать, что есть и что может быть в реальной действительности, с. 22 (кн. 1).

«ПОЛЗУЧАЯ» ИНФЛЯЦИЯ — см. «Нормальная инфляция».

ПОЛИТИКА «ДЕШЕВЫХ ДЕНЕГ» — кредитно-денежная политика, проводимая Центральным банком, которая состоит в содействии росту денежной массы в обращении, расширению кредитов и снижению процентных ставок, с. 184 (кн. 2).

ПОЛИТИКА «ДОРОГИХ ДЕНЕГ» — кредитно-денежная политика Центрального банка, которая состоит в том, что он ограничивает рост денежной массы в обращении, противодействует расширению кредита и стимулирует повышение процентных ставок, с. 184 (кн. 2).

ПОЛНАЯ ЗАНЯТОСТЬ — уровень занятости, когда в экономике имеется только фрикционная и структурная безработица, с. 93 (кн. 2).

«ПОЛЦЕНЫ» — определяемый государством уровень цен на отдельные товары или услуги, ниже которого устанавливать цены на эти товары (услуги) не разрешается, с. 88 (кн. 1).

ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЙ ВНЕШНИЙ ЭФФЕКТ — эффект производства, приносящий прямой выигрыш (доход) не только отдельной фирме или частному лицу, но и обществу в целом, группе фирм или частных лиц, не затративших средств на получение данного эффекта, с. 54 (кн. 1).

ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЙ ЭФФЕКТ МАСШТАБА ПРОИЗВОДСТВА — эффект, состоящий в том, что увеличение производства за счет укрупнения предприятия сопровождается снижением средних издержек, с. 171 (кн. 1).

ПОРТФЕЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ — зарубежные инвестиции, не обеспечивающие контроль (например, контрольного пакета акций) за деятельностью фирмы, в которую вложен данный капитал, с. 250 (кн. 2).

ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ВАЛОВОЙ ВНУТРЕННИЙ ПРОДУКТ — уровень ВВП, который достигнут или мог бы быть достигнут при полном использовании имеющихся ресурсов, т. е. при полной занятости и оптимальной загрузке производственных мощностей, с. 113 (кн. 2).

«ПОТОЛОК» ЦЕНЫ — устанавливаемый государством верхний уровень цен на отдельные товары или услуги, выше которого цены на эти товары (услуги) поднимать не разрешается, с. 87 (кн. 1).

ПРАВИЛО МАКСИМИЗАЦИИ ПОЛЕЗНОСТИ — потребитель достигает максимально возможного удовлетворения своих потребностей и оказывается в состоянии равновесия, если отношения между предельными полезностями приобретаемых им товаров равны отношениям между их ценами, с. 126 (кн. 1).

ПРЕДЕЛЬНАЯ НОРМА ЗАМЕЩЕНИЯ (*MRS*) — показатель того, от скольких единиц товара *Y* должен отказаться потребитель, чтобы получить дополнительную единицу товара *X*, сохранив при этом неизменной общую полезность набора, состоящего из товаров *X* и *Y*, с. 130 (кн. 1).

ПРЕДЕЛЬНАЯ ПОЛЕЗНОСТЬ (*MU*) — прирост общей полезности, возникающий в результате увеличения объема потребления данного блага на одну единицу, т. е. полезность последней из получаемых потребителем единиц блага, с. 119 (кн. 1).

ПРЕДЕЛЬНАЯ СКЛОННОСТЬ К ПОТРЕБЛЕНИЮ (*c*) — часть приращения дохода, расходуемая на потребление, с. 39 (кн. 2).

ПРЕДЕЛЬНАЯ СКЛОННОСТЬ К СБЕРЕЖЕНИЯМ (*s*) — часть приращения дохода, которая остается за вычетом потребления, с. 39 (кн. 2).

ПРЕДЕЛЬНЫЕ ИЗДЕРЖКИ (*MC*) — прирост общих издержек, связанный с увеличением выпуска продукции на одну единицу, с. 166 (кн. 1).

ПРЕДЕЛЬНЫЙ ДОХОД (*MR*) — прирост общего дохода фирмы, полученный в результате увеличения выпуска продукции на одну единицу, с. 182 (кн. 1).

ПРЕДЕЛЬНЫЙ ПРОДУКТ ТРУДА (MP_L) — прирост общего продукта, полученный в результате применения дополнительной единицы труда (рабочей силы), с. 154 (кн. 1).

ПРЕДЛОЖЕНИЕ — зависимость между количеством товара (услуг), который фирмы готовы и могут продать, и ценами на этот товар (услуги), с. 75 (кн. 1).

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО — инициативная, самостоятельная деятельность по производству товаров и услуг, осуществляемая собственниками капитала, получателями кредита или арендаторами с целью получения прибыли; предпринимательство предполагает новаторство в организации производства и связано с риском потери части или всего дохода и имущества предпринимателя, с. 285 (кн. 1).

ПРИБЫЛЬ (П) — доход предпринимателей, т. е. цена услуг особого вида труда — предпринимательской деятельности, с. 220 (кн. 1).

ПРИВАТИЗАЦИЯ — продажа или безвозмездная передача предприятий и других объектов государственной собственности физическим и юридическим лицам, в результате чего они становятся частной собственностью физических и юридических лиц, с. 278 (кн. 2).

ПРИНЦИП АБСОЛЮТНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА — каждая страна получает выигрыш во внешней торговле, если она специализируется на производстве тех товаров, средние издержки которых меньше, чем средние издержки в других странах, с. 209 (кн. 2).

ПРИНЦИП АКСЕЛЕРАЦИИ — величина индуцированных инвестиций находится в прямой зависимости от изменений темпа прироста ВВП (НД), с. 83 (кн. 2).

ПРИНЦИП СРАВНИТЕЛЬНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА — каждая страна получит выигрыш во внешней торговле, если она специализируется на производстве тех товаров, средние издержки которых относительно меньше, чем средние издержки на производство таких же товаров в других странах, с. 212 (кн. 2).

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА — см. «Средний продукт фирмы».

ПРОИЗВОДНЫЙ СПРОС — спрос на факторы производства, зависящий от спроса на товары и услуги, которые производятся фирмами, использующими эти факторы, с. 222 (кн. 1).

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ФУНКЦИЯ — уравнение, описывающее функциональную зависимость выпуска продукции от одного или нескольких факторов производства при их полном использовании, с. 142 (кн. 2).

ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ ПРОДУКТ — продукция отраслей экономики, которая была переработана в течение данного года для изготовления конечного продукта, с. 8 (кн. 2).

ПРОЦЕНТ (i) — цена услуг капитала, доход собственников капитала, с. 220, 238 (кн. 1).

ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА (i') — отношение годовой суммы процента, полученной от предоставленного в кредит капитала, к сумме этого капитала, с. 239 (кн. 1).

ПРОЦЕНТНОЕ РЕАГИРОВАНИЕ АВТОНОМНЫХ ЗАТРАТ (A_i) — сумма автономных затрат, на которую они возрастают в расчете на один пункт снижения процентной ставки, с. 58 (кн. 2).

ПРОЦЕНТНОЕ РЕАГИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ (I_i) — сумма автономных инвестиций, на которую они возрастают в расчете на один пункт снижения процентной ставки, с. 58 (кн. 2).

ПРОЦЕНТНОЕ РЕАГИРОВАНИЕ СПРОСА НА ДЕНЬГИ (M_i) — величина спроса на деньги, на которую он возрастает в расчете на один пункт снижения процентной ставки, с. 66 (кн. 2).

ПРЯМЫЕ ЗАРУБЕЖНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ — капиталовложения в новые или действующие предприятия за рубежом, принадлежащие инвестору, или вложения в акции, в результате которых инвестор приобретает их контрольный пакет, или любые другие зарубежные инвестиции, обеспечивающие контроль за зарубежными фирмами, с. 250 (кн. 2).

ПРЯМЫЕ НАЛОГИ — налоги, которыми облагаются доходы домашних хозяйств и фирм и которые являются прямыми вычетами из этих доходов, с. 18 (кн. 2).

Р

РАВНОВЕСИЕ ПОТРЕБИТЕЛЯ — состояние потребителя, при котором он покупает товары и услуги при данных ценах и данном денежном доходе в таких объемах, что достигает максимальной общей полезности и при этом расходует весь свой доход, с. 140 (кн. 1).

РАВНОВЕСИЕ ФИРМЫ — такое положение фирмы, при котором у нее отсутствуют мотивы к изменению этого своего положения, с. 188 (кн. 1).

РАВНОВЕСНАЯ ЦЕНА — цена, при которой количество товара (услуг), предлагаемого продавцами, совпадает с количеством товара (услуг), которое могут и готовы купить покупатели, с. 82 (кн. 1).

РАВНОВЕСНЫЙ ВВП (НД) — объем валового внутреннего продукта (национального дохода), при котором величина совокупного спроса на товары и услуги равна величине совокупного предложения товаров и услуг, с. 44 (кн. 2).

РЕАЛЬНАЯ ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА (i_r) — процентная ставка с поправкой на обесценение денег вследствие повышения общего уровня цен, с. 240 (кн. 1).

РЕАЛЬНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВЕЛИЧИНЫ — экономические показатели, выраженные в неизменных ценах или скорректированные на неизменный уровень цен, с. 30 (кн. 1).

РЕАЛЬНЫЙ ВАЛОВОЙ ВНУТРЕННИЙ ПРОДУКТ — объем произведенных в стране конечных товаров и услуг, выраженный в неизменных ценах, с. 30 (кн. 2).

РЕАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ — произведенные ресурсы, используемые в процессе производства товаров и услуг, с. 236 (кн. 1).

РЕВАЛЬВАЦИЯ ВАЛЮТЫ — официальное повышение курса национальной валюты по отношению к иностранным валютам, с. 233 (кн. 2).

РЕНТА (r) — цена услуг земли, доход собственников земли, с. 220 (кн. 1).

РЫНОК — форма контактов между продавцами и покупателями товаров и услуг, недвижимости, ценных бумаг и валюты; на основе этих контактов совершаются сделки купли-продажи предметов торговли, с. 44 (кн. 1).

РЫНОЧНАЯ СИСТЕМА — способ решения фундаментальных проблем любой экономической системы, основанный на частной собственности, частной инициативе людей и свободном предпринимательстве, с. 37 (кн. 1).

РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ — положение рынка данного товара или услуги, при котором величина предложения этого товара (услуги) равна величине спроса на этот товар (услугу) и при котором устанавливается равновесная цена на этот товар (услугу), с. 80 (кн. 1).

РЫНОЧНЫЙ СПРОС — общий объем спроса, предъявляемого на данный товар (услугу) всеми его покупателями, с. 142 (кн. 1).

С

СВОБОДНЫЕ БЛАГА — блага, имеющиеся в природе в неограниченном количестве и достающиеся каждому человеку в количестве, которого достаточно, чтобы полностью удовлетворить его потребность в данном благе, с. 7 (кн. 1).

СВОБОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗОНА — небольшая часть территории какой-либо страны, в пределах которой иностранному капиталу предоставлены льготы в области налогообложения, беспошлинного ввоза и вывоза товаров с целью привлечения иностранных инвестиций и развития внешней торговли, с. 254 (кн. 2).

СКРЫТАЯ БЕЗРАБОТИЦА — форма безработицы, которая представлена лицами, работающими неполную рабочую неделю и не регистрируемыми на бирже труда в качестве безработных, с. 94 (кн. 2).

СМЕШАННАЯ ЭКОНОМИКА — рыночная система, основанная на частной собственности и свободном предпринимательстве и регулируемая государством, с. 60 (кн. 1).

СОВЕРШЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ — условия конкуренции между производителями стандартизированной продукции, когда имеется очень большое число фирм, отсутствуют рыночные барьеры, имеется полная доступность к экономической информации и отсутствует контроль над ценами, с. 182 (кн. 1).

СОВЕРШЕННАЯ ЦЕНОВАЯ ДИСКРИМИНАЦИЯ — политика фирмы-монополиста, состоящая в том, что она устанавливает разные цены на каждую единицу своей продукции, с. 201 (кн. 1).

СОВЕРШЕННО НЕЭЛАСТИЧНЫЙ СПРОС — особенность спроса на товар, состоящая в том, что величина спроса на этот товар остается неизменной при любой цене, т. е. величина спроса не реагирует на изменения цены в любом направлении, с. 97 (кн. 1).

СОВЕРШЕННО ЭЛАСТИЧНЫЙ СПРОС — особенность спроса на товар, состоящая в том, что малейшее повышение цены на этот товар приводит к падению спроса на него до нуля, с. 96 (кн. 1).

СОВОКУПНЫЙ ЛИЧНЫЙ ДОХОД — общая сумма доходов, которые должны быть получены домашними хозяйствами до удержания подоходного налога, с. 27 (кн. 2).

СОВОКУПНЫЙ РАСПОЛАГАЕМЫЙ ДОХОД — сумма доходов, полученных домашними хозяйствами, с. 27 (кн. 2).

СПРОС — зависимость между количеством товара (услуг), который покупатели намерены и могут купить, и ценами на этот товар (услуги), с. 67 (кн. 1).

СРЕДНИЕ ОБЩИЕ ИЗДЕРЖКИ (*ATC*) — общие издержки фирмы в расчете на единицу выпускаемой ею продукции, с. 165 (кн. 1).

СРЕДНИЕ ПЕРЕМЕННЫЕ ИЗДЕРЖКИ (*AVC*) — общие переменные издержки фирмы в расчете на единицу выпускаемой ею продукции, с. 165 (кн. 1).

СРЕДНИЕ ПОСТОЯННЫЕ ИЗДЕРЖКИ (*AFC*) — общие постоянные издержки фирмы на единицу выпускаемой ею продукции, с. 165 (кн. 1).

СРЕДНИЙ ПРОДУКТ ФИРМЫ (AP_L) — выпуск продукции фирмы в расчете на единицу труда, т. е. на одного работника, на один человеко-час труда и т. д., с. 154 (кн. 1).

СТРУКТУРНАЯ БЕЗРАБОТИЦА — форма безработицы, которая является следствием того, что профессиональная структура рабочей силы не соответствует структуре рабочих мест, с. 92 (кн. 2).

СТАГФЛЯЦИЯ — кризис экономики, проявляющийся в одновременном развитии инфляции и застоя (стагнации) или сокращении производства ВВП, с. 130 (кн. 2).

Т

ТАМОЖЕННАЯ ПОШЛИНА — вид косвенного налога, которым облагаются перевозимые через границу товары, с. 221 (кн. 2).

ТЕКУЩАЯ ДИСКОНТИРОВАННАЯ СТОИМОСТЬ (*DV*) — сегодняшняя стоимость будущих денежных доходов, создаваемых капиталом, с. 242 (кн. 1).

ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ БЕЗРАБОТИЦА — разновидность структурной безработицы, порождаемая внедрением в производство трудосберегающего оборудования, с. 92 (кн. 2).

ТОВАРНЫЕ ДЕНЬГИ — товар (например, золото и серебро), который выполнял функции денег, с. 253 (кн. 1).

ТОВАРНЫЙ ДЕФИЦИТ — ситуация, которая складывается на рынке одного, нескольких или многих товаров, когда спрос на эти товары значительно превышает их предложение вследствие того, что установленные или регулируемые государством цены ниже равновесных, с. 87 (кн. 1).

ТОВАРНЫЙ ИЗЛИШЕК — ситуация, которая складывается на рынке одного, нескольких или многих товаров, когда спрос на эти товары значительно ниже, чем их предложение, вследствие того, что установленные или регулируемые государством цены выше равновесных, с. 88 (кн. 1).

ТОРГОВЫЙ БАЛАНС — разность между стоимостью товаров и услуг, проданных иностранным государствам, фирмам и домашним хозяйствам, и стоимостью товаров и услуг, купленных у иностранных государственных и частных фирм, с. 16 (кн. 2).

ТРАНСФЕРТНЫЕ ПЛАТЕЖИ — все виды денежных платежей, которые не являются оплатой стоимости товаров и услуг, с. 26 (кн. 2).

ТРУДОСПОСОБНОЕ НАСЕЛЕНИЕ — та часть населения страны, которая достигла и превзошла возраст 16 лет, но еще не достигла пенсионного возраста (55 лет для женщин и 60 лет для мужчин), с. 87 (кн. 2).

У

УМЕРЕННАЯ ИНФЛЯЦИЯ — инфляция, когда среднегодовой темп прироста общего уровня цен достигает 5%, но не достигает 10%, с. 123 (кн. 2).

УНИТАРНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ — коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней имущество, собственником которого является государство, с. 296 (кн. 1).

УРАВНЕНИЕ И. ФИШЕРА (УРАВНЕНИЕ КОЛИЧЕСТВЕННОЙ ТЕОРИИ ДЕНЕГ) — произведение находящейся в обращении денежной массы (*M*) на скорость ее оборота (*V*) равно произведению величины ВВП (*Q*) на цены конечных товаров и услуг (*P*), т. е. $MV = QP$, с. 63 (кн. 2).

УСЛОВИЕ РАВНОВЕСИЯ КОНКУРЕНТНОЙ ФИРМЫ В КРАТКОСРОЧНОМ ПЕРИОДЕ — предельные издержки продукции (*MC*) должны равняться цене единицы этой продукции (*P*), т. е. $MC = P$, с. 189 (кн. 1).

УСЛОВИЕ РАВНОВЕСИЯ КОНКУРЕНТНОЙ ФИРМЫ В ДОЛГОСРОЧНОМ ПЕРИОДЕ — средние общие издержки продукции должны равняться предельным издержкам и, следовательно, цене единицы продукции, т. е. $ATC = MC = P$, с. 195 (кн. 1).

УЧЕТНАЯ СТАВКА ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА — процентная ставка, которая устанавливается Центральным банком для коммерческих банков, когда они получают кредит от ЦБ для покрытия временного недостатка своих резервов, с. 280 (кн. 1).

Ф

ФАКТОРНЫЕ ДОХОДЫ — доходы, создаваемые факторами производства, с. 23 (кн. 2).

ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА — ресурсы, которые используются людьми для производства потребительских товаров и услуг и новых ресурсов, с. 8 (кн. 1), с. 24 (кн. 2).

ФИРМА — субъект рыночной экономики, который производит любые виды товаров и услуг, с. 50–51, 147 (кн. 1).

ФРИКЦИОННАЯ БЕЗРАБОТИЦА — форма безработицы, связанная с переменой места работы лицами наемного труда и с поиском работы молодыми специалистами, с. 91 (кн. 2).

ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ — проблемы, которые должна решать любая экономическая система и которые состоят в том, *что*, *как* и *для кого* должна производить экономика в условиях ограниченных ресурсов, с. 18 (кн. 1).

ФУНКЦИЯ ПОТРЕБЛЕНИЯ — уравнение, описывающее функциональную зависимость величины потребления от величины дохода, с. 41 (кн. 2).

Х

ХОЗЯЙСТВЕННОЕ ТОВАРИЩЕСТВО — коммерческая организация, в которой определена доля (вклад) каждого ее участника в уставном капитале, с. 289 (кн. 1).

Ц

ЦЕНОВАЯ ДИСКРИМИНАЦИЯ — политика фирмы-монополиста, состоящая в том, что один и тот же вид товара или услуги продается по различным ценам разным покупателям, с. 201 (кн. 1).

ЦЕНОВАЯ ЭЛАСТИЧНОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ — мера реакции величины предложения данного товара (услуги) на изменение цены этого товара (услуги) на 1%, с. 105 (кн. 1).

ЦЕНОВАЯ ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА — мера реакции спроса на изменение цены товара (услуги) на 1%, с. 93 (кн. 1).

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ БАНК — являющийся собственностью государства или непосредственно контролируемый государством банк, который должен обеспечить стабильность функционирования банковской и денежной системы своей страны, с. 276 (кн. 1).

ЦИКЛИЧЕСКАЯ БЕЗРАБОТИЦА — форма безработицы, возникающая во время циклического спада и исчезающая, когда ВВП достигает своего потенциального уровня, с. 93 (кн. 2).

ЦИКЛИЧЕСКИЙ ПИК — фаза экономического цикла, когда ВВП, инвестиции, занятость и другие показатели деловой активности достигают своего высшего уровня перед началом циклического спада, с. 78 (кн. 2).

ЦИКЛИЧЕСКИЙ ПОДЪЕМ — фаза экономического цикла, в ходе которой происходит повышение уровня ВВП, инвестиций, занятости и других показателей деловой активности, с. 78 (кн. 2).

ЦИКЛИЧЕСКИЙ СПАД — фаза экономического цикла, характеризующаяся сокращением выпуска ВВП, объема инвестиций, уровня занятости, с. 78 (кн. 2).

Ч

ЧАСТНЫЕ БЛАГА — часть экономических благ, которые предназначены для индивидуального потребления, с. 55 (кн. 1).

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ — денежная оценка способности человека создавать доход, с. 237 (кн. 1).

ЧИСТЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ (ЧНП) — часть валового национального продукта, остающаяся за вычетом амортизационных отчислений, с. 22 (кн. 2).

ЧИСТАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РЕНТА — доход, приносимый ресурсом, предложение которого совершенно неэластично по цене, с. 235 (кн. 1).

ЧИСТЫЙ ЭКСПОРТ (ЧИСТЫЙ ИМПОРТ) — см. «Торговый баланс».

Э

ЭКОНОМИКА — а) система производства и распределения благ, основанная на определенных методах решения проблем, *что*, *как* и *для кого* производить в условиях ограниченных ресурсов; б) наука, которая изучает, каким образом в обществе, располагающем ограниченными

ресурсами, решаются проблемы, *что*, *как* и *для кого* надо производить, чтобы наиболее полно удовлетворить потребности людей, с. 21 (кн. 1).

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ — упрощенное описание экономики, которое выражает функциональную зависимость между двумя или несколькими переменными, с. 24 (кн. 1).

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РЕНТА — разница между фактической ценой ресурса и той ценой, которая достаточна для того, чтобы привлечь этот ресурс к использованию в данной конкретной ситуации, с. 234 (кн. 1).

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ БЛАГА — средства, необходимые для удовлетворения потребности людей и имеющиеся в распоряжении общества в ограниченном количестве, с. 7 (кн. 1).

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИЗДЕРЖКИ ($И_э$) — сумма явных (бухгалтерских) и неявных издержек, с. 160 (кн. 1).

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ — долговременное увеличение объема валового внутреннего продукта как в абсолютных показателях, так и в расчете на жителя страны, с. 79 (кн. 2).

ЭКСПОРТ ТОВАРОВ И УСЛУГ — продажа товаров и услуг, произведенных в данной стране, иностранным фирмам, домашним хозяйствам и государствам, с. 16 (кн. 2).

ЭКСТЕНСИВНЫЕ ФАКТОРЫ РОСТА — количественный рост труда, капитала и природных ресурсов, предполагающий, что эффективность производства не повышается, с. 150 (кн. 2).

ЭЛАСТИЧНОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ — см. «Ценовая эластичность предложения».

ЭЛАСТИЧНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ — предложение, обладающее свойством, когда при изменении цены на 1% величина предложения изменяется более чем на 1%, с. 105 (кн. 1).

ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА — см. «Ценовая эластичность спроса».

ЭЛАСТИЧНЫЙ СПРОС — спрос, обладающий свойством, когда при изменении цены на 1% величина спроса изменяется более чем на 1%, с. 93 (кн. 1).

ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА ПО ДОХОДУ — мера реакции величины спроса на товар (услугу), вызванной изменением величины дохода покупателей данного товара (услуги), с. 103 (кн. 1).

ЭФФЕКТ ГИФФЕНА — своеобразное поведение спроса на «низшие» товары, когда повышение цен на эти товары сопровождалось увеличением спроса на них, с. 71 (кн. 1).

Ю

ЮТИЛЬ — условная единица измерения полезности, с. 121 (кн. 1).

Я

ЯВНЫЕ ИЗДЕРЖКИ ($И_я$) — см. «Бухгалтерские издержки».

ЭКОНОМИКА РОССИИ В ЦИФРАХ

Таблица 1

Важнейшие показатели, характеризующие социально-экономическое положение России в 2006 г.

Национальное богатство*	51 584 млрд р.
Валовой внутренний продукт	26 781 млрд р.
Валовой внутренний продукт на душу населения	187 954 р.
Объем промышленной продукции	15 758 млрд р.
Продукция сельского хозяйства	1617,1 млрд р.
Инвестиции в основной капитал	4580 млрд р.
Численность занятых в экономике	67 млн чел.
Численность безработных	5 млн чел.
Норма безработицы	6,7%
Номинальная заработная плата	10 728 р.

* Данные на начало года.

Таблица 2

Структура использования валового внутреннего продукта России (в текущих ценах, в % к итогу)

Показатели	1995 г.	2000 г.	2006 г.
Валовой внутренний продукт в рыночных ценах	100	100	100
Расходы на конечное потребление	71,2	62,5	66,8
В том числе:			
— домашних хозяйств	49,3	46,1	48,6
— государственных учреждений	19,5	14,4	17,7
— некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства	2,4	2,0	0,5
Валовое накопление	25,3	17,1	20,4
В том числе:			
— валовое накопление основного капитала	21,2	17,8	18,0
— изменение запасов материальных оборотных средств	4,1	–0,7	2,4
Чистый экспорт товаров и услуг	3,5	20,4	12,8

Таблица 3

Индексы важнейших экономических показателей (в % к предыдущему году)[1]

Экономические показатели	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2006 г. в % к	
							1991 г.	2000 г.
Валовой внутренний продукт	105,1	104,7	107,3	107,2	106,4	106,7	94,3	143,7
Объем промышленной продукции	104,9	103,7	107,0	106,1	104,0	103,9	76,0	133,3
Продукция сельского хозяйства	107,5	101,77	101,5	101,6	102,0	102,8	77,1	128,1
Инвестиции в основной капитал	108,7	102,6	112,5	110,9	110,5	113,7	44,6	178,4
Среднегодовая численность занятых в экономике	100,0	100,9	100,0	101,8	100,8	100,3	91,1	103,8
Численность безработных	89,1	97,9	92,3	101,6	90,2	89,0	...	65,1
Среднемесячная реальная заработная плата	119,9	116,2	110,3	110,6	110,0	113,4	97,4	211,7
Индекс потребительских цен (декабрь к декабрю предыдущего года)	118,6	115,1	112,0	111,7	110,9	109,0	в 33 180 раз	262,7

[1] В сопоставимых ценах.

Таблица 4

Число предприятий и организаций по формам собственности[1] (на начало года)

Предприятия	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.
Общее кол-во предприятий и организаций (тыс. ед.)	3594	3845	4150	4417	4767	4507
В том числе по формам собственности (%):						
— государственная	4,3	4,1	3,9	3,6	3,4	3,3
— муниципальная	6,4	6,2	5,9	5,6	5,3	5,9
— собственность общественных объединений	6,6	6,4	6,1	5,7	5,3	5,3
— частная	75,8	76,9	78,0	79,2	80,5	80,7
— прочие формы	6,8	6,4	6,1	5,8	5,6	4,8

[1] Включая смешанную собственность, собственность иностранных юридических лиц, граждан и лиц без гражданства.

Таблица 5

Структура малого предпринимательства по видам экономической деятельности в 2006 г. (%)[1]

Отрасль хозяйства	Число малых предприятий	Численность работников	Объем произведенной продукции
Промышленность	12,8	21,2	10,2
Сельское хозяйство, охота, лесное хозяйство, рыболовство	3,0	3,9	0,9
Строительство	11,3	17,3	7,6
Транспорт и связь	4,9	5,4	2,1
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, бытовых изделий и товаров личного пользования	45,0	31,9	72,1
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	1,0	1,2	0,3
Образование	0,3	0,1	0,0
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	15,8	13,5	6,0
Другие отрасли	5,2	3,0	0,3
ВСЕГО	100,0	100,0	100,0

[1] Общее число малых предприятий в России составило в 2006 г. 10 328 тыс.

Таблица 6

Внешняя торговля России (в фактически действовавших ценах, млрд долл. США)

Год	Экспорт	Импорт	Сальдо торгового баланса
1995	78,2	46,7	31,5
2000	103,1	33,9	69,2
2001	100,0	41,9	58,1
2002	106,7	46,2	60,5
2003	133,7	57,3	76,4
2004	181,7	75,6	106,1
2005	241,5	98,7	142,8
2006	302,5	137,5	165,0

Таблица 7

Товарная структура внешней торговли России в 2006 г. (%)

Продукция	Экспорт	Импорт
Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного)	1,8	15,7
Минеральные продукты	65,7	2,4
Продукция химической промышленности, каучук	5,6	15,8
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	3,2	2,9
Текстиль, текстильные изделия и обувь (включая кожевенное сырье и пушнину)	0,4	4,3
Металлы, драгоценные камни и изделия из них	16,4	7,7
Машины, оборудование и транспортные средства	5,8	47,7
Прочие	1,1	3,5
ИТОГО	100,0	100,0

Таблица 8

Основные социально-экономические показатели уровня жизни населения

Показатели уровня жизни	2000 г.	2005 г.	2006 г.
Среднемесячные денежные доходы на душу населения, р.	2281	8023	9947
Реальные располагаемые денежные доходы, в % к предыдущему году	105,9	111	110
Среднемесячная номинальная заработная плата, р.	2223,4	8550	10 728
Среднемесячная реальная заработная плата, в % к предыдущему году	121	113	113
Средний размер пенсий, р.	694,3	2364	2726
Величина прожиточного минимума, р.	1210	3017	3422

Продолжение табл. 8

Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума, млн чел.	42,3	21,9	22,5
— в % от общей численности населения	29,0	15,8	15,8
Соотношение с величиной прожиточного минимума, %[1]:			
— среднедушевых денежных доходов	189,0	265,9	290,6
— среднемесячной номинальной заработной платы	168,0	283,4	313,5
— среднего размера месячных пенсий	76,0	97,8	99,8
Коэффициент фондов[2]	13,9	14,9	15,3

[1] Соответствующей социально-демографической группы населения.

[2] Характеризует степень расслоения по доходам и определяется как соотношение между уровнями денежных доходов 10% населения с самыми высокими доходами и 10% населения с самыми низкими доходами.

Таблица 9

Основные экономические показатели развития образования в России (на начало учебного года)

Экономические показатели	2000/01	2005/06	2006/07	2006/07 уч. г. в % к 2000/01 уч. г.
Число дневных общеобразовательных учреждений, тыс.	68,8	63,2	61,0	88,7
Численность учащихся в них, млн чел.	20,5	15,6	14,8	72,2
Число средних специальных учебных заведений	2703	2905	2847	105,3
Численность студентов в них, тыс. чел.	2361	2504	2514	106,5
Число высших учебных заведений	965	1068	1090	112,9

Продолжение табл. 9

В том числе:				
— в государственных	607	655	660	108,7
— в негосударственных	358	413	430	120,1
Численность студентов в них, тыс. чел.	4742	7064	7310	154,1
В том числе:				
— в государственных	4271	5985	6133	143,6
на 10 000 населения (чел.)	324	495	514	158,6
В том числе:				
— в государственных	292	419	431	147,6

Таблица 10

Консолидированный бюджет Российской Федерации в 2006 г.[1]

Статьи бюджета	Млрд р.	%
ДОХОДЫ — всего	**10642,8**	**100**
Из них:		
— налог на прибыль организаций	1670,6	15,7
— налог на доходы физических лиц	930,3	8,7
— налог на добавленную стоимость	1511,0	14,2
— налог на совокупный доход	103,9	1,0
— акцизы	270,6	2,5
— единый социальный налог	525,9	4,9
— налог на имущество	310,9	2,9
— налоги, сборы и платежи за пользование природными ресурсами	1187,2	11,1
— доходы от внешнеэкономической деятельности	2306,3	21,7

[1]Консолидированный бюджет состоит из федерального государственного бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации и бюджетов муниципальных образований.

Продолжение табл. 10

Платежи при пользовании природными ресурсами	94,4	0,9
— доходы от использования имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности	350,0	3,3
Безвозмездные поступления	27,3	0,3
Доходы от предпринимательской и иной приносящей доход деятельности	80,6	0,8
РАСХОДЫ — всего	**8384,0**	**100,0**
Из них на:		
Общегосударственные расходы	824,3	9,8
В том числе на обслуживание государственного и муниципального долга	199,2	2,4
На национальную оборону	683,3	8,1
На национальную безопасность и правоохранительную деятельность	714,3	8,5
На национальную экономику	949,5	11,3
В том числе:		
— на топливо и энергетику	18,2	0,2
— на сельское хозяйство и рыболовство	110,8	1,3
— на транспорт	410,8	4,9
— на связь и информатику	20,4	0,2
— на прикладные научные исследования в области национальной экономики	47,2	0,6
— на другие вопросы в области национальной экономики	369,3	4,4
На жилищно-коммунальное хозяйство	631,4	7,5
На социально-культурные мероприятия	4554,9	54,3
На межбюджетные трансферты	3,1	0,0
ПРОФИЦИТ (+)	**2258,8**	

Оглавление

Глава 11. ВАЛОВОЙ ВНУТРЕННИЙ ПРОДУКТ И НАЦИОНАЛЬНЫЙ ДОХОД 3
11.1. Почему необходимо определять размер национального продукта 4
11.2. Что такое валовой внутренний продукт 6
11.3. Как исчисляется валовой внутренний продукт 13
11.4. Национальный доход 22
11.5. Располагаемый личный доход 26
11.6. Номинальный и реальный ВВП 29

Глава 12. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ 36
12.1. Доход, потребление и сбережения. Функция потребления 37
12.2. Сбережения и инвестиции 45
12.3. Мультипликатор 53
12.4. Равновесие на рынке товаров и услуг и процентная ставка. Кривая *IS* 56
12.5. Процентная ставка и равновесие на денежном рынке 61
12.6. Общее равновесие на товарном и денежном рынках. Модель *IS-LM* 70

Глава 13. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЦИКЛ, ЗАНЯТОСТЬ И БЕЗРАБОТИЦА 76
13.1. Экономический цикл 77
13.2. Механизм экономического цикла 80
13.3. Занятые и безработные 87
13.4. Причины и формы безработицы 91
13.5. Последствия безработицы и государственное регулирование занятости 95

Глава 14. ИНФЛЯЦИЯ 105
14.1. Определение инфляции и ее измерение 106
14.2. Причины инфляции 110
14.3. Формы инфляции 117

14.4. Последствия инфляции для различных социальных групп населения 124
14.5. Кривая Филлипса 127

Глава 15. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ 135
15.1. Содержание экономического роста 136
15.2. Измерение экономического роста 141
15.3. Производственная функция и факторы роста 144
15.4. Экстенсивные и интенсивные факторы роста 150
15.5. Что стоит за снижением темпов экономического роста в конце XX в. 153

Глава 16. ЭКОНОМИКА И ГОСУДАРСТВО 164
16.1. Политика экономической стабилизации 165
16.2. Бюджетно-финансовая политика 168
16.3. Кредитно-денежная политика 176
16.4. Роль государства в стимулировании экономического роста 185
16.5. Государственный долг 194

Глава 17. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ И ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК 202
17.1. Мировое хозяйство 203
17.2. Международная торговля 208
17.3. Внешнеторговая политика 221
17.4. Валютный рынок 225

Глава 18. МЕЖДУНАРОДНОЕ ДВИЖЕНИЕ КАПИТАЛОВ. ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ 241
18.1. Международное движение капиталов 242
18.2. Платежный баланс 255
18.3. Международная экономическая интеграция 261

Глава 19. ЭКОНОМИКА СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ 269
19.1. Основные предпосылки и направления рыночных реформ в России 269
19.2. Либерализация экономики 273
19.3. Макроэкономическая стабилизация 275
19.4. Структурные преобразования 278
19.5. Институциональные преобразования 281
19.6. Реформы в социальной сфере 286

ГЛОССАРИЙ 291
Статистическое приложение. ЭКОНОМИКА РОССИИ В ЦИФРАХ 311

Учебное издание

Иванов Сергей Иванович
Шереметова Вера Владимировна
Скляр Моисей Абрамович и др.

ЭКОНОМИКА
Основы экономической теории

Под редакцией С. И. Иванова

Учебник для 10–11 классов
общеобразовательных учреждений

Профильный уровень образования

В 2-х книгах. Книга 2

12-е издание, с изменениями

Редакторы *Е. А. Вигдорчик, Т. А. Чамаева*
Обложка художника *Е. А. Михайловой*
Художественный редактор *С. О. Максимов*
Технический редактор *А. В. Хохряков*
Макет и компьютерная верстка *И. В. Ломакиной*
Корректор *Л. М. Бахарева*

Подписано в печать 05.05.08
Формат 60×90 1/16. Бумага офсетная. Гарнитура Таймс
Усл. печ. л. 20. Уч.-изд. л. 20. Тираж 18 400 экз. Заказ № 397.

Издательство «ВИТА-ПРЕСС». 107140, Москва, ул. Гаврикова, 7/9
тел. 8(499)265-70-87, -261-83-37, -261-30-78, -265-71-57
E-mail: info@vita-press.ru sales@vita-press.ru
www.vita-press.ru

Отпечатано в ГП ПО «Псковская областная типография».
180004, г. Псков, ул. Ротная, 34.

ЭКОНОМИКА

ISBN978-5-7755-1580-5

9 785775 515805

ВИТА Пресс