



**Библиотека
Московской
школы
политических
исследований**

Библиотека Московской школы
политических исследований

Клас Эклунд

Редакционный совет:

А. Н. Мурашев
В. А. Найшуль
Е. М. Немировская
А. М. Салмин
Ю. П. Сенокосов
А. Ю. Согомонов
М. Ю. Урнов

Наша
ЭКОНОМИКА

Введение
в макроэкономику

*Московская
Школа
Политических
Исследований*

2004

ББК 65.6 (Швеция)
Э 29

Перевод с шведского А.М. Волкова

Редактор А.И. Волков

Художественное оформление серии Андрея Бондаренко

*Издание осуществлено при поддержке
Совместной программы Совета Европы и Европейской Комиссии.*

Часть тиража передается в государственные, муниципальные и публичные библиотеки, а также в университеты Российской Федерации.

Э 39 Эклунд К.

Наша экономика. (Klas Eklund. Vår ekonomi. En introduktion till samhällsekonomin. Nionde upplagan. Stockholm. Bokförlaget Prisma, 2001.) — М.: Московская школа политических исследований, 2004. — 528 с.

ISBN 5-93895-051-1

Новое издание книги Класа Эклунда "Наша экономика" на русском языке, основательно дополненное, переработанное и осовремененное, представляет собой продуманное и проверенное практикой учебное пособие для преподавателей экономики, особенно тех, кто читает вводные курсы по макроэкономике, а также для студентов, изучающих этот предмет, и, что, быть может, особенно ценно — для людей, стремящихся самостоятельно овладеть знаниями в этой области. Поскольку в книге представлен богатейший и уникальный материал по экономике Швеции, привлекающей особое внимание читателя в России, книга интересна для достаточно широкого круга людей, причастных к бизнесу, решениям государственных или региональных экономических проблем, равнодушных к дискуссиям на эти темы. Они смогут значительно повысить уровень знаний относительно принципов экономической политики и управления в этой сфере. Автор предоставляет большие возможности для сравнений экономики различных стран, их экономической политики и сопоставления её с российскими проблемами и способами их решения.

ББК 65.6 (Швеция)

© К. Эклунд, 2001

© Московская школа политических исследований, 2004

ISBN 5-93895-051-1

Содержание

Предисловие к девятому изданию	12
1. Для чего нужна макроэкономика?	14
Почему экономисты всегда не согласны друг с другом? ..	14
Теории и модели	15
Политика и идеология	19
Захватывающая тема	21
Резюме	22
<i>Приложение: чтение графиков</i>	24

Часть I

РЫНКИ И ЦЕНЫ

2. Потребности людей и ограниченность ресурсов	28
Обмен	29
Ограниченность ресурсов	30
Экономика – это выбор	32
Эффективность	34
Относительные преимущества	36
Рациональный выбор	38
<i>Уильям Стенли Джевонс и Торстейн Веблен</i>	41
Предельные издержки и предельные доходы	42
Правила принятия решений для рационального выбора..	44
<i>Гэри Беккер</i>	46
Макроэкономический расчет	48
Сложность получения количественной оценки	50
Модели и действительность	51
Резюме	52

3. Ценовой механизм	54
Кругооборот в макроэкономике	54
Спрос и предложение	56
“Равновесие”	59

Значение ценовых сигналов	62
<i>Леон Вальрас и Альфред Маршалл</i>	65
Регулирование рынка на примере рынка жилья	66
Пример сельского хозяйства	69
Альтернатива регулированию	71
Резюме	72
4. Конкуренция и монополия	73
Постоянные и переменные издержки	73
Удельные издержки и предельные издержки	74
Кривая предложения	78
<i>Рональд Коаз</i>	81
Различные формы рынка	82
Предприятие в условиях конкуренции	83
Недостаток реализма	86
Монополия	89
Олигополия	92
<i>Джон Кеннет Гэлбрейт</i>	95
Статический и динамический анализ	96
Резюме	99
5. Плановое хозяйство или рыночная экономика? 101	
Чистая рыночная экономика	101
<i>Адам Смит</i>	103
<i>Фридрих А. фон Хайек</i>	104
“Недостатки рынка”	105
“Смешанная экономика”	108
Чистая плановая экономика	110
Уловки и черные рынки	111
<i>Карл Маркс</i>	114
Капитализм и социализм	116
Резюме	117
Часть II	
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ,	
ИНФЛЯЦИЯ И БЕЗРАБОТИЦА	
6. Структура, распределение	
и динамика производства	120
Валовой национальный продукт (ВНП)	120

ВНП и благосостояние	122
<i>Амартия Сен</i>	125
Экономический рост и окружающая среда	126
Ресурсы кончаются?	128
Баланс ВНП	130
Сбережения	132
Инвестиции и экономический рост	134
Предпринимательство и знания	136
<i>Йозеф Шумпетер</i>	139
Распределение доходов и рынки факторов	
производства	140
Профсоюзы и политика распределения	141
Система вознаграждений в экономике	143
Резюме	147
7. Экспансия или сдерживание?	149
Кейнс и Стокгольмская школа	149
<i>Джон Мейнард Кейнс</i>	151
Макроэкономическое равновесие	151
Безработица и инфляция	154
Задача экономической политики	156
<i>Гуннар Мюрдаль и Эрнст Вигфорсс</i>	159
Воздействие на кругооборот	160
Политика противодействия колебаниям конъюнктуры ..	162
Нерешенные проблемы кейнсианского анализа	165
<i>Пол Самуэльсон</i>	166
Резюме	167
8. Внешняя торговля и платежный баланс	168
Основной платежный баланс	168
Баланс движения капиталов и внешний долг	171
Платежный баланс ставит границы	
экономической политике	173
Значение платежеспособности	175
Протекционизм и свободная торговля	178
Почему страны торгуют между собой?	181
Значение высокой конкурентоспособности	182
<i>Давид Рикардо</i>	185
<i>Бертиль Улин</i>	185
Валюты и валютные курсы	186

Фиксированный или плавающий курс?	189
Девальвации?	193
Резюме	195
9. Государственный сектор и государственный бюджет	
бюджет	197
Рост государственного сектора	197
“Общественный выбор”	201
Экономическая политика как игра	203
<i>Джеймс Бьюкенен</i>	206
Налоговая система	206
Трудный выбор	210
<i>Ассар Линдбек</i>	212
Конкуренция и эффективность	212
Дефицит сбережений	214
Дефицит государственного бюджета	216
Финансовая политика	219
Государственный долг	222
Резюме	225
10. Рынок капиталов и денежная политика	
Рынок капиталов и кредитный рынок	226
<i>Кнут Виксель</i>	230
Деньги и облигации	231
Денежный рынок и рынок облигаций	232
Денежная политика	235
Деньги: спрос и предложение	236
Опасность инфляции	240
Риск повышения процентных ставок	242
Взаимодействие между финансовой и денежной политикой	246
Денежная политика в открытой экономике	247
Рынок акций	249
<i>Джеймс Тобин</i>	253
Общественная полезность или спекуляция?	255
Резюме	260
11. Инфляция	
Пагубное воздействие инфляции	262
Дефляция	266

Монетаристская гипотеза	269
<i>Милтон Фридман</i>	272
Инфляция издержек и спроса	273
Роль структуры рынка	276
Значение ожиданий	279
Импортированная инфляция	282
Резюме	284
12. Рынок труда и безработица	
Издержки безработицы	286
Рынок труда	287
“Классическая” безработица	288
Кейнсианский взгляд	291
Проблема соответствия на рынке труда	294
<i>Артур Оукен</i>	297
Значение гибкости заработной платы	298
Лекарство от безработицы	300
Политика солидарности в области заработной платы	301
Потребность в высокой конкурентоспособности	303
Выбросить компьютеры на свалку?	306
Разделить рабочие места?	307
Резюме	309
13. Выбор между инфляцией и безработицей	
Кривая Филлипса	311
Совокупные предложение и спрос в экономике	313
Модель Рена–Мейднера	315
<i>Еста Рен и Рудольф Мейднер</i>	316
“Стагфляция”	317
Вертикальная кривая Филлипса	319
Политика экспансии дает лишь временный эффект	322
Рецепт сдерживания	324
Насколько быстро происходит адаптация?	326
<i>Роберт Лукас</i>	328
Проблемы политики спроса	329
Необходимость структурной политики и политики предложения	332
Назад, к исходным рубежам!	336
Резюме	337

14. Открытая экономика	338
Глобализация	338
Изменившаяся роль платежного баланса	341
Формирование процентных ставок в открытой экономике	344
Фиксированный валютный курс	347
Сближение уровней инфляции	350
Сократившиеся возможности политики стабилизации..	352
Плавающий валютный курс	355
<i>Пол Крагман</i>	360
Важная роль центрального банка	361
Системы валютных курсов и дерегулированные рынки	364
Единый внутренний рынок	366
ЕС	368
ЕВС.....	370
Резюме	375

Часть III

ШВЕДСКАЯ ЭКОНОМИКА

15. С начала XX века до 70-х годов	378
Индустриализация Швеции.....	378
Кризис 1920-х годов	380
Кризис 1930-х годов	381
“Шведская модель”	383
От рекордных лет к временам стагнации.....	385
Структурные проблемы и вялость экономики	390
<i>Эрик Дамэн</i>	393
“Идиотская остановка”, нефтяной кризис и “политика наведения мостов”	394
<i>Гуннар Стрэнг</i>	396
Кризис издержек	397
Резюме	400
16. Девальвации и инфляция	402
Девальвации	402
Инвестиции	403
<i>Эрик Лундберг</i>	404
Дефицит государственного бюджета	405
Инфляция и безработица.....	407

Порочный круг.....	410
Сдерживание или экспансия?	412
Стратегия девальвации	414
Восстановление экономики	417
Финансовая политика	419
Денежная политика	420
Перегрев и инфляция издержек на заработную плату....	422
Резюме	425
17. Смена вех, депрессия и возрождение	426
Хронические проблемы.....	426
Требования к экономической политике.....	429
Политика предложения	432
Кризис и повышение процентных ставок	434
Политика твердой валюты.....	437
Финансовый кризис.....	438
Дефицит государственного бюджета	442
Депрессия	444
Валютный кризис.....	446
Новые вызовы денежной политике.....	450
Новые кризисы в области процентных ставок.....	452
Сдерживание	453
Восстановление после изгиба в виде буквы U	456
Стабилизация против структурной политики	461
Резюме	465
18. Заключение	467
Приложения	469
Методическое руководство	470
Словарь.....	502
Советуем прочитать	526
Полезная информация	531

Предисловие к девятому изданию

Цель этой книги — быть простым, современным и соответствующим жизненным реалиям введением в предмет макроэкономики, а вместе с тем — комментарием дискуссии по экономической политике в Швеции. Основа книги — мой собственный опыт в качестве преподавателя политической экономии, опыт деятельности в сфере экономической политики и аналитической работы в частных компаниях.

Книга состоит из трех частей. В первой части описываются основные проблемы, связанные с распределением ресурсов. Во второй части речь идет о том, как функционирует современная рыночная экономика в теории и на практике. В третьей части “кирпичи” из предыдущих глав складываются вместе применительно к шведским условиям. Кроме того, в книге имеется словарь терминов, методическое руководство и список рекомендуемой литературы.

Эта книга, как и предыдущие издания, предназначена для “интересующихся неспециалистов”. Их можно отыскать в гимназиях или высших народных школах, они могут принимать участие в учебных кружках, учиться в институтах высшего образования в области социальных проблем или журналистики, получать какое-либо иное образование, требующее ознакомиться с основными понятиями политической экономии. Они могут также работать на каком-либо предприятии, в каком-нибудь банке или органе власти, где важно повышение уровня образования в области политической экономии.

Первое издание книги “*Наша экономика*” вышло в 1987 г., и в нем основное внимание уделено дискуссиям в области макроэкономики: как оценивать инфляцию и безработицу и как применить экономические теории к актуальным проблемам Швеции. Раздел по микроэкономике, в котором рассматривалось функционирование различных рынков, был весьма кратким и теперь он устарел. Затем книга выдержала несколько изданий, стала одним из наиболее продаваемых учебников в Швеции и была переведена на многие иностранные языки.

Вместе с тем некоторые преподаватели и читатели выступили с критическими замечаниями. Поэтому девятое издание было пересмотрено и расширено. Основные изменения коснулись следующего. Часть I относительно первого издания увеличилась более чем в два раза. Теперь она включает основательное рассмотрение различных рыночных форм, а также основы маргинального анализа. Текст части II был переработан, прежде всего, с точки зрения происходящей интернационализации, которая оказала сильное воздействие на условия деятельности шведской экономики. Членство в ЕС, финансовый кризис, глобализация и плавающий валютный курс — это лишь некоторые темы, не рассмотренные в первом издании. Часть III была значительно переработана и доведена до 2000 года. Появилось методическое руководство. Тем самым книга лучше может выполнить свою функцию основного учебника для вводных курсов по макроэкономике.

Многочисленные друзья, коллеги и читатели — никто не назван и никто не забыт — в течение многих лет различным образом помогали мне своими ценными замечаниями по тексту. Вместе с тем, естественно, возможные остающиеся неясности и ошибки не служат им укором; ответственность целиком и полностью лежит на авторе.

В заключение я хочу призвать всех преподавателей, учащихся и читателей, имеющих критические замечания или предложения по улучшению этой книги, присылать их по адресу:

Klas Eklund

Prisma

Box 2052

103 12 STOCKHOLM

или — еще лучше — вести переписку,

обсуждать и напрямую задавать вопросы

через мою домашнюю страницу в интернете:

www.klaseklund.com

Заранее благодарен!

Клас ЭКЛУНД

Мерксунд, май 2001 г.

1. Для чего нужна макроэкономика?

Какой, собственно говоря, смысл читать книгу по макроэкономике? Ответ заключается в том, что явления макроэкономики затрагивают нас всех. Заработная плата и цены, квартирная плата и налоги, прибыли и инвестиции, безработица и инфляция — все это наша каждодневная жизнь, хотим мы этого или нет.

Макроэкономика, таким образом, — это наше собственное существование. Для того, чтобы понять это и суметь изменить условия нашей жизни, добиться ее улучшений, мы должны понимать экономические взаимосвязи. Если мы этого не достигнем, то принимать решения будет лишь небольшая группа так называемых экспертов.

Однако многие думают, что изучать экономику трудно. На радио и телевидении, в газетах постоянно сталкиваешься со специальными терминами: “валютный курс”, “бюджетный дефицит”, “финансовый кризис”, “внешний долг”, “государственный долг”, “рыночная экономика” — и так далее, и так далее. Что, собственно говоря, означают все эти слова? Насколько на самом деле опасен дефицит государственного бюджета? Способствуют ли компьютеры безработице? Что вызывает инфляцию? И почему правительство проводит именно ту экономическую политику, которую оно проводит?

Цель этой книги — описать и разъяснить термины и взаимосвязи в макроэкономике, а также дать картину развития шведской экономики и формирования экономической политики в современной Швеции. Надеемся, что эта книга поможет читателю лучше понять экономические дискуссии и, возможно, даже позволит принять в них участие.

Почему экономисты всегда не согласны друг с другом?

Первое сомнение читателей, вероятно, возникает уже тогда, когда он открывает книгу: а можно ли доверять тому, что здесь написано? Ведь экономисты, прежде всего, те, которые представля-

ют интересы различных групп, обычно спорят друг с другом на телевидении и в газетах. Одни хотят сократить бюджет, в то время как другие — наоборот, увеличить. Одни хотят снизить налоги, в то время как другие утверждают, что мы не можем себе этого позволить. Одни считают, что нужно сократить государственный долг, а другие не видят в нем никаких причин для беспокойства. И так далее.

Эти разногласия не новы. Джордж Бернард Шоу, ирландский писатель, почти сто лет назад сказал: “Если собрать вместе всех на свете экономистов, они не смогут договориться”.

Так называемые разногласия среди экономистов часто преувеличены. Обычно они едины во многих основополагающих аспектах, но средства массовой информации считают, что сообщать о согласии куда менее интересно, чем о противоречиях. Тем не менее можно согласиться, что экономические дискуссии кажутся непонятными и запутанными. Причина, может быть, в том, что в своих рассуждениях экономисты часто исходят из теорий и абстрактных моделей действительности, которые они же впоследствии интерпретируют разными способами. Это трудно воспринимать, особенно тогда, когда экономисты не утруждают себя изложением собственных рассуждений в общедоступной форме.

Теории и модели

Здесь мы будем много говорить о различных экономических **теориях**. Обычно ученые создают такие теории в несколько этапов. Они начинают с того, что определяют различные **понятия**, к примеру: что понимается под инфляцией, денежной массой и безработицей. После этого они вводят различные **условия**, которые должны соблюдаться. Чтобы обеспечить строгую постановку вопроса, они говорят, например, что анализ действителен лишь для определенной страны в определенное время или при условии, что в окружающем мире не происходит изменений.

Когда определены понятия и предпосылки анализа, выдвигаются **гипотезы** о том, какие существуют взаимосвязи между отдельными понятиями.

Мы, например, можем обнаружить, что определенное изменение денежной массы обычно сопровождается известным изменением уровня цен. Или что за неким изменением уровня безработицы следует некое изменение уровня заработной платы. Если теперь мы сопоставим некоторое число таких наблюдений, предполагая, что между ними, возможно, также существует непрямая зависимость,

то можно выдвинуть гипотезу, что определенное мероприятие, например, изменение денежной массы, окажет воздействие на инфляцию (а через это, может быть, и на безработицу и заработную плату). Такая гипотеза может быть сформулирована в виде конкретного прогноза, допустим: “если увеличить денежную массу на 6 %, то цены в течение года возрастут на 4 %”.

После этого прогнозы и гипотезы **проверяются**, то есть устанавливается, насколько они согласуются с действительностью, после чего теории **пересматриваются**, то есть в них вносятся изменения, исходя из результатов проверки. Если зависимость оказывается не такой, как предполагалось, теория формулируется иначе или заменяется новой.

Так в идеале выглядит научная работа. И большинство людей, вероятно, думают, что так работают и исследователи в области экономики.

Но когда дело касается общественных наук, в том числе экономики, возникает проблема, а именно: в этих науках очень сложно достичь однозначного результата при проверках, повторяемости этого результата. В естественных науках — таких, как химия и физика, — это может быть легче. В простейшем случае там можно провести так называемый контрольный эксперимент.

Пол Крагман *о нашей потребности в “модельном” мышлении*

“Многие люди злоупотребляют экономической наукой. Они считают, что экономика применяется таким же способом, как адвокат действует в суде — сначала принимается решение о выводе, затем собирается как можно больше хороших аргументов в поддержку этого вывода. И они считают, что традиционная экономическая наука и те выводы, к которым можно прийти с ее помощью, возникла аналогичным образом.

Но серьезные экономисты работают вовсе не так. Хороший экономист начинает не с политически обусловленного вывода, а с понимания того, как “функционирует мир”. Это понимание почти всегда имеет своим исходным пунктом модель — упрощенное изображение мира, которое помогает прорваться через все усложняющие обстоятельства. При наличии модели надо начинать с вопроса о том, насколько она соответствует имеющимся данным; если она вполне подходит, можно поставить вопрос о том, какие количественные эффекты и приоритеты она в себе заключает. Тогда политически необходимые выводы следуют из модели, а не наоборот. Причина сомнений ряда экономистов центрального банка в том, что экономика страны может достичь, например, прироста в объеме 4% в год в течение ряда лет без негативных побочных последствий, состоит не в том, что они согласны с медленным ростом или замкнулись в своей неум-

ной ортодоксальности. Она кроется в имеющейся у них модели функционирования экономики, согласно которой ежегодный экономический рост в объеме 4% нереален. Они могут ошибаться, но для того, чтобы выступить с достоверными аргументами в пользу очень быстрого экономического роста, необходимо противопоставить господствующей модели такую модель, которая лучше отражает действительность. В ином случае речь идет скорее о риторической дуэли, чем об экономике.

Хотелось бы подчеркнуть еще одно обстоятельство. Каждый, кто когда-либо озаботился пониманием реально используемой модели (например, простых моделей, на основе которых экономисты выступают в пользу свободной торговли), уже научился чему-то важному: модель зачастую “хитрее” тебя. Под этим я подразумеваю то, что, сводя воедино свои мысли в связывающую их гармоничную модель, человек иногда оказывается вынужденным сделать такие выводы, к которым он никогда не стремился, ему приходится отказываться от старых любимых увлечений. В результате люди, которые поняли хотя бы простейшие, самые банальные экономические модели, становятся более искушенными, чем люди, знающие тысячи фактов и анекдотов, говорящие красивые и громкие слова, но не имеющие четких рамок, в которых они могли бы организовать свои мысли”.

Пол Крагман, американский экономист

Те, кто изучали химию в школе, возможно, помнят, как проходили эксперименты на уроках. В лаборатории имелись две пробирки с одинаковым раствором. В одну из них наливали некое вещество, было видно, как содержимое этой пробирки изменялось в сравнении с другой. На этом основании можно было сделать достаточно надежные выводы, что добавка приводит к определенной химической реакции и что то же самое произошло бы, если бы ту же добавку влили и в другую пробирку.

Эксперимент такого типа — когда человек сам контролирует условия и одновременно наблюдает два сравнимых процесса — может быть поставлен в школе на уроке химии, но не годится, когда речь идет о макроэкономике. Мы не можем взять два одинаковых хозяйства, позволить денежной массе расти с одной скоростью в первом из них и с другой скоростью во втором при прочих равных условиях, а потом посмотреть, не образовалась ли какая-либо разница в ценах.

У нас нет двух одинаковых хозяйств. Экономика каждой страны отличается от другой в различных аспектах. Общество — исключительно сложный феномен, который постоянно изменяется. Экономика состоит из миллионов домашних хозяйств и тысяч предприятий, где постоянно принимаются разнообразные реше-

ния и тем самым постоянно изменяются предпосылки анализа. Поэтому на практике трудно установить, какие изменения — цен, безработицы или чего-то иного — являются последствиями конкретных событий и какие именно механизмы приводят к данному результату.

Следовательно, в политической экономии приходится не экспериментировать над реальной жизнью, а применять **модели** (разновидность упрощенных описаний действительности), чтобы проводить с ними мысленные и расчетные эксперименты и на них проверять свои гипотезы.

И именно здесь начинаются разногласия между экономистами и неэкономистами. Обычно экономическая модель представляется (в простейших случаях) в виде графика, где различные кривые меняются и движутся вверх—вниз, либо (в более сложных случаях) — в виде системы уравнений, где изменения условий задачи приводят к иным математическим решениям. Чтобы эти модели “работали” и давали наглядные результаты, их необходимо упрощать по сравнению с исключительно сложной действительностью, где действуют все эти миллионы домашних хозяйств и предприятий. Поэтому, конструируя свои модели, экономисты обычно вводят ряд упрощений, чтобы сделать модели как можно более ясными и однозначными. Характерный пример такого рода — предположение о том, что все потребители действуют согласно одним и тем же правилам поведения (то есть предполагается, что они ведут себя одинаково), то же самое относится и ко всем предпринимателям. Одновременно утверждается, что в экономике не происходит абсолютно ничего, кроме тех процессов, которые мы хотим исследовать в самом анализе. Последнее предположение обычно звучит так: **“при прочих равных условиях”**.

Очевидно, эти и подобные предположения нереалистичны в том смысле, что в действительности все обстоит иначе. И это обычный источник критики со стороны тех людей, которые впервые соприкасаются с экономистами. Они разочарованы и недовольны — ведь рассуждения экономистов так далеки от жизни. И в стане экономистов критика слышна со всех сторон: то “штамповка” моделей зашла слишком далеко, то сами модели во многих случаях *слишком* далеки от действительности, то экономисты слишком легкомысленно делают выводы о действительности на базе подобных далеких от жизни моделей.

Тем не менее очевидно, что моделирование (и сопутствующие упрощения и абстракции) в известной мере необходимо как в экономических, так и почти во всех иных науках. В этом смысле политэкономам *приходится* “отвлекаться” от действительности,

чтобы иметь возможность прорваться сквозь миллионы фактов и событий, которые “с шумом проносятся по поверхности”, и понять основополагающие процессы: “нет ничего более практичного, чем хорошая теория”, как говаривал экономист-историк Эли Хекшер.

Сложность действительности и невозможность контролируемых экспериментов, таким образом, неизбежно приводят к тому, что желающие заняться макроэкономикой должны быть готовы научиться определенному “теоретическому” и абстрактному мышлению. Поэтому приносим читателю извинения, если содержание книги будет на первых порах трудно усвоить. Как сказал Карл Маркс, экономист, который сам много раз применял абстракции и упрощения в своих исследованиях, “в науке нет широкой столбовой дороги, и только тот может достигнуть ее сияющих вершин, кто, не страшась усталости, карабкается по ее каменистым тропам”.

Политика и идеология

Экономические дискуссии проходят не только в мире моделей или в учебных аудиториях. Мы все уже хорошо знаем, насколько тесно они связаны с политическими дебатами и как они ведутся в газетах и иных средствах массовой информации. Очевидно, что граница между экономикой и политикой очень подвижна.

Нет ничего удивительного в том, что темы, изучаемые в макроэкономике, зачастую имеют прямую связь с политикой. Политические деятели и политические движения во многих случаях заинтересованы в том, чтобы дать экономическое объяснение своей политике и оснастить ее “научной” аргументацией. Экономическая постановка вопроса, как производятся и распределяются материальные блага, затрагивает основы отношений в человеческой жизни; и вопросы и ответы по-разному оцениваются различными людьми и социальными группами.

Раньше экономисты признавали это сами. Да и наука о национальной экономике сначала называлась **политической экономией**. Однако в последние полвека многие экономисты все чаще стали утверждать, что следует разграничивать экономическую науку как таковую и политику. Политэкономия, полагают они, должна быть наукой, свободной от субъективных оценок. Отдельные экономисты, однако же, полагают, что главное направление современных политэкономических исследований должно принять некую форму “объективной” науки.

Некоторые считают, что эти надежды безосновательны. В действительности социальные и политические оценки постоянно привносятся в исследования. *Во-первых*, экономисты выбирают разные области исследования, исходя из разных исходных позиций. *Во-вторых*, при создании своих моделей они предпочитают сосредотачиваться на разных сторонах проблем и в зависимости от того, что считают важным, делают разного рода упрощающие допущения. Так, по оценкам одних экономистов, безработица — наиважнейшая проблема. У других, возможно, иные отправные пункты. Наконец, *в-третьих*, разные оценки будут влиять на толкование экономистами результатов исследования, порождать различия в этом. Шведский экономист Гуннар Мюрдаль (получивший в 1974 г. Нобелевскую премию за достижения в области экономики, кроме всего прочего, именно за исследования в области теории науки) полагал, что эти разнообразные факторы делают практически невозможным превращение макроэкономики в науку, “свободную от оценок”. Некоторые исследователи также считают, что вообще нежелательно превращать политэкономия в “объективную” в этом смысле науку. Это означало бы, что исследователи должны быть совершенно равнодушными к изучаемым ими макроэкономическим проблемам.

Мюрдаль назвал экономику “мягкой” наукой в отличие от “жестких” естественных наук, в которых легче проводить контролируемые эксперименты и, следовательно, легче интерпретировать результаты исследований. Иногда утверждают, что именно “мягкость” политэкономии заставляет экономистов так часто ссориться между собой. Конечно, это лишь одно из объяснений, но не единственное. Даже в “жестких” естественных науках невозможно проводить некоторые контролируемые эксперименты. И мы знаем, что и в этих науках исследователи могут быть не согласны друг с другом даже по основополагающим вопросам. Что же говорить о возникающих противоречиях, когда обсуждаемый вопрос сам содержит политические противоречия. Взять хотя бы научные споры вокруг парникового эффекта, разные представления физиков о безопасности ядерной энергетики или разные взгляды геологов на безопасность шведских первичных горных пород для захоронения ядерных отходов.

На самом деле, конечно, все науки — в большей или меньшей степени — имеют внутренние противоречия. Но в таком важном с точки зрения политики предмете, как политэкономия, это проявляется более отчетливо — не в последнюю очередь благодаря большому интересу журналистов, средств массовой информации к экономическим дискуссиям и склонности постоянно раздувать противоречия ради сенсации.

Две критические цитаты об идеологическом характере политической экономики

“Почему политэкономия в подавляющей части придерживается буржуазных, или более точно, либеральных взглядов на общество? Я полагаю, это объясняется тем, что объектом исследования политэкономов в конечном счете всегда является отдельный, стремящийся к максимизации выгоды человек. Экономический человек идентичен либеральному восприятию человека. Можно сказать еще более заостренно: политэконом — это человек с докторской степенью в области либерализма. Если он имеет достаточные способности, он становится, в частности, профессором в области либерализма”.

Вилли Бергстрем, социал-демократический экономист

“Что есть экономика?

— Наука, изобретенная светским обществом для того, чтобы присвоить результаты труда низшего сословия”.

Август Стриндберг

Захватывающая тема

В этой книге делается попытка дать наиболее общие представления о предмете “политическая экономия”. Как экономист, я, естественно, уверен в том, что это важная и интересная наука. Она занимается злободневными, “горячими” проблемами, и эти проблемы касаются всех нас. Теории подчас навевают скуку, но если иметь в виду их практическое значение (что предполагает эта книга) и помнить о том, что их изучают для того, чтобы понять и со знанием дела влиять как на свое собственное экономическое положение, так и на экономическую политику, то интерес к ним возрастет.

“Экономисты считаются скучными людьми. И это мнение обосновано: большинство из нас настолько нудны, по крайней мере тогда, когда мы говорим о нашем предмете. Но таково и большинство других людей, независимо от того, являются ли они учеными или фотомоделями. Так почему же указывают пальцем именно на экономистов? По моему мнению, причиной является своего рода тоска, оставленная без ответа. Экономика кое-что *означает* для народа — она, по словам Кейнса, “опасна, со всеми хорошими или плохими последствиями”, в том смысле, каким не обладают литературоведение или история. Люди приходят к нам, экономистам, для того, чтобы получить эмоциональный или политический ответ на свои вопросы. Неудивительно, что они сердятся, когда обнаруживают

дисциплину, которая представляется состоящей лишь из уравнений, графиков и непроходимого жаргона...

Но истина в том, что меня как экономиста вдохновляет то, что экономика — забавная наука! Я понимаю, почему многие люди считают, что экономика — скучный предмет, но они ошибаются. Наоборот, вряд ли еще что-то будет, по моему мнению, настолько же интересным, как понимание того, каким образом крупные события, которые двигают вперед историю, те силы, которые определяют судьбы империй и королей, иногда могут найти свое объяснение или даже направляться немногими напечатанными символами на листе бумаги. Все мы хотим добиться власти и успеха, но высшая награда — это *понимание*.”

Пол Крагман, американский экономист

Книга состоит из трех частей. В части I (главы 2–5) дается обзор простейших и фундаментальных моделей функционирования рыночной экономики. Далее чисто рыночная модель экономики сопоставляется с существующим в действительности регулированием, со смешанной и плановой экономикой. Таким образом, в части I проводится анализ различных рынков (дисциплина, которую экономисты обычно называют **микроэкономической теорией**), а также рассматриваются различия между экономическими системами.

В части II (главы 6–14) описывается тот тип хозяйства, который существует в современной Швеции. В ряде глав анализируются факторы, определяющие рост производства, безработицу и инфляцию в такой экономике, показывается, как определяется экономическая политика, какую роль играет государственный сектор и как он финансируется и т. д. В части II, следовательно, проводится анализ макроэкономики (что экономисты обычно называют **макроэкономической теорией**).

Наконец, в части III все нити связываются воедино. В главах 15–17 все отдельные “кирпичи” из предыдущих глав складываются вместе для конкретного анализа развития шведской экономики и экономической политики в послевоенный период.

Резюме

- Политическая экономия является общественной наукой, где нельзя использовать контролируемые эксперименты.
- Это означает, что экономисты должны прибегать к различным “моделям” для анализа действительности.
- Это требует упрощений и абстрактного мышления, а также от-

крывает возможности различного понимания и толкования того, о чем говорят модели.

- Идеология и политические оценки часто проникают в экономические исследования и дебаты. На это следует обращать внимание.

Приложение

Чтение графиков

В макроэкономике речь идет о людях. Однако в учебниках по экономике полно графиков и кривых. Это происходит из-за того, что графики иногда являются практическим инструментом для иллюстрации различных экономических взаимосвязей простым и очевидным способом.

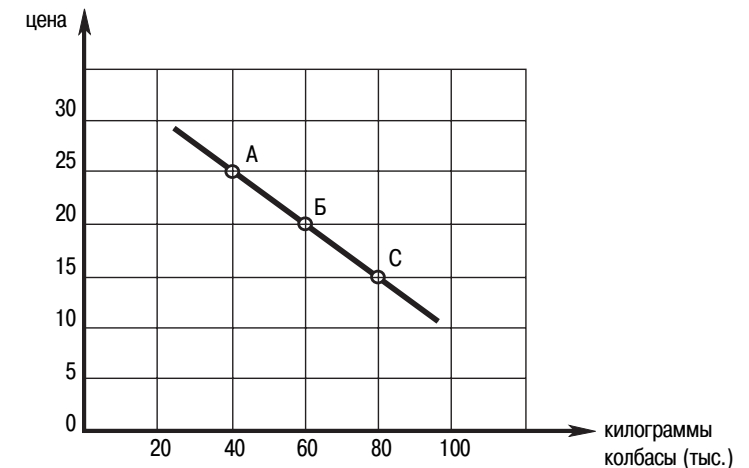
В этой книге использован ряд различных графиков. Но почти все они построены одним и тем же способом. Они показывают, каким образом связаны и взаимодействуют два различных явления. На одной оси графика наносится одно из изучаемых нами явлений; на другой оси — другое. Предположим, например, что мы хотим исследовать, как цена на колбасу связана с объемом колбасы, которую хотят купить люди. Отмерим цену на колбасу вдоль вертикальной оси; чем выше мы забираемся в диаграмме, тем дороже колбаса. Отмерим количество колбасы вдоль горизонтальной оси; чем дальше мы продвигаемся вправо по диаграмме, тем больше спрос на колбасу.

Каждая точка на диаграмме представлена парой цифр — ценой и количеством. В точке А на рис. 1.1 цена 25 крон за килограмм; в таком случае покупатели в магазинах быстрого обслуживания и прочих продовольственных магазинах страны готовы купить в совокупности не более 40 000 килограммов колбасы в день. В точке В цена 20 крон за килограмм; в этом случае потребители считают, что они могут купить большее количество колбасы, а именно 60 000 килограммов в день. В точке С, где цена составляет лишь 15 крон, потребители имеют средства на покупку целых 80 000 килограммов колбасы в день.

Обычно эти точки соединяются линией. Следуя по ним, можно также увидеть, на какое количество колбасы существует спрос, например, при цене в 24 кроны за килограмм, как и при цене в 19 и 17 крон за килограмм и при иных ценах. Смысл такого типа графика также и в том, что можно непосредственно представить тип

взаимосвязи между теми переменными, которые мы желаем рассмотреть (в данном случае — цены на колбасу и объем спроса на неё). На нашем графике мы видим, что спрос сокращается при повышении цены. Это называется **обратной** взаимосвязью; в этом случае кривая на графике идет вниз.

Рис. 1.1
ЦЕНЫ И ОБЪЕМЫ СПРОСА



Различные точки показывают, на какие объемы колбасы существует спрос при различных уровнях цен. Эти точки можно соединить в кривую линию. Если она — нисходящая наклонная линия, как на данном графике, это означает, что объем спроса сокращается при повышении цены.

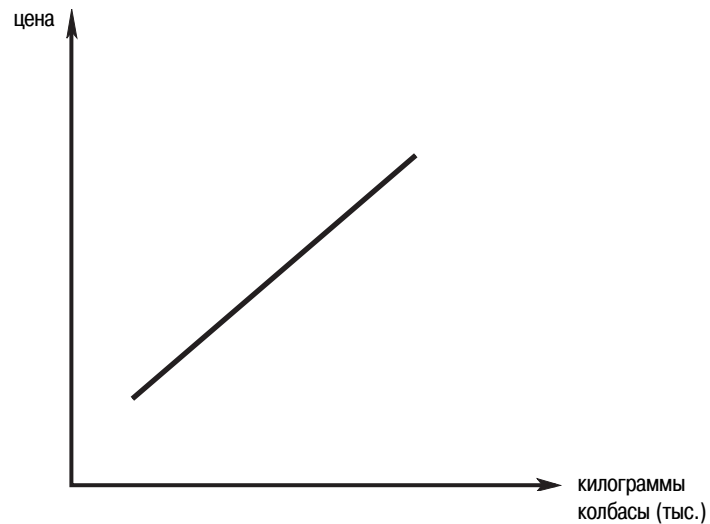
На рис. 1.2 приведен пример **прямой** взаимосвязи. В этом случае одновременно увеличиваются значения обеих переменных величин, а это приводит к тому, что кривая становится восходящей наклонной линией. Это может быть, например, в случае, когда цены на колбасу и произведенный объем колбасы взаимосвязаны. При росте цены на колбасу её производители зарабатывают больше денег, и в таком случае они хотят производить и продавать больше продукции.

Следовательно, графики удобны тем, что читатель может быстро увидеть и понять характер взаимосвязи различных переменных. Речь может идти о ценах и количествах продукции, как на приведенных выше графиках, равно о безработице и инфляции или любых других экономических величинах. Читатель может легко представить характер взаимосвязи (обратная или прямая) и

степень того или иного воздействия, т.е. кривая наклоняется сильно или слабо. Если кривая пологая, то это означает, что небольшое изменение цен приводит к значительному изменению количества; если же кривая крутая, то это означает, что количество не слишком чувствительно к изменению цен.

При чтении графика важно постоянно стремиться понять, что он выражает. Читателю, изучающему график, хотелось бы сказать следующее: необходимо вникать в график и формулировать для себя на словах тип демонстрируемой взаимосвязи. Совершенно бесполезно лишь заучивание наизусть графиков как бессмысленного набора кривых и линий. Помните, что они в конце концов рассказывают о людях!

Рис. 1.2
ЦЕНЫ И ОБЪЕМЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ



Эта кривая показывает различные комбинации цен и объемов предложения, т.е. какое количество производители готовы продать. То, что кривая направлена вверх, означает, что более высокая цена вызывает рост производства.

Часть I

РЫНКИ И ЦЕНЫ

2. Потребности людей и ограниченность ресурсов

Шведский читатель увидел эту книгу под названием “*Наша экономика. Введение в макроэкономику*”. И это не какая-нибудь небрежность. Такое заглавие сознательно выбрано для того, чтобы показать, что экономика — это дисциплина, имеющая дело с действующими совместно людьми.

Люди живут не изолированно, а в обществе, где они зависят друг от друга, когда занимаются экономической деятельностью. Они производят товары и услуги в обмен на деньги, на которые покупают другие товары и услуги. Эти люди специализируются в различных видах труда и тем самым увеличивают обмен вовлекаемыми ресурсами. Таким образом, мы вместе можем произвести больше и лучше, чем если бы жили изолированно и были бы вынуждены в одиночку производить все то, что нужно, чтобы выжить.

Люди обладают разными возможностями участвовать в производстве. Некоторые проявляют способность к различным видам труда, имеют особые профессиональные знания или другие качества, которые можно использовать в деле. Другие же обладают капиталом — деньгами, машинами, фабричными зданиями — или располагают природными ресурсами — землей, полезными ископаемыми, лесом, рыбными угодьями и т.п., которые могут применяться в производстве. Следовательно, существуют три главных типа **факторов производства**, применяемых в производстве товаров и услуг: **труд, капитал и природные ресурсы**.

Положение людей в обществе и взаимоотношения в значительной степени определяются их связью с этими различными факторами производства. У тех, кто имеет капитал, иное общественное положение, чем у тех, кто не обладает средствами производства и должен зарабатывать на жизнь, продавая свою рабочую силу. Во все времена большая часть экономических и политических дискуссий и анализов была посвящена как раз этому вопросу: как владение и использование средств производства разделяют людей на разные общественные классы и о противоречиях и борьбе между ними.

Острота этой дискуссии со временем меняется — не только из-за политического климата, но и потому, что факторы производства меняют свой характер. В период индустриализации в XIX веке существовало явное противоречие между рабочими, продававшими свой физический труд, с одной стороны, и капиталистами, которые его покупали, с другой. В настоящее время значение физического труда снизилось, но возрастает роль знаний, и **человеческий капитал**, включающий эти знания, навыки, опыт, способность к труду, которыми обладают люди, становится важнейшим фактором производства.

Обмен

Доступ к различным производственным факторам связывает людей между собой. Взаимодействуя в ходе использования различных факторов производства, люди изготавливают товары и оказывают услуги для удовлетворения разнообразных потребностей. Мы все должны есть, иметь жилище и одеваться, если говорить об основных потребностях. Но нам также требуются образование, здравоохранение и обслуживание, мы хотим иметь доступ к хорошей литературе и произведениям искусства.

Таким образом, существует много видов потребностей, так же, как и много разных ресурсов. Есть много видов труда: подковывать лошадей, заниматься программированием, сочинять учебники по политэкономии, натирать полы, нянчить детей в детских садах, делать операции на сердце, сваривать нефтяное оборудование. Капитал, который создан прошлыми затратами труда и может теперь применяться трудящимися — в форме денег и других финансовых средств, инструментов, машин, экскаваторов, также, очевидно, имеет много разновидностей, как и те природные ресурсы — пахотная земля, железная руда, лес, которые могут быть использованы.

В конечном итоге макроэкономика имеет дело с тем, как организуется использование разнообразных ресурсов, которыми располагает общество, чтобы удовлетворять потребности людей, и как эти процессы влияют на взаимоотношения между различными классами общества и между отдельными людьми.

Центральным моментом движения этих ресурсов является **обмен**. Люди предлагают для обмена ресурсы, которыми они располагают, и получают что-то взамен от других. Кто работает и получает заработную плату за свой труд, тот на эту зарплату приобретает товары и услуги, на которые у него есть средства и которые он желает иметь для удовлетворения своих потребностей, т.е. оп-

лачивает квартиру, покупает пищу и одежду и другие товары и услуги. Владелец капитала вкладывает в дело свои средства и получает возмещение в виде части прибыли. На эти деньги он покупает, точно так же как наемный труженик, необходимые ему товары и услуги. Эти товары и услуги в свою очередь производятся другими людьми, которые работают за зарплату или предоставляют свои капиталы на возмездной основе для того, чтобы самим иметь возможность, зарабатывая деньги, удовлетворять свои потребности.

Обмен может происходить разными способами. Он может быть полностью свободным или жестко регулироваться. Существует множество форм регулирования. В некоторых обществах обмен был организован таким образом, что каждый наделялся работой и получал вознаграждение по решению некоего центрального органа. В другом случае цены и заработная плата во всей экономике или в отдельных сферах могут определяться органами власти или организациями. В третьем случае обмен может происходить вовсе без государственного вмешательства или регулирования. В зависимости от того, как организован обмен, возникают различные проблемы, и последствия для людей будут разными.

Рассмотрение этих вопросов и составляет предмет книги. В ней речь идет о том, как организован обмен ресурсов, товаров и услуг, какие проблемы могут возникнуть в связи с различными способами организации обмена, от чего зависят эти проблемы и какие меры могут быть приняты для их решения.

Ограниченность ресурсов

Чтобы товары и услуги могли продаваться и пользоваться спросом, они должны удовлетворять человеческие потребности — какой-либо человек или несколько человек должны захотеть их иметь и быть готовыми отдать за них что-либо в обмен. Потребности, как уже указывалось, бывают различными. Можно удовлетворить некие основные физические потребности — в пище, одежде и жилище. Но людям нужны также культурные и интеллектуальные стимулы, нужно внимание, одобрение и уверенность — нам надо реализовать себя.

В широком смысле наши потребности неисчислимы. Они эластичны и изменчивы. Если у нас достаточно пищи и одежды, чтобы избавиться от голода и холода, мы стремимся удовлетворить другие потребности. Трудно себе представить практически, что может осуществиться утопическое видение молочных рек в ки-

сельных берегах — когда удовлетворены все потребности, все люди вполне довольны и более никто ничего не хочет.

Трудно представить себе подобную обетованную землю, поскольку природные ресурсы — сырьевые товары, вода и чистый воздух — ограничены и при современном состоянии техники их вряд ли хватит для подобного, ни чем не ограниченного производства. Кроме того, ресурсы и результаты производства неравномерно распределены по нашей земле. Многие люди до сих пор живут впроголодь. В богатых индустриальных странах также много людей, в большей или меньшей степени бедных. Но когда основные потребности у всех будут удовлетворены, мы перейдем к тому, чтобы реализовать иные потребности, в частности, путем варьирования способов удовлетворения первичных потребностей. Мы больше не едим картошку с селедкой каждый день, чтобы не голодать. Мы потребляем и другие продукты, мы питаемся более разнообразно и, может быть, чаще ходим в ресторан. Мы не носим годами одну и ту же одежду, чтобы просто защититься от холода и дождя, а обновляем наш гардероб, тем самым превращая одежду в способ выражения индивидуальности. Мы не довольствуемся дешевым транспортом, а покупаем все более комфортабельные автомобили, что тоже в известном смысле подчеркивает индивидуальность.

Наши требования растут и в области социальных реформ, образования и ухода. Мы вкладываем возрастающие средства в здравоохранение, чтобы лечить недуги и бороться с множеством разных форм одряхления, которые настигают нас, когда мы становимся старыми. В этой области, думается, потребности не имеют границ. В предыдущем поколении старик, который жаловался на плохое зрение, получал белую трость, и больше ничего поделывать было нельзя. Сегодня такой же старец — это бодрый, крепкий пенсионер, сетующий на то, что ему сделали операцию по удалению катаракты лишь на одном глазу и теперь он вынужден четыре месяца ждать операции на другом. Требования растут. Планка уровня жизни повышается. И одновременно мы хотим больше хорошей живописи, литературы, музыки, путешествий и прочего, что расширяет горизонты.

Но ресурсы — факторы производства, которые мы используем, не являются неисчерпаемыми. Конечно, развивается техника, и это приводит к тому, что мы можем использовать новые природные ресурсы, и к тому, что выход продукции, получаемый за один рабочий час или из единицы сырья, возрастает по сравнению с тем, что было раньше. Однако становится ясно, что наши ресурсы ограничены, по крайней мере, по сравнению с нашими потребностями и нашими желаниями. Сегодняшних затрат труда, капитала

и природных ресурсов недостаточно, чтобы мы могли искоренить нищету и голод и одновременно осуществить все остальные наши желания. Кроме того, существует опасность, что мы, люди, слишком быстро изводим ограниченные ресурсы на земном шаре.

Экономика — это выбор

Недостаточность ресурсов влечет за собой всеобщее требование их экономии. Это значит, что экономика часто имеет дело с выбором. И выбор означает отказ от чего-то. Мы не можем иметь все, что хотим, сразу. Речь идет о выборе товаров и услуг для производства, а также о выборе между сегодняшним потреблением и сбережением ресурсов, чтобы иметь возможность больше потреблять завтра. Это показано на рис. 2.1.

“Желать — это выбирать. Выбирать — это отказывать себе в чем-то”.

Яльмар Седерберг, писатель

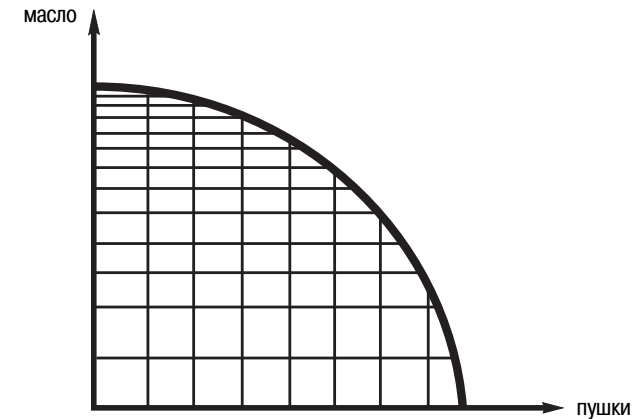
На рисунке изображена так называемая **кривая производственных возможностей**. Она показывает, какое максимальное количество двух различных потребительных стоимостей может быть произведено в экономике при имеющихся ресурсах. Представим, что мы должны выбирать между пушками и маслом (читатель, желающий более современных иллюстраций, может заменить их самолетами и местами в детских садах). Кривая в этом случае покажет, какой максимальный объем производства масла возможен при данном объеме производства пушек, и наоборот.

То, что кривая направлена вниз, иллюстрирует ограниченность ресурсов. Пока мы полностью используем ресурсы и, следовательно, находимся на самой линии, мы должны жертвовать маслом, если хотим иметь больше пушек, и наоборот. Если мы хотим увеличить производство масла, то “ценой” этого будет снижение производства пушек. Если ресурсы используются полностью, мы не можем получить большее количество этих двух вещей одновременно. Мы должны выбрать, чего хотим иметь больше, и пожертвовать чем-то другим. Экономисты обычно говорят: это отражает тот факт, что все имеет **альтернативные издержки**. Поэтому кривая направлена вниз.

В то же время “изгиб” кривой (угол падения постоянно возрастает) иллюстрирует другое фундаментальное следствие ограниченности ресурсов. Возрастающий угол наклона кривой означает, что постоянно повышаются издержки роста производства пушек,

выраженные в жертвах, которые должны быть принесены при производстве масла. Та же зависимость действует и в обратном направлении: если мы хотим увеличивать производство масла, мы должны отказываться от растущего производства пушек. Альтернативные издержки производства возрастают.

Рис. 2.1.
КРИВАЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ



Кривая показывает, какой максимальный объем производства одного товара или услуги может быть достигнут при данном объеме производства другого товара или услуги. Во внутренней области, очерченной кривой, не все ресурсы применяются полностью. Отрицательный угол наклона кривой показывает, что ресурсы ограничены: чтобы иметь возможность увеличить производство одного товара, приходится снижать производство другого.

Постепенное увеличение отрицательного угла наклона иллюстрирует убывающую эффективность. Это значит, что необходимо постоянно вкладывать все больше ресурсов (и тем самым все больше жертвовать одним из товаров, чтобы получить большее количество другого). Так, ради каждой новой пушки мы должны, согласно диаграмме, отказываться от все большего количества масла. Это выглядит таким образом, что за каждый шаг вправо по горизонтальной оси мы должны (как видно по нарисованным клеткам) делать все более крупные шаги вниз по вертикальной оси.

Это зависит от ограниченности производственных факторов. В своих анализах экономисты обычно полагают, что в течение рассматриваемого периода невозможно произвольно наращивать использование всех производственных факторов. Объем некоторых факторов производства есть величина заданная. Чаще всего в краткосрочном аспекте неизменными остаются ресурсы капитала —

фабричные здания и машины. Но это означает, что если в производство вовлекаются новые трудовые ресурсы, каждый занятый получает для работы все меньшую часть капитала. Вначале, возможно, это не вызывает сколько-нибудь серьезных последствий, если есть возможность работать посменно или сверхурочно. Но рано или поздно недостаток ресурсов капитала даст о себе знать. Это приводит к тому, что прирост продукции, которая может быть произведена новым работником, становится меньше, чем объем продукции, вырабатываемый прежде каждым из ранее нанятых работников. Эти рассуждения подводят нас к пониманию фундаментального свойства, которое называется **убывающая отдача**. Суть состоит в том, что объем производства, безусловно, возрастает по мере того, как в него вовлекается больше ресурсов, но прирост этот становится все меньше и меньше. Причина заключается в том, что в дефиците оказываются другие факторы производства.

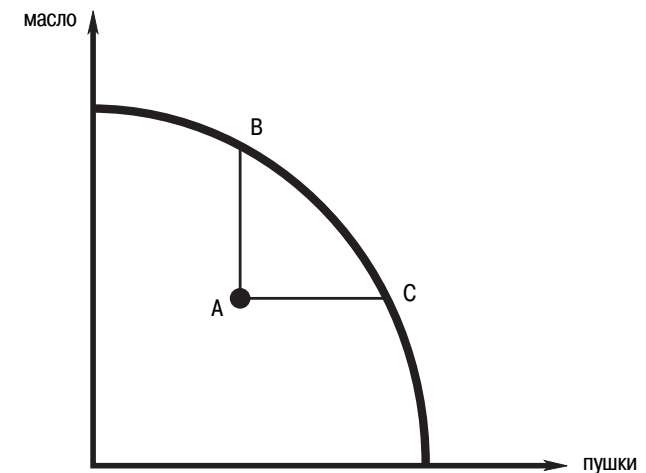
Содержание понятия “убывающая производительность” состоит в том, что издержки на прирост продукции постоянно возрастают, поскольку рост производства требует все больших вложений ресурсов. Это графически выглядит как возрастание угла кривой производственных возможностей (на рис. 2.1): чтобы увеличить производство одного из товаров, мы должны все в большей мере отказываться от производства другого. Так происходит до тех пор, пока экономика находится на максимуме (в графике — на самой кривой) производственных возможностей. Здесь отражается то, что производство находится на максимально возможном уровне, а ресурсы используются полностью. Но если бы экономика находилась внутри сегмента, ограниченного кривой, например в точке А (рис. 2.2), то нет необходимости каким-либо образом жертвовать производством одного товара для того, чтобы увеличить производство другого. Так, производство масла может быть увеличено с А до В без отвлечения ресурсов от производства пушек. Точно так же производство пушек может возрасти с А до С без ущерба для производства масла.

Эффективность

Это значит, что в точке А производственные ресурсы используются **неэффективно**. Под неэффективностью в данном контексте понимается, что ресурсы используются не наилучшим из возможных способов, в то время как имеются другие способы использования ресурсов, позволяющие увеличить производство одного товара или услуги без сокращения производства другого блага. Соответственно **эффективность производства** означает, что ресурсы

используются — или, точнее сказать, **распределяются** — таким образом, что невозможно увеличить производство одного товара или услуги, не сокращая производства других товаров или услуг.

Рис. 2.2.
ПОНЯТИЕ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ИЗДЕРЖЕК



Кривая производственных возможностей иллюстрирует то, что увеличение производства одного товара требует затрат. Вдоль кривой показываются издержки того, от чего приходится отказываться для производства другого товара. Это называется “альтернативные издержки”. Но издержки есть и в том случае, когда производство увеличивается из положения, при котором ресурсы используются не полностью. Они отражают тот эффект, который дали бы эти ресурсы при альтернативном использовании. Таким образом, в качестве альтернативных издержек увеличения производства пушек от А до С выступает невозможность роста производства масла (от А до В).

В то же время из рис. 2.2 видно, что изменение в размещении ресурсов и увеличение производства в известном смысле стоят определенных “издержек”, даже в том случае, когда исходным пунктом является положение неэффективного использования ресурсов, как в точке А. В точке А можно увеличить производство масла или пушек, не уменьшая выпуска чего-либо другого. В то же время даже это означает своего рода выбор. Если производство масла увеличивается от А до В, то, разумеется, нет нужды сокращать производство пушек, но зато придется отказаться от возможности увеличить их производство. Можно было бы увеличить объем производства пушек до точки С, но вместо этого выбрано увеличение производства масла. Таким образом, альтерна-

тивными издержками роста производства масла от А до В является невозможность увеличения производства пушек с А до С. Точно так же альтернативными издержками роста производства пушек с А до С будет неосуществленное увеличение производства масла от А до В.

В этом смысле все, что делается, имеет свою цену. Все ресурсы ограничены. Ресурсы всегда можно было бы использовать по-другому и получить иную отдачу. При использовании ресурса определенным способом он становится связанным, и тем самым теряется возможность того, что можно было бы получить при его альтернативном использовании. Альтернативные издержки — это “упущенная” таким образом выгода. Экономический анализ часто имеет дело с соизмерением именно таких альтернативных издержек.

“Не существует бесплатного обеда”.

Милтон Фридман, американский экономист

Относительные преимущества

Таким образом, экономика — это выбор: между производством различных товаров и услуг, выбор между различными производственными технологиями и т.д. Понятие альтернативных издержек оказывает большую помощь при осуществлении того выбора, который создает наиболее высокую эффективность производства. Наиболее высокий уровень производства при имеющихся ресурсах достигается в том случае, если производители разделяют сферы деятельности между собой таким образом, чтобы свести к минимуму совокупные альтернативные издержки.

В сущности это очевидно. Люди и предприятия обладают различной компетенцией и разными ресурсами. Сельское хозяйство на обширных владениях, заросших травой, имеет совершенно иные условия, чем сельское хозяйство на меньшей по площади, но более плодородной пахотной земле. В каком-то случае, вероятно, издержки окажутся сравнительно низкими при производстве зерновых, а в другом — при производстве мяса. Вместо того, чтобы в том и другом случаях добиваться самообеспечения в производстве как зерновых, так и мяса, совокупные альтернативные издержки могут снизиться, если одно хозяйство сосредоточит свои усилия на зерновых, а другое — на мясе, а затем они обменяются излишками. Это приведет к более высокому совокупному объему производства — и, следовательно, более высокому объему потребления — в экономике в целом.

Это происходит даже в том случае, если одно хозяйство имеет более высокую эффективность в производстве как мяса, так и зерновых. При существовании различий в альтернативных издержках совокупный объем производства может увеличиваться путем специализации и торговли. Иными словами, это не абсолютные преимущества, которые определяют область специализации предприятий, а **относительные преимущества**. Альтернативные преимущества определяются альтернативными издержками любого производства и обычно они различаются, поскольку каждый производитель имеет отличные от других условия и характерное для него наличие факторов. Это действительно и тогда, когда один производитель имеет более высокую эффективность в сравнении с другими в производстве всех товаров, поскольку существуют различия в альтернативных издержках. Даже если производитель зерновых в нашем примере по какой-либо причине имеет более высокую эффективность, чем производитель мяса, и в этой, животноводческой отрасли, его альтернативные издержки, вероятно, выше, поскольку он должен уйти из потенциально более выгодного в сравнении с хозяйством скотовода зернового производства, если сам изберет скотоводство. А производитель мяса, даже если он имеет меньшую эффективность по сравнению с производителем зерна в том же животноводстве, уйдя из производства зерновых, поскольку решил специализироваться на скотоводстве, имеет меньшие альтернативные издержки.

В результате, если каждый станет специализироваться в той области, где имеются относительно наилучшие предпосылки (сравнительно низкие альтернативные издержки), совокупное производство во всей экономике достигнет наибольшего объема. Это важный вывод, который веско аргументирует то, что людям и предприятиям следует выбирать специализацию в соответствии с их относительными преимуществами производства и затем свободно обмениваться результатами производства. Это верно и в том случае, если они находятся в разных странах; совокупный объем производства в соответствующей стране увеличится при наличии рыночной экономики, **свободной торговли** и взаимовыгодного обмена между производителями, которые специализируются в соответствии с относительными преимуществами. Это также важная причина того, почему экономисты обычно активно выступают за свободу торговли: она приводит к повышению совокупного объема производства — и, следовательно, объема потребления и материального благосостояния — во всех участвующих странах.

**Относительные преимущества на практике:
следует ли “Фоппе” самому стричь травяной газон?**

Петер “Фоппа” Форсберг один из лучших в мире хоккейных игроков. Он обладает силой, скоростью и техникой. Вероятно, это означает, что он хорошо проявит себя и в том случае, если надо будет стричь травяной газон — возможно, он подстрижет свой травяной газон быстрее, чем это сделает соседский мальчишка. Но то, что он обладает абсолютным преимуществом при стрижке травяного газона, вовсе не означает, что ему следует заниматься и этим. Дело в том, что его относительные преимущества выглядят иначе.

Предположим, что “Фоппа” стрижет свой травяной газон за один час. Но за этот же самый час он может сняться в рекламном фильме на телевидении и заработать 5 000 долларов. Соседскому мальчишке потребуется целых два часа для того, чтобы подстричь травяной газон “Фоппы”. Альтернатива для него — проработать два часа в “Макдональдсе” и заработать 15 долларов. Альтернативные издержки “Фоппы” при стрижке травяного газона составляют 5 000 долларов, мальчишки — 15. У соседского мальчишки более низкие альтернативные издержки и поэтому относительные преимущества при стрижке травяного газона. Если “Фоппа” участвует в съемках рекламного фильма, а мальчишка в это время стрижет его травяной газон, то оба хорошо заработают на этом — во всяком случае возможное вознаграждение соседского мальчишки от “Фоппы” находится в диапазоне от 15 до 5 000 долларов.

Вывод: пока существуют различные альтернативные преимущества (различные альтернативные издержки), производителям выгодно специализироваться в той области, где они имеют относительно лучшие показатели, и поделиться излишками.

Рациональный выбор

Таким образом, экономика имеет дело с выбором. Но не только с выбором между производственными альтернативами. Она имеет также дело с выбором между потреблением и накоплением, между производством и сохранением окружающей среды, между производством различных товаров и услуг. До сих пор мы говорили об эффективности и о том, что производство должно занимать положение на кривой производственных возможностей. Это чисто технический взгляд на эффективность, он свидетельствует лишь о том, что товары должны производиться как можно более эффективно, но он не учитывает того, есть ли вообще у населения какая-либо потребность в этих товарах. Производство одних лишь пушек в этом случае было бы эффективным (точно так же было бы эффективно

производить одно лишь масло) постольку, поскольку хозяйство занимает положение на кривой производственных возможностей.

Но это не представляется особенно интересным. Чтобы наполнить понятие эффективности приемлемым макроэкономическим содержанием, необходимо принимать во внимание пожелания и потребности людей. Быть может, люди вовсе не хотят иметь пушки? Или, может быть, они хотят примерно поровну пушек и масла? В этом случае **эффективность потребления** означает попытку соизмерить полезность масла и полезность пушек. Тогда эффективной комбинацией продукции станет в перспективе та точка на кривой производственных возможностей (т.е. сочетание масла и пушек), которая наилучшим образом отвечает желаниям и потребностям людей.

Как же происходит этот выбор? Люди располагают различными ресурсами, которые они выносят на рынок, а также имеют возможность выбирать между разными товарами и услугами. Чем они руководствуются в своем выборе? Как следует размещать ограниченные ресурсы, чтобы они принесли наибольшую отдачу для индивида и для общества? Как должно быть организовано производство, чтобы оно приводило к наивысшей эффективности потребления?

В целом ответ прост. Каждое вложение ресурсов и каждый обмен должны быть организованы таким образом, чтобы приносимые **жертвы** точно соответствовали **удовлетворению потребностей**, достигаемому благодаря определенному действию. Издержки не должны превышать доставленного удовлетворения. Если жертва больше, чем получаемая польза, то нужно отказаться от данного способа вложений или обмена. Очевидно, что в общем плане так, по-видимому, и есть, но тем не менее в ответе имеется ряд аналитических затруднений. Вокруг них более 100 лет ведутся настоячивые экономические, психологические и философские дебаты.

Часть проблем вытекает из того, что экономический подход предполагает **рациональное** поведение людей. В экономической теории, таким образом, предполагается, что каждый человек и каждое предприятие рассчитывают каждую сделку, каждую операцию и каждое вложение ресурсов: чего это стоит и какова будет отдача. Предполагается, что люди могут различить издержки и доходы и в силу этого свободно делать выбор таким образом, чтобы извлекать наибольшую возможную выгоду из ресурсов и запасов, которыми они располагают.

Между прочим, это означает в качестве условия, что каждый индивид подчиняется логике: если я предпочитаю один вариант другому, а этот другой — третьему, то я, следовательно, предпочитаю первый вариант также и третьему. Это предполагает, что ин-

дивиды хорошо знают различные альтернативы и постоянно получают наиболее доступную информацию. Наконец, этот подход предполагает, что человек действительно *может* соизмерить свои доходы и издержки указанным способом. В жизни, однако, не все и не всегда так просто. К примеру, может быть довольно трудно количественно определить усталость и умственное напряжение в виде дополнительных затрат труда, так же, как и выгоды от хорошего состояния окружающей среды, высокой культуры или чего-либо другого, что трудно точно измерить и вычислить.

Ясно, что не все люди во всех ситуациях столь рациональны, расчетливы и хорошо информированы, чтобы сделать свободный и хорошо обдуманый выбор. Торстейн Веблен, как это следует из цитаты, приведенной в биографическом очерке, уже сто лет назад выступил с критикой теории “рационального человека”. Она подвергалась критике также и по многим другим направлениям — не в последнюю очередь с идеологических и политических позиций. Ведь, как указывал Вилли Бергстрем (см. предыдущую главу), именно предположение об отдельном стремящемся к максимальной выгоде человеке — **экономическом человеке** — придает господствующей макроэкономической теории либеральный характер.

Точно так же сохранилась гипотеза о человеке, стремящемся к максимальной выгоде в качестве основы политэкономического анализа. Причина, конечно, не в том, что экономисты верят в возможность точно описать поведение каждого отдельного индивида или точно предсказать, что он будет делать. Это совершенно не так. Наоборот, причина заключается в том, что, как было показано в предыдущей главе, в общественных науках невозможно провести контролируемый эксперимент. Поэтому в макроэкономическом анализе приходится иметь дело с моделями и упрощенными предположениями.

На этом основании большинству экономистов не представляется чем-то неправомерным в качестве такого упрощающего предположения постулировать, что люди действуют рационально ради максимизации собственной выгоды. Ведь все мы проделываем подобного рода соизмерение, когда действуем в экономической жизни, когда определяем, сколько работать и куда направлять наши доходы. В этом случае большинству экономистов кажется разумным предположить, что люди действуют так, чтобы получить как можно большую пользу. Издержки при этом не должны превышать доставленное удовлетворение — это основной принцип, который направляет действия людей при построении политэкономических теорий и моделей. И это также то, что предполагается в большинстве теорий, которые рассмотрены в данной книге.

УИЛЬЯМ СТЕНЛИ ДЖЕВОНС И ТОРСТЕЙН ВЕБЛЕН

Уильям Стенли Джевонс и Торстейн Веблен были теми двумя экономистами, которые столетие назад разными путями внесли вклад в описанную в этой главе теорию о человеке, стремящемся к максимальной пользе.

Англичанин Джевонс (1835–1882 гг.) применил математические методы при постановке некоторых экономических вопросов. В частности, он пытался связать колебания конъюнктуры с изменениями климата и солнечными пятнами. Однако его непреходящий вклад в экономическую науку заключался в том, что вместе с австрийцем Карлом Менгером и французом Леоном Вальрасом (о нем рассказывается в следующей главе) он заложил основы маргинального анализа. С помощью математических методов в 70-е годы XIX века он попытался показать, как предельная полезность определяет, сколько люди готовы заплатить за товар.

Его идея заключалась в том, что люди стремятся максимально увеличить свое совокупное “наслаждение” (на современном языке мы бы сказали “удовлетворение потребностей”). Человек делает это, утверждал Джевонс, распределяя средства на покупку товаров и услуг таким образом, что предельная полезность, которую он получает, отдавая одну крону за товар одного рода, должна быть равна предельной полезности, получаемой в расчете на одну крону от другого товара. Человек приспособливает свои приобретения таким образом, что относительное приращение полезности, получаемое от некоего товара, равно относительной цене этого товара (что соответствует предельной “жертве”, на которую идет человек, приобретая тот или иной товар).

Джевонс допускал, что количественно определить предельную полезность сложно, если не сказать невозможно, но он утверждал тем не менее, что его теория хорошо отражает поведение человека. Единственный, кто решился высказать противоположное мнение, был американский экономист и социолог Торстейн Веблен (1857–1929 гг.). Он прославился на весь мир книгой “**Теория праздного класса**” (1899 г.), в которой язвительно отверг попытки политэкономов упростить действительность в форме моделей и свести поведение человека к системе уравнений.

Веблен отвергал представление об “экономическом человеке”, т.е. о человеке, выступающем в качестве субъекта максимизации полезности, или, говоря словами самого Веблена, в качестве “молниеносного вычислителя удовольствий и неприятностей, который перемещается как маленький однородный ищущий удачу шарик, катящийся под действием стимулов, которые швыряют его туда-сюда, но в то же время он остается невозмутимым”.

Цель потребления, полагал Веблен, состоит не в том, чтобы удовлетворить материальные потребности, — современное индустриальное общество позволяет без больших трудностей обеспечить жизненные нужды большинства людей. Вместо этого потребление в современном обществе стано-

вится средством повышения своего статуса относительно окружения, что обеспечивается, в частности, как говорил Веблен, “демонстративным потреблением”.

Его основная мысль состояла в том, что человеческую жизнь нельзя сводить к статистическим, математическим моделям. Экономический процесс динамичен, эволюционен, его толкают вперед развитие техники и конфликты между интересами различных классов и групп людей. Делая акцент на этих факторах, Веблен, таким образом, стоял в стороне от основных течений политической экономии. Зато он стал одним из основателей так называемой “институциональной” школы, т.е. тех экономистов и социологов, которые указали на сложность конструирования пригодных к любым ситуациям моделей. Представители этой школы с помощью исторических и социологических методов хотели изучать реальные, конкретные общественные процессы.

Предельные издержки и предельные доходы

Большинство экономистов исходят из гипотезы, что люди, как правило, делают рациональный выбор, систематически соизмеряют степень удовлетворения потребностей, получаемую от определенной затраты или сделки, с теми “жертвами”, которые они должны принести. Аналогичным образом предполагается, что предприятия систематически пытаются соотносить доходы и расходы, чтобы максимизировать свою прибыль.

Как это происходит? Какого рода соизмерения делают люди и предприятия, когда пытаются максимально увеличить свою выгоду и свою прибыль?

Расчеты касаются того, какое благо получит человек и какие лишения он претерпит в **предельном случае** (иными словами, что он получит от того, что *собирается* сделать) благодаря будущим действиям и сделкам. То, что произошло в прошлом — что было обменено на прошлые вложения и чего это стоило, не имеет, таким образом, решающего значения; в рациональном расчете последнее слово должно быть за соотношением пользы и лишений, которые последуют за теми действиями, которые человек осуществит *сейчас!*

Таким образом, захочу ли я работать сверхурочно сегодня вечером, определяется не той заработной платой, которую я привык получать ежемесячно после вычета налогов, а тем, ради чего я буду перерабатывать именно в этот вечер. Съем ли я яблоко или нет определяется не тем, что я думаю о съеденных яблоках, а тем, что

я буду думать, если съем еще одно. Будет ли предприятие делать некие инвестиции определяется не тем, какую прибыль дали предыдущие инвестиции, а тем, какую прибыль предполагается получить от новых вложений. Примет ли предприятие еще одного работника, зависит не от того, что производят те, кто уже работает, а от того, что привнесет новый работник.

Выгода, которую получает индивид от потребления еще одного товара или услуги, называется **предельной полезностью**. Доход, полученный предприятием от продажи дополнительной единицы товара, называется **предельным доходом**. Отдача, которую обеспечивает дополнительная затрата ресурса, называется **предельной отдачей**. Дополнительная продукция, произведенная еще одним новым работником, называется **предельным продуктом**. Именно эти добавочные потребительские блага, доходы предприятий и производительность дополнительных ресурсов в экономическом анализе сравниваются с **предельными издержками**, которые вызываются дополнительными затратами или отказом от каких-либо благ (иногда также используются термины “маргинальные издержки”, “маргинальная полезность”, “маргинальный продукт” и “маргинальный доход”).

Считается, что предельные издержки в такого рода расчетах обычно возрастают. Это означает, что издержки производства дополнительного товара или услуги повышаются. Это связано с убывающей производительностью, которая означает, что для производства дополнительного товара или услуги нужно вкладывать относительно больше ресурсов. Точно так же считается, что для индивида постоянно возрастает и тягость от дополнительного труда. Иными словами, каждый добавочный час труда требует больших жертв, чем предыдущий.

Разумно аналогично представить, что предельная полезность снижается при постоянном росте потребления какого-либо товара или услуги. Вернемся к примеру с яблоком: первое яблоко — это хорошо; второе, вероятно, тоже; третье, напротив, вряд ли столь же приятно; четвертое — определенно нет, а от пятого — наверняка расстройство желудка. Такую же убывающую пользу мы, вероятно, получим от большинства товаров и услуг, начиная с футбола и кончая холодильниками цвета авокадо: четвертый холодильник вряд ли принесет мне такой же прирост полезности, как первый.

“В реальной жизни люди имеют странную привычку вести себя иначе, чем предполагают экономисты”.

Франклин Фишер, американский экономист

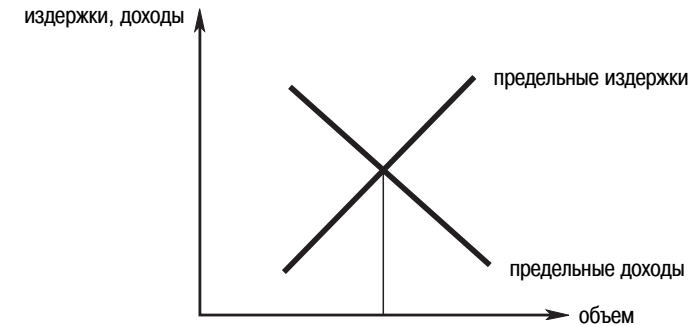
Правила принятия решений для рационального выбора

Рациональный субъект — субъект, принимающий решения, сталкивается с растущими предельными издержками и убывающими предельными доходами и предельной полезностью. На этой основе мы можем сформулировать правило принятия решений для рационального выбора, гласящее, что экономический обмен должен осуществляться таким образом, чтобы предельные издержки в каждом отдельном случае точно равнялись предельному доходу. Вложения ресурсов следует увеличивать до тех пор, пока эффект от вложения последней единицы ресурса не сравняется с отдачей или принесенными жертвами (приобретенной отрицательной полезности).

Это показано на рис. 2.3. До тех пор, пока предельная полезность или предельный доход от определенной сделки или затраты ресурсов превышают предельные издержки, выгодно вкладывать больше ресурсов или продолжать обмен. Это относится ко всему: сколько съедим яблок, сколько часов будем работать сверхурочно или сколько миллионов вложим в некий инвестиционный проект. До тех пор, пока я считаю, что, съев еще одно яблоко, я получу больше, чем это яблоко мне будет стоить, до этих пор и будет увеличиваться совокупная полезность, получаемая мною от того, что я продолжаю есть яблоки. Пока я считаю, что возмещение за сверхурочное время будет больше, чем тяготы дополнительного труда, до этих пор растет и моя совокупная выгода от дополнительной работы. До тех пор, пока предельный доход от инвестиций превышает издержки инвестирования, инвестиционные программы будут осуществляться и далее. До тех пор, пока стоимость предельного продукта, производимого вновь привлекаемыми работниками, превышает издержки на дополнительную заработную плату, предприятия будут продолжать принимать новых сотрудников.

Наоборот, если отдача меньше, чем приносимые жертвы, то выгоднее сократить вложения ресурсов и соответствующую деятельность. Если я думаю, что яблоки не стоят своей цены, и если я считаю, что жертва дополнительного труда больше, чем компенсация за сверхурочную работу, то я прекращу есть яблоки и сокращу сверхурочную работу. Если инвестиционные издержки предприятия (например, проценты по займам, предназначенным на инвестиции) выше, чем предельный доход, а стоимость предельного продукта не покрывает издержек на оплату труда, то этому предприятию придется свернуть свои инвестиционные программы и уменьшить численность занятых.

Рис. 2.3.
ПРЕДЕЛЬНЫЕ ДОХОДЫ И ПРЕДЕЛЬНЫЕ ИЗДЕРЖКИ



С точки зрения экономики рациональная деятельность означает, что предельные издержки и предельный доход от некоей деятельности между собой соизмеримы. Деятельность должна продолжаться до тех пор, пока предельные издержки не сравняются с предельным доходом. Именно этот объем деятельности дает наибольшую полезность с точки зрения макроэкономики — при условии, что в анализ удалось включить все значительные издержки и доходы.

Вывод заключается в том, что общая отдача в виде полезности или прибыли — к которой, как можно предположить, стремятся рациональные индивиды и предприятия — достигает наивысшего значения, когда отдача от вложения последней единицы ресурса в точности равна величине принесенной жертвы. На рис. 2.3 это точка пересечения кривых возрастающих предельных издержек и убывающих предельных доходов. До этой точки вложения ресурсов (или сверхурочная работа, или потребление яблок, или любой другой предмет анализа) следует увеличивать, а после — уменьшать.

Но ведь потребители тратят деньги не на один товар, а на множество. Как в этом случае выглядит правило принятия решений? Как следует потребителю делать выбор из разных товаров? Чем определяются пропорции потребления различных товаров и услуг? Как предприятие должно выбирать между различными альтернативными инвестициями?

Ответ следует непосредственно из вышесказанного. Потребитель получает максимальную полезность, если он следит за тем, чтобы предельный доход на каждую вложенную крону был одинаков для всех товаров. Следовательно, покупки нужно делать таким образом, чтобы приращение полезности от последней единицы товара было повсюду одинаковым.

Суть в том, что люди должны тратить деньги так, чтобы отдача от последней истраченной кроны была одинакова по всем товарам. При ближайшем рассмотрении это вполне очевидно. Если вместо этого покупки распределяются так, что приращение полезности, получаемое от одного товара, меньше, чем от другого, то ресурсы использованы не лучшим образом, таким, при котором они дают меньше совокупной полезности, чем могли бы дать. Следовательно, полезность может быть увеличена за счет того, чтобы меньше тратить денег на товары, дающие незначительный прирост полезности, и больше — на те товары, которые дают большее приращение полезности. Потребитель, желающий максимизировать получаемую пользу, должен, следовательно, перераспределять свои ресурсы именно таким образом — и будет делать это до тех пор, пока приращение полезности соответствующих товаров не станет одинаковым.

ГЭРИ БЕККЕР

В течение всего XX века Чикагский университет выступал в роли интеллектуального центра традиционной либеральной политической экономии. Здесь группа исключительно выдающихся исследователей разработала анализ рационального, стремящегося к максимизации выгоды индивида и его действий на свободном рынке.

Одним из ведущих представителей этого направления является Гэри Беккер (родился в 1930 г.). Он получил Нобелевскую премию 1992 г. за достижения в области экономики, в частности, за свои исследования того, как люди используют экономическое мышление — как они сопоставляют предельную полезность и предельные издержки — и в ряде тех областей, которые мы обычно не относим к «экономическим».

По мнению Беккера, это касается, в частности, образования, которое можно проанализировать примерно так же, как и любые инвестиции. Склонность студентов пожертвовать временем и усилиями ради получения высшего образования зависит, в частности, от того, на какую предельную производительность они рассчитывают при получении человеческого капитала, созданного ими путем образования. Но те же самые рассуждения можно, по мнению Беккера, также применить в таких областях, как создание семьи — выбор партнера и числа детей зависят, в частности, от того, что задуманный выбор (в широком смысле) может дать относительно тех жертв, которых он потребует. Или — преступление и наказание: действия преступника зависят, в частности, от риска попасться соотнесенного с тем, что он извлечет в результате преступления. А наказание, следовательно, должно определяться таким образом, чтобы оно в предельном случае отпу-

гивало от преступления в большей степени, чем привлекала бы выгода от его совершения.

Не вызвало большого удивления и то, что многие неэкономисты нашли способ мышления Беккера почти шокирующим. Поэтому получение им Нобелевской премии вызвало споры. Но неоспоримо то, что у него много последователей и что его исследования открыли ряд новых областей.

Рецепт достижения потребителями максимальной выгоды заключается, таким образом, в том, что они должны следить, чтобы предельная польза была одинакова по всем товарам и услугам. Тот же принцип относится и к предприятиям, когда они должны выбирать между различными альтернативными инвестициями или технологиями производства. Предприятия должны осуществлять инвестиции так, чтобы предельный эффект был одинаковым для всех проектов. Если все субъекты, принимающие решения в народном хозяйстве, следуют этому правилу, то объем производства и совокупная полезность будут максимальными.

Для того чтобы благосостояние в экономике стало как можно более высоким, необходимо также, чтобы обмен — удовлетворения потребностей на принесенные жертвы — происходил как можно с меньшим трением. Чтобы граждане, предприятия и органы власти могли принимать правильные и рациональные решения, они должны иметь доступ к достоверной информации об издержках и последствиях своего выбора. Затраты на сбор информации и само обращение товаров и услуг — так называемые **транзакционные издержки** — должны быть незначительными. Чем выше транзакционные издержки, тем с меньшей эффективностью происходит обращение. Таким образом, важной задачей является постоянное слежение за тем, чтобы транзакционные издержки были низкими, информация — достоверной, а обращение на рынках происходило беспрепятственно.

Экономическое мышление

В этой главе были представлены некоторые основные характеристики политэкономического мышления:

- Ресурсы ограничены относительно наших потребностей и желаний. Поэтому важно их экономить.
- Ограниченность ресурсов означает, что мы не можем получить за них все. Мы вынуждены выбирать способ использования ресурсов.
- Ограниченность ресурсов также означает, что все требует издержек — хотя бы потому, что все имеет альтернативные издержки; мы могли бы

использовать ресурсы на какие-то иные цели, от которых мы, уже сделав выбор, вынуждены отказаться.

- Чтобы получить наибольшую пользу от доступных ресурсов, необходимо тщательно соотносить выгоду с издержками.
- Подобные расчеты следует проводить при помощи маргинального анализа: необходимо соотносить предельные издержки и предельные доходы.
- Расчет должен быть как можно более полным и отражать все доходы и издержки.

Макроэкономический расчет

Расчеты, в которых соизмеряются предельные издержки и предельные доходы, могут, однако, выглядеть по-разному. В действительности не все люди и предприятия имеют доступ к одной и той же информации. Различны и их оценки. Поэтому в расчеты войдут разные статьи, в зависимости от того, кто их делает, какой информацией он располагает и каких оценок придерживается. Для индивида или домашнего хозяйства важное значение имеют такие факторы, как цены или маргинальные налоги, в то время как на предприятие оказывают воздействие также правила амортизации и социальные отчисления. Это приводит к тому, что оценки некоего мероприятия с точки зрения экономики предприятия могут отличаться от расчетов эффекта этого же действия для государственных финансов и одновременно оба этих расчета могут расходиться с оценками граждан, которые они выносят, исходя из своего индивидуального понимания.

Расчет предприятия обычно определяет, выгодны данные инвестиции или нет. Руководство предприятий редко обращает внимание на какие-либо иные эффекты, кроме тех, что непосредственно касаются экономики предприятия. В то же время в государственных финансовых расчетах рассматриваются лишь те статьи расходов и доходов, которые включаются в государственный бюджет (или бюджет коммуны или ландстинга). Но совокупные макроэкономические последствия решений предприятий, государства и отдельных индивидов более обширны. Они включают также аспекты, которые непосредственно не попадают в итоговые расчеты предприятий либо в дебет или кредит государственного бюджета.

Поэтому для специалистов по макроэкономике важно видеть проблему в целом, когда взвешиваются варианты какой-либо меры и принимаются определенные решения. Тогда говорят о **макроэко-**

номических расчетах. В подобном расчете анализ должен включать совокупные предельные результаты и предельные издержки рассматриваемой меры вне зависимости от того, кто несет издержки и о каких результатах идет речь. Если совокупное повышение полезности — “доходы” — от исследуемого действия больше, чем совокупные жертвы — “издержки” — при его выполнении, то его следует осуществить; в таком случае говорят, что это “выгодно с точки зрения макроэкономики”.

Типичный пример важности таких расчетов — оценка воздействия различных мероприятий на окружающую среду. Воздействие на окружающую среду редко попадает в сферу экономических расчетов на предприятиях. Так, некие инвестиции могут принести прибыль некоему предприятию, но при этом нет уверенности в том, что принято во внимание воздействие этих инвестиций на окружающую среду (например, что новое оборудование вызывает некие выбросы, наносящие ущерб природе).

Другими словами, здесь нужен макроэкономический расчет, в котором исчисляются предельные издержки в форме разрушения окружающей среды и эти издержки складываются с предельными издержками, предусмотренными в расчетах предприятий. Таким образом, в этом случае задача макроэкономических расчетов состоит в том, чтобы проанализировать последствия для окружающей среды, включить их в экономические расчеты предприятий и посмотреть, каков конечный результат. Если обнаружится, что новые инвестиции могут нанести ущерб окружающей среде, то государство, возможно, должно вмешаться и остановить запланированные инвестиции или проследить за тем, чтобы предприятие дополнительно выплатами компенсировало ущерб от загрязнения среды.

Если государство может изъять у предприятий отчисления, точно соответствующие величине макроэкономических издержек, связанных с разрушением окружающей среды, то и в дальнейшем может применяться основное правило принятия решений (действовать так, чтобы предельные издержки равнялись предельным доходам). Предприятию следует проводить инвестиционную программу до тех пор, пока расчетные предельные доходы не сравняются с совокупными предельными издержками, включая новые расходы на охрану окружающей среды. В этом случае новая оценка — с точки зрения предприятия — будет автоматически учитывать издержки, вызываемые разрушениями в окружающей среде. Более высокие издержки снизят рентабельность производства и тем самым приведут к тому, что предприятие сократит выпуск продукции, которая является причиной ущерба окружающей среде.

Сложность получения количественной оценки

Этот пример показывает, какую большую пользу можно извлечь из макроэкономических расчетов. Но одновременно он выявляет и некоторые связанные с этим проблемы. Для определения величины издержек от ущерба окружающей среде, которые предприятие должно компенсировать, расходы должны быть рассчитаны в денежном выражении. Этот подсчет, однако, не всегда прост. Трудно количественно оценить эффект от чистого воздуха и чистой воды, не говоря уже о том, чтобы соизмерить риск излучений атомных электростанций с кислотными дождями из-за выбросов серы. Тем не менее экономисты — с известной смелостью — часто занимаются именно этим.

Некоторые неэкономисты видят нечто глубоко циничное в склонности экономистов всюду расставлять цифры и оценивать все многообразие явлений и действий в деньгах. Особенно циничным может показаться соизмерение в экономических расчетах, к примеру, инвестиционных издержек дорожного строительства и “доходов” в виде сохраненных человеческих жизней и уменьшения числа автокатастроф. Ведь чтобы сделать такой расчет, требуется установить “цену” человеческой жизни. Быть может, именно этот тип экономической аналитической работы имел в виду Оскар Уайльд, когда сказал: “Экономист — это человек, который всему знает цену, но ничему не придает ценности”.

И все-таки большинство экономистов считают, что макроэкономические расчеты должны применяться более широко. Их довод состоит в том, что те, кто принимает решения, должны иметь как можно более корректную основу для своих решений. Для этого хороши макроэкономические расчеты, поскольку они устанавливают более широкие и логичные рамки мышления в процессе принятия решений. Если для расчетов с точки зрения экономики предприятий и государственных финансов не хватает важной информации, то лучше попытаться ее получить и расширить расчеты, несмотря на всю сложность этого, чем махнуть на проблему рукой. Конечно, в расчетах могут быть такие позиции, которые очень трудно определить количественно, и тогда приходится довольствоваться грубыми оценками с большими пределами погрешностей. Если и экономисты, и политики, принимающие обоснованные решения, знают об этих ловушках, то макроэкономические оценки могут быть весьма полезными дополнениями к более точным расчетам.

Экономисты, которых критикуют за склонность все оценивать в деньгах, редко упускают случай указать, что все мы грешим тем

же, когда страхуем свою жизнь или страхуемся от болезни. При этом мы устанавливаем вероятность тяжелых, чувствительных потерь и повреждений по сравнению с экономическими лишениями от страховых взносов. Макроэкономические расчеты — это зачастую та же самая техника, но применяемая в более крупном масштабе. И, без сомнения, общество *должно* — нравится нам это или нет — принимать решения, содержащие определенную оценку, к примеру, окружающей среды или человеческой жизни. Пример — автомобилисты. В Швеции в дорожно-транспортных катастрофах гибнут ежегодно несколько сотен человек. Путем тотального запрета на вождение автомобилей большинство этих жизней можно было бы наверняка сохранить, но ценою больших экономических издержек. Очень немногие из нас готовы принять такое решение. На практике мы не хотим следовать точке зрения, согласно которой человеческая жизнь имеет бесконечно высокую ценность.

Модели и действительность

В предыдущей главе подчеркивалось, что в области макроэкономики необходимо работать с упрощенными моделями. В течение последних двухсот лет экономисты преимущественно занимались тем, что строили упрощенные модели совершенной экономики. В рамках которой все граждане имеют исчерпывающую информацию обо всех издержках и доходах, все немедленно реагируют на новую информацию и приспосабливаются к ней и все поступают рационально. В такой смоделированной экономике все решения должны приниматься согласно рациональному правилу, а предельные издержки должны быть равны предельному доходу. И таким образом, все ресурсы должны использоваться полностью, экономика будет всегда находиться на кривой производственных возможностей, и все потребители и производители будут постоянно удовлетворены в том смысле, что они делают именно тот выбор, который дает им максимум пользы и выгоды.

Действительность, однако, выглядит не так. В действительности различные “факторы производства” — это люди из плоти и крови. Собственник капитала и наемный работник могут противостоять друг другу. Для многих людей с низкими доходами и ничтожной властью все разговоры о “свободном выборе” кажутся издевательством. На практике разные люди имеют также и разный доступ к важной и достоверной информации, и поэтому у них разные возможности действовать рационально и со знанием дела.

Поэтому в современном макроэкономическом анализе много занимаются тем, какие препятствия мешают людям и предприятиям следовать основным правилам принятия решений, описанным в настоящей главе. Аналитик изучает, как у людей формируются ожидания, к какой информации они имеют доступ и во что им обходится приобретение дополнительной информации. Часто анализируются игровые ситуации, в которых те, кто вовлечены в обмен, “подсматривают” друг за другом, торгуются и обращают себе на пользу ту различную информацию, которой они располагают. Общественные институты, системы вознаграждений и предписаний представляют собой особую область исследований, поскольку они, естественно, определяют рамки, в которых устанавливаются отношения обмена ресурсами и благами между отдельными людьми. За последние десятилетия во всех этих проблемных областях была проведена очень широкая исследовательская работа; специализированные политэкономические журналы заполнены статьями об “ограниченной рациональности”, игровых ситуациях и неполной информации.

В последующих главах мы подробнее рассмотрим, как происходит обмен ресурсами и благами в различных экономических системах, насколько реальность отличается от простых моделей, описывающих обмен, и как это влияет на фундаментальные правила использования ресурсов, выведенные в настоящей главе.

Резюме

- Макроэкономика состоит из людей, которые сотрудничают в производстве различных благ. Они обмениваются различными ресурсами на возмещение с целью попытаться получить те товары и услуги, которые они хотят иметь для удовлетворения своих разнообразных потребностей.
- Имеющиеся факторы производства — труд, капитал и природные ресурсы.
- Потребности и пожелания людей бесконечны относительно имеющихся ресурсов. Это означает, что экономика в основном занимается экономией ограниченных ресурсов — для того, чтобы в максимально возможной степени удовлетворять потребности.
- Это в особенности важно тогда, когда, как предполагается, отдача от использованных ресурсов может убывать. То есть, дополнительное использование ресурсов дает все меньшую прибавку продукции.

- Все требует издержек, хотя бы в форме альтернативных издержек; т.е. учета отдачи, которую можно было бы получить при ином способе использования ресурсов.
- Под эффективностью производства понимается использование ресурсов таким образом, что производство определенного товара или услуги нельзя увеличить без того, чтобы сократить производство какого-либо другого товара или услуги.
- Эффективность производства достигается при специализации производителя таким образом, что совокупные альтернативные издержки сводятся к минимуму. Это означает, что каждый должен выбирать свою специализацию в соответствии со своими относительными преимуществами.
- Под эффективностью в более широком смысле понимается то, что результаты производства отражают желания и потребности потребителей, т.е. производятся “правильные” товары.
- При достижении макроэкономической эффективности правило принятия решения, согласно которому следует вести обмен, состоит в том, что предельные издержки по использованным ресурсам должны быть равны предельной производительности.
- Под макроэкономическим расчетом понимается такой расчет, где совокупные предельные издержки в связи с проведением мероприятия соотносятся с совокупными предельными доходами, полученными обществом.

3. Ценовой механизм

Кругооборот в макроэкономике

Наиболее простое и общее представление о макроэкономике дается на рис. 3.1. По этой схеме макроэкономика состоит отчасти из домашних хозяйств и отчасти — из предприятий. Домашние хозяйства предоставляют различные производственные ресурсы (свою рабочую силу, природные ресурсы и капитал, которым они владеют) в распоряжение предприятий и в обмен получают заработную плату, проценты и дивиденды от прибылей предприятий. Предприятия используют рабочую силу, капитал и природные ресурсы для производства товаров и услуг, которые они продают домашним хозяйствам. Домашние хозяйства оплачивают товары и услуги с помощью денег, полученных от продажи своей рабочей силы и ссуды своего капитала предприятиям.

Макроэкономика, если ее изобразить упрощенно, предстает в виде **кругооборота**. Факторы производства превращаются в товары и услуги, которые в дальнейшем продаются домашним хозяйствам. Денежные средства движутся в обратную сторону: предприятия выплачивают заработную плату и дивиденды из части своей прибыли, а домашние хозяйства используют эти доходы для покупки товаров и услуг у предприятий.

Следует подчеркнуть, что это заведомо упрощенная и ограниченная картина. Так, например, этот кругооборот, в свою очередь, является лишь частью более крупного и более основательного кругооборота, который касается взаимодействия экологии и экономики; т.е. того, как производство использует природные ресурсы и, в свою очередь, оказывает воздействие на природу своими отходами. Однако этот более крупный экологический кругооборот не входит в рамки данной книги; здесь мы рассматриваем лишь более ограниченный экономический кругооборот. В этих экономических рамках имеются три основополагающих вопроса:

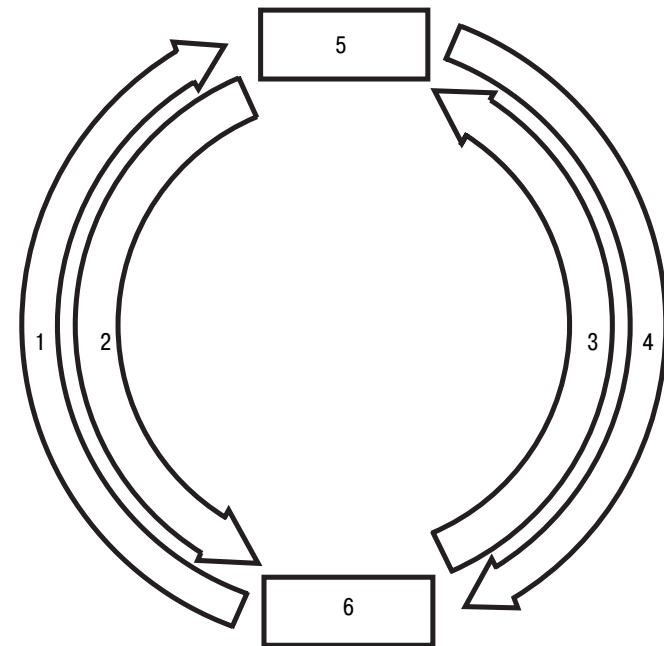
— **Что** следует производить?

— **Как** это следует производить?

— Как должен **распределяться** результат производства?

Существуют два основных метода ответа на эти вопросы: либо позволить ценам на рынке управлять использованием ресурсов — **рыночная экономика**, либо управлять использованием ресурсов с помощью политических или административных решений — **плановая экономика**.

Рис. 3.1.
МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРУГООБОРОТ



1 — оплата; 2 — товары и услуги; 3 — труд, капитал, природные ресурсы; 4 — заработная плата, прибыли, проценты; 5 — предприятия; 6 — домашние хозяйства

Предприятия производят товары и услуги с помощью факторов производства: труда, капитала и природных ресурсов. Они выплачивают домашним хозяйствам компенсацию за использование ими этих факторов производства. Домашние хозяйства направляют свои доходы для приобретения товаров, производимых предприятиями. Таким же образом потоки товаров, услуг и производственных факторов перемещаются между домашними хозяйствами и предприятиями, чему соответствуют потоки платежей в обратном направлении.

Этот экономический кругооборот является, в свою очередь, ограниченной частью более крупного кругооборота, который описывает взаимосвязь экономики с природой и экологией.

В рыночной экономике распределение результатов производства зависит от того, как различные факторы производства, принадлежащие домашним хозяйствам, оцениваются на так называемом **рынке факторов производства**; иными словами, с одной стороны, в зависимости от того, сколько предприятия хотели бы заплатить за рабочую силу, капитал и природные ресурсы, которые принадлежат домашним хозяйствам, и с другой стороны — в зависимости от того, что домашние хозяйства требуют взамен за те производственные ресурсы, которые они передают в распоряжение предприятий. Направленность и технология производства — что и как будет произведено — определяются в рыночной экономике тем, сколько прибыли могут получить предприятия от производства различных товаров и услуг. Предприятия ищут такие отрасли производства и производственные методы, которые принесут им наибольшие прибыли. В плановой экономике, напротив, как направленность производства и его технология, так и распределение совокупных ресурсов определяются централизованными политическими решениями.

В этой и следующих главах рассматриваются обе эти различные системы. В этой и следующей главах исследуется, как в рыночной экономике действует механизм цен на рынках товаров и услуг (рынки капитала и труда будут рассмотрены ниже). В последующей главе дается более наглядное сравнение обеих экономических систем.

Спрос и предложение

“Можно превратить в ученого политэконома даже попугая. Единственное, что он должен заучить, — слова «спрос» и «предложение»”.

Надпись в университетском туалете

Для анализа того, как распределяются ресурсы в рыночной экономике, обычно используют некую модель действительности, по которой изучают взаимодействие **спроса и предложения** на рынке. Такое взаимодействие определяет выбор потребителя и производителя. Простая модель спроса и предложения существует уже свыше 200 лет. В течение последнего столетия она — в более развитой форме — составляла ядро теории политической экономии. Причина такого долголетия не в том, что модель отражает действительность, а в том, что она просто и убедительно приводит к ясным и однозначным выводам. Эти выводы могут применяться для анализа различных экономических проблем. Почему растут или

снижаются цены на различные товары? Что происходит с производством какого-либо товара, если рынок регулируется определенным образом? Что произойдет, если будет внедрена новая техника?

Таким образом, данная модель далека от всеобъемлющей картины действительности, но она в простой форме отображает важные *аспекты* реальной жизни.

Теперь предположим, что мы хотим изучить рынок какого-нибудь одного товара, например мужских сорочек. На рынке представлены две стороны: те, кто хотят купить сорочки, и те, кто хотят их продать.

Для начала взглянем на покупателей. Их спрос на сорочки определяется рядом факторов:

какой они имеют доход (от этого зависит, сколько всего сорочек они могут купить);

сколько сорочек они считают необходимым иметь;

какие имеются альтернативы (например, джемперы, жилеты, кофты и другие предметы одежды, которые можно было бы использовать вместо сорочек);

цены на эти товары (дешевле они или дороже сорочек);

вкус и мода,

а также цена самих сорочек.

Анализ всех этих разнородных факторов и их изменений нас бы только запутал. Поэтому обычно для упрощения предполагают, что доходы, вкусы и другие факторы в течение исследуемого периода не меняются и что только **цена** сорочек влияет на масштабы спроса. Тогда вероятная связь между ценой и объемом спроса такова, что потребители, при данных доходах и неизменном вкусе, предъявляют меньший спрос на сорочки, если их цена возрастает. Но можно предположить, что потребители станут покупать больше сорочек, если они станут дешевле. Это связано с тем, о чем говорилось в предыдущей главе об убывающей предельной полезности для потребителей. Если потребитель считает, что он будет последовательно получать все меньше прибавок полезности от каждой новой купленной им сорочки, то для того, чтобы он купил еще одну сорочку, необходима более низкая цена, которая его привлечет.

Связь между ценой и объемом спроса графически можно изобразить в виде **кривой спроса** (рис. 3.2). По вертикальной оси фиксируется цена сорочек (чем выше, тем дороже), а по горизонтальной оси отображается величина спроса — чем дальше вправо, тем выше спрос. Каждая точка на “кривой спроса” показывает то количество сорочек, которое потребители на рынке хотят купить за

соответствующую цену. Если кривая направлена вниз, это означает, что спрос потребителей на сорочки растет, а цена снижается.

Простейшие рыночные модели

Рис. 3.2.
КРИВАЯ СПРОСА

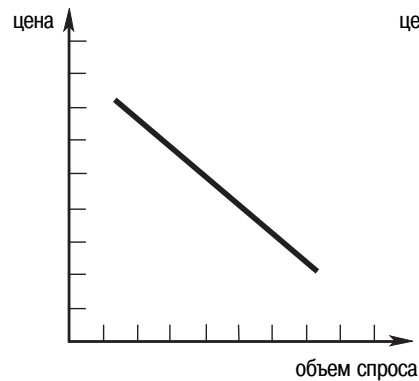


Рис. 3.3.
КРИВАЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

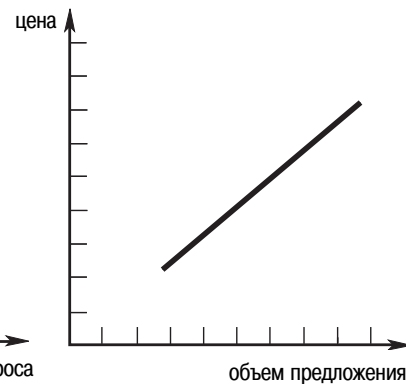
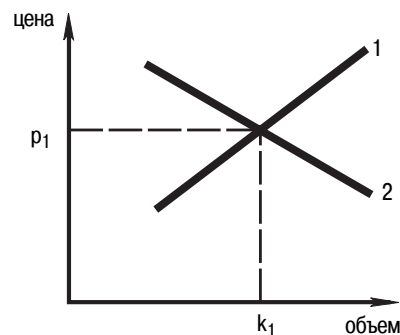


РИС. 3.4.
РАВНОВЕСИЕ



1 – предложение; 2 – спрос.

На этих графиках показаны модели рынка одного товара, в данном случае сорочек. Рис. 3.2 показывает, что потребители предъявляют больший спрос на сорочки, когда цена падает. На рис. 3.3 показано, что растущая цена стимулирует производителей изготавливать больше сорочек. Наконец, рис. 3.4 показывает, что существует цена равновесия p_1 , при которой потребители запрашивают ровно столько сорочек, а именно k_1 , сколько изготавливают производители.

Точно так же мы можем проанализировать, что происходит на рынке со стороны предложения. На производителей и продавцов, естественно, воздействует ряд факторов:

каковы издержки производства;

какие цели преследует их предприятие (стремится ли оно получить максимальную прибыль в любых случаях или, предположим, может снижать цены, чтобы пробиться на новые рынки);

какие цены они могут установить и т.д.

И здесь тоже обычно делают упрощенные предположения, чтобы прийти к однозначным выводам. Предположим, например, что технология производства на данном коротком отрезке времени не изменяется и что существует много конкурирующих предприятий, которые следят за тем, чтобы никакой отдельный производитель не мог установить неумеренные цены. Предположим, кроме этого, что предприятия, представленные на рынке, имеют неизменный парк оборудования. Тогда, вероятно, цена должна возрасти, чтобы предлагаемое количество сорочек также увеличилось. Это связано с убывающей эффективностью и объясняется в главе 2. Для того чтобы увеличить производство сорочек, производители должны нанять большее число швей. Но пока парк оборудования ограничен и не расширяется, дополнительно нанятые работники должны делить между собой то же количество машин. Обычно это означает, что с каждым дополнительным работником прирост производства становится все меньше и меньше. Когда эффективность таким образом снижается, это означает, что возрастают издержки на расширение производства, а это в свою очередь означает: цены должны повышаться для того, чтобы предприятия получили средства производить больше.

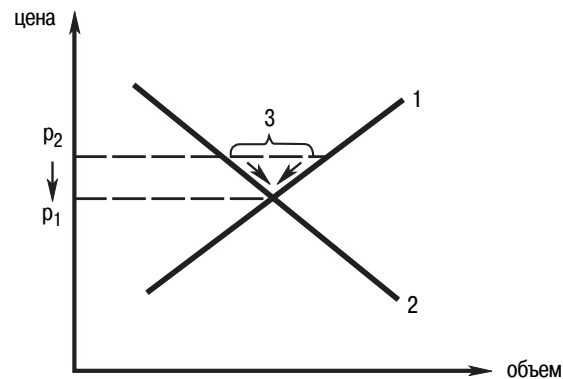
Тем же способом, что и “кривую спроса”, мы можем теперь построить **кривую предложения**. Каждая точка на этой кривой показывает то количество сорочек, которое производители согласны изготовить за соответствующую цену. В этом случае кривая направлена вверх (рис. 3.3). Итак, чтобы производители изготавливали больше товаров, они должны быть привлечены более высокой ценой.

“Равновесие”

Следующий шаг — совместим оба графика (рис. 3.4). Мы видим, что обе кривые пересекаются в точке, которой соответствуют значения количества сорочек k_1 и цены p_1 . Это количество сорочек и эта цена интересны тем, что только при таком их соотноше-

нии и потребители, и производители могут *одновременно* осуществить свои планы на рынке. Только при этом соотношении продавцы и покупатели хотят соответственно продавать и покупать одинаковое количество сорочек и по одинаковой цене. Только здесь все потребители и производители выполняют правило принятия решений, выведенное в предыдущей главе: что предельная полезность, или эффективность, должна быть равна предельным потерям или издержкам. Ведь при цене p_1 предельный доход производителей (т.е. сумма, которую предприятие может выручить от продажи одной дополнительной сорочки) точно равен предельным затратам на их производство. Для потребителя это означает, что он оценивает для себя полезность новой сорочки, точно равной той жертве, которую он приносит, уплачивая ее цену. Поэтому такая цена называется **ценой равновесия**.

Рис. 3.5.
ПРЕВЫШЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ



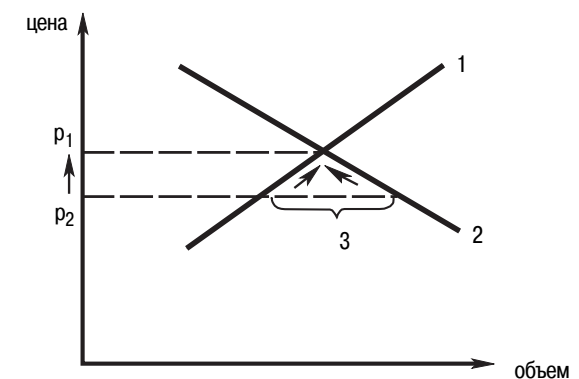
1 — предложение; 2 — спрос; 3 — превышение предложения.

Если рыночная цена выше цены равновесия, то производители желают изготовлять больше товаров, чем потребители хотят их купить. Возникает «превышение предложения», которое заставляет цену снижаться.

Свободный рынок примечателен тем, что при определенных предположениях он *сам по себе* стремится к равновесию. Предположим, например, что по какой-то причине цена сорочек находится выше точки равновесия, например в точке p_2 (рис. 3.5). При такой цене потребители считают, что сорочки слишком дороги (ведь

они тратят деньги на сорочки!). Поэтому они не желают покупать столько сорочек, сколько производители хотели бы продать. В этом случае образуется **превышение предложения** над спросом — в данном случае «перенасыщение рынка» сорочками. В магазинах растут запасы непроданных сорочек. Это побуждает производителей снизить цену, чтобы избавиться от них. Одновременно производство сокращается, поскольку при снизившейся цене шить сорочки оказывается не так выгодно, как раньше. Таким образом, происходит смещение вниз по кривой предложения. Когда снижается цена, возрастает спрос на сорочки со стороны потребителей: происходит перемещение вверх и вниз по кривой спроса. Процесс продолжается до тех пор, пока производители и потребители не приходят к соглашению, а спрос и предложение не встречаются снова в цене равновесия p_1 .

Рис. 3.6.
ПРЕВЫШЕНИЕ СПРОСА



1 — предложение; 2 — спрос; 3 — превышение спроса.

Если рыночная цена ниже цены равновесия, потребители хотят покупать больше, чем производители желают производить. В этом случае возникает «превышение спроса», которое вызывает повышение цены.

Если же цена на сорочки ниже цены равновесия, как на рис. 3.6, все будет происходить наоборот. В этой ситуации уже производители не желают изготовлять столько рубашек, сколько потребители хотели бы купить. Ведь низкие цены приводят к тому, что объем спроса становится большим, в то время как издержки производства

при таких его объемах не могут быть компенсированы. Возникающее **превышение спроса** заставляет цену повышаться. Это приводит к сокращению запасов и увеличению прибылей, что побуждает производителей больше продавать. Одновременно повысившаяся цена заставляет потребителей уменьшить объем спроса. Этот процесс продолжается до тех пор, пока производители и потребители вновь не встретятся друг с другом в точке цены равновесия p_1 .

Таким образом, эта простая модель объясняет движение цен на рынке в условиях превышения спроса и соответственно предложения. Если цена одного вида товара повышается в сравнении с другими товарами, это означает, что на этот товар существует высокий спрос. В такой ситуации спрос превышает предложение и толкает цену вверх. Если цена падает, то это зависит от того, что объем спроса меньше по сравнению с имеющимся объемом.

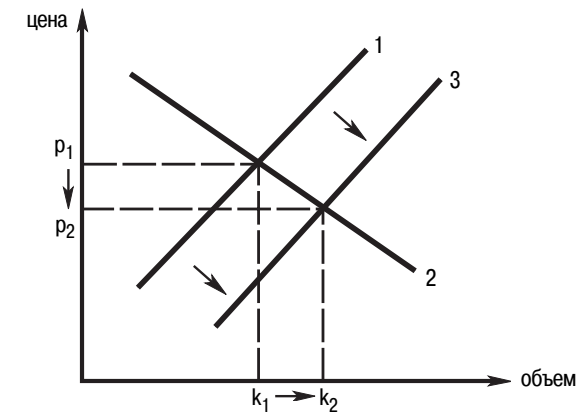
Значение ценовых сигналов

Эти модели функционирования рынка могут применяться в различных случаях для исследования того, что происходит при разных предположениях. Кривые спроса и предложения определялись исходя из того, что все остальные факторы — доходы, техника, вкусы и так далее — остаются неизменными. Но что происходит, если эти скрытые факторы также изменяются?

Что происходит, например, если развивается техника? Предположим, что внедряется новый тип швейных машин, который позволяет снизить издержки при производстве сорочек. Это означает, что их цена не должна быть такой же высокой, чтобы компенсировать издержки производства. Всегда существует много конкурирующих между собой предприятий, и каждое заботится о том, чтобы новая техника действительно применялась, — при этом условии каждому данному уровню цен будет соответствовать большая величина предложения. Это означает, что на графике кривая предложения смещается вниз (рис. 3.7). Здесь цена равновесия снижается, и в этом новом положении равновесия потребители начинают предъявлять спрос на большее количество сорочек.

Что происходит на рынке, когда растут доходы потребителей? Они получают возможность купить больше сорочек, чем раньше. Следовательно, при любой данной цене существует больший объем спроса. Это означает, что на графике кривая спроса смещается вверх. Из графика на рис. 3.8 видно, что происходит повышение цены равновесия одновременно с увеличением объема продаж.

Рис. 3.7.
ВОЗДЕЙСТВИЕ НОВОЙ ТЕХНИКИ



1 — предложение; 2 — спрос; 3 — новая кривая предложения.

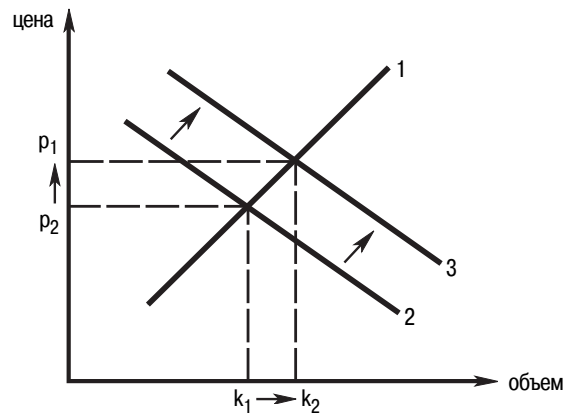
Если в производство внедряется новая и более совершенная техника, то издержки производства снижаются. Это приводит к тому, что цены на рынке снижаются, объем спроса увеличивается.

Таким методом можно анализировать по отдельности или вместе различные типы изменений, происходящих на рынке. Например, мы можем узнать ситуацию на рынке сорочек, когда доходы возрастают и одновременно внедряется новая техника. Мы не должны, естественно, ограничиваться только этим рынком. Подобные рассуждения могли бы относиться к стиральным машинам, автомобилям, обуви или щеткам для волос — равно же и к облигациям, валютам и к прочему, что обычно не воспринимается непосредственно как товар.

Смысл этого метода заключается в том, что с его помощью можно анализировать одновременно различные виды рынков и выяснять, как они взаимодействуют через ценовой механизм, как изменение на одном рынке становится источником перемен на других рынках и тем самым оказывает воздействие на всю экономику в целом. В наших рассуждениях до сих пор мы рассматривали только один определенный рынок. Но ведь в действительности хозяйство в целом складывается из переплетения рынков различных товаров и услуг, где изменения на одном оказывают воздействие на

многие другие рынки. Так теория равновесного ценообразования становится теорией **общего равновесия**, отвечающей на вопрос, каким образом равновесие достигается на большинстве — или даже всех — рынках одновременно.

Рис. 3.8.
ВОЗДЕЙСТВИЕ ВОЗРАСТАЮЩИХ ДОХОДОВ



1 — предложение; 2 — спрос; 3 — новая кривая спроса.

Если доходы потребителей растут, они получают средства покупать больше товаров по данной цене. Одновременно возросший спрос вызывает повышение цен на рынке.

Конкретным примером того, как изменения на одном рынке распространяются на другие рынки, является повышение цен на нефть в 70-х годах. Поскольку цена на нефть повысилась во много раз, повысились издержки производства ряда товаров, при изготовлении которых нефть является важной частью затрат. В связи с этим повысились и цены на эти товары. Такая картина на использованных в данной главе графиках может быть также изображена как смещение кривой предложения на эти товары вверх. Тем самым дается сигнал потребителям, они сокращают покупки как самой нефти, так и тех продуктов, для производства которых в том или ином виде она используется. Одновременно стимулируется производство той продукции, на которую расходуется меньше нефти или где могут быть использованы другие энергоносители. Вслед за этим изменились стандарты производства и потребления, и потребление нефти сократилось еще больше. Автомобили стали экономнее потреблять бензин, а системы отопления в домах, по-

треблявшие нефтепродукты, стали более эффективными. В связи с нефтяным кризисом в 70-х годах многие считали, что сокращать зависимость от нефти будет трудно. Часть экспертов считали, что запасы нефти подходят к концу, в то время как другие высказывали предположения о дальнейшем драматическом повышении цен. Между тем теперь мы знаем, что высокие цены способствовали тому, что индивидуальные потребители и предприятия — в своих собственных интересах — сократили потребление нефти. Мы знаем также, что это в свою очередь вызвало перепроизводство нефти, а затем и постепенное снижение цен.

Таким образом, рыночная экономика, сталкиваясь с препятствиями и переменами (идет ли речь о ценовых шоках, новой технике или о волнах моды), стремится к новому положению равновесия, и ценовой механизм здесь постоянно играет роль сигнала. Именно через повышение или понижение цен потребители и производители получают текущую информацию об изменениях ситуации и приспосабливают к ней свое поведение. Следовательно, согласно способам экономического анализа, цена играет важную роль, поскольку она содержит так много **информации**: об издержках, вкусах, альтернативах и т.п.

ЛЕОН ВАЛЬРАС И АЛЬФРЕД МАРШАЛЛ

Вальрас и Маршалл были, возможно, теми двумя экономистами, которые оказали наибольшее влияние на появление моделей равновесия, изученных в данной главе.

Леон Вальрас (1834–1910 гг.) подвизался, помимо всего прочего, в качестве журналиста, писателя и директора банка прежде, чем начал изучать экономику. Его главнейший вклад в экономическую науку — книга “Элементы чистой политической экономии” (1874 г.), в которой он впервые в политической экономии построил точную систему уравнений и показал, как взаимосвязаны в экономической системе различные рынки. Вальрас доказал, что свободная рыночная экономика может и без регулирования достичь положения “общего равновесия”, т.е. одновременного равновесия на всех рынках и во всем хозяйстве.

Примененный Вальрасом метод постановки проблемы имел фундаментальное значение для всей современной политической экономии. Йозеф Шумпетер, о котором будет рассказано в главе 6, назвал главную работу Вальраса “Великой хартией” политэкономии. Теория общего равновесия в модернизированном виде до сих пор является ядром политической экономии. Однако сам Вальрас не рассматривал свою систему уравнений в качестве сколько-нибудь удовлетворительной картины действительности. Он

считал ее лишь эффективным вспомогательным средством анализа и полагал, что следует осторожно переносить выводы математического анализа на реальные проблемы. Сам Вальрас был ближе всего к аграрным специалистам и выступал за национализацию крупной земельной собственности.

Альфред Маршалл (1842–1924 гг.) был тем, кто собрал воедино для многих поколений, изучающих экономику, теорию политической экономии в целом и учение о предложении и спросе, в особенности. Его увесистая книга “Принципы политической экономии” (1890 г.) была первым большим учебником, в котором строгий математический анализ применялся для изучения спроса и предложения на различных рынках.

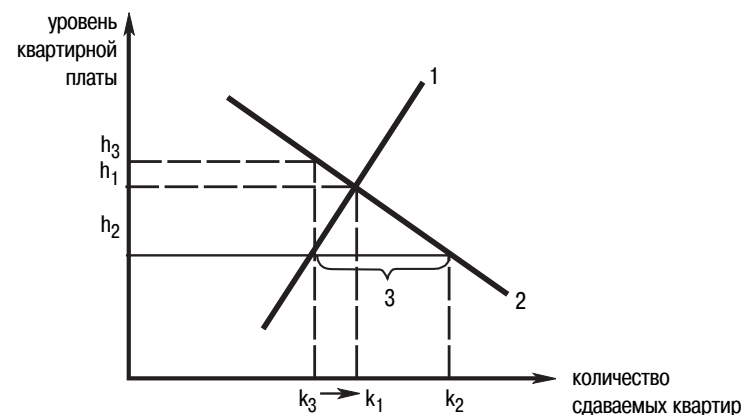
Маршалл утверждал, что подавляющее большинство проблем можно проанализировать в терминах спроса и предложения. В своей книге он, в частности, писал: “Почти все главные проблемы в политэкономии имеют одну и ту же сущность. Сущность эта заключается в том, как сбалансированы две противостоящие друг другу группы мотивов. Один мотив состоит в том, чтобы приобретать новые товары для удовлетворения определенных потребностей; другой – избежать определенных жертв или достичь определенного удовлетворения потребностей... Другими словами, речь идет о том, как предложение и спрос уравнивают друг друга”.

Регулирование рынка на примере рынка жилья

С помощью моделей спроса и предложения можно также анализировать и различные типы **регулирования** и другого вмешательства в функционирование рынка. Иногда ведь случается так, что положение на свободном рынке считается неприемлемым по социальным или распределительным причинам. Часто бывает так, что цена равновесия, которая устанавливается на свободном рынке, настолько высока, что многие обычные люди не имеют возможности купить необходимый им товар. Если это касается товара, который считается социально важным, то может возникнуть необходимость регулировать такой рынок, иными словами, определенным образом управлять ситуацией на рынке путем политического вмешательства, например законодательных мер.

Типичным примером такого регулируемого рынка является рынок жилья. Предположим, что спрос и предложение квартир, сдаваемых в наем, образовали некоторую цену равновесия на уровень квартирной платы (рис. 3.9). На этом графике кривая предложения довольно крутая. Понятно, что количество сдаваемых квартир трудно увеличить в короткий срок: ведь, чтобы построить новые дома, требуется время.

Рис. 3.9.
РЕГУЛИРОВАНИЕ КВАРТИРНОЙ ПЛАТЫ



1 — предложение; 2 — спрос; 3 — дефицит жилья.

Регулирование квартирной платы означает, что ее размер устанавливается на уровне ниже равновесия. Это приводит к росту спроса, что влечет за собой дефицит жилья, т.е. предложенного количества не хватает для удовлетворения спроса.

В результате становится необходимым аппарат рационирования (например, посредники для поиска квартир или очередь на жилье), чтобы распределять квартиры, которых теперь не хватает. При этом появляется риск возникновения черного рынка, поскольку собственники квартир могут их сдавать по более высокой квартирной плате, минуя регулируемый рынок.

При неограниченно свободном образовании квартирной платы устанавливается такой ее уровень равновесия h_1 , при котором может быть удовлетворен спрос на квартиры. Но в то же время при данном уровне квартирной платы, если существует много семей, которые не имеют средств, чтобы обеспечить приемлемые жилищные условия, то, возможно, возникнет требование государственного вмешательства и регулирования размера квартирной платы таким образом, чтобы большее число людей могло иметь хорошие жилища.

Представим, что государство вмешивается и через **регулирование квартирной платы** устанавливает максимум квартплаты, запрещая повышать ее выше уровня h_2 . Предполагается, естественно, что более низкие размеры квартплаты позволят большему числу людей жить в приемлемых условиях. Однако регулирование в свою очередь означает возникновение ряда проблем.

Снижение квартирной платы, несомненно, приведет к возрастанию спроса до значения k_2 . Однако снижение квартирной платы

одновременно приводит к тому, что часть владельцев квартир не смогут покрыть свои издержки, за чем последует сокращение числа предлагаемых квартир (хотя бы и небольшое). Но если спрос растёт, а предложение снижается, то в результате спрос превышает предложение (разница между k_2 и k_3). Возникает явный **дефицит жилья** — и теперь уже не только относительно того, сколько люди хотели бы его иметь, но и относительно их *платежеспособного* спроса.

Дефицит жилья влечет за собой необходимость его **рационарирования**. При этом если раньше только деньги определяли, кто именно получит имеющиеся квартиры, то теперь должна появиться какая-то другая система распределения жилья. На практике это обычно означает, что учреждается некая административная система — например, какое-нибудь жилищное посредническое учреждение — и человек встает в очередь на получение жилья. При этом очевидно, что у владельцев недвижимости возникает сильное искушение обойти всякое регулирование квартплаты: ведь то количество квартир, которое они готовы предложить — k_3 (см. рис. 3.9), они могли бы продать по цене h_3 . Поэтому не исключено, что регулирование квартирной платы приведет к возникновению **черного рынка**, в результате чего квартиры будут предлагаться по *более высоким* ценам, чем в исходной ситуации — без регулирования. Чтобы этому помешать, должен расширяться и контролирующий аппарат, который в свою очередь требует ресурсов, т.е. отвлекает их от чего-то другого.

Ничего удивительного, что нежелательные побочные результаты, к которым, таким образом, может привести регулирование, вызывают необходимость дальнейшего вмешательства в рыночную систему извне. Когда дело касается рынка жилья и дефицита на этом рынке, вызванного регулированием квартирной платы, в Швеции принимают решение, что государство с помощью дотаций должно стимулировать значительное расширение жилищного строительства. На графике спроса и предложения это выглядит так: кривая предложения сдвигается выше настолько, что дефицит жилья может быть преодолён за счёт нового строительства (примером может служить “программа строительства миллиона квартир” в 60-х и 70-х годах).

Государственные дотации на жилищное строительство в первую очередь принимали форму льготных кредитов, предоставляемых на строительство жилья. Процент по ссудам на жилищное строительство удерживался на низком уровне благодаря специальным мерам регулирования кредитного рынка. Но в результате проблемы того же типа возникали и на этом рынке. Следовательно,

возник высокий спрос на дешёвые кредиты и параллельно, рядом с регулируемым, появился “серый” кредитный рынок. Таким образом, регулирование на первом рынке — жилья — дало побочные результаты, которые в свою очередь потребовали нового регулирования, что привело к побочным результатам на другом рынке.

Постепенно издержки этих побочных результатов стали очень большими. Нарушилось функционирование кредитного рынка, одновременно сектор строительства значительно расширился; тот факт, что значительная часть сбыта строительных предприятий была гарантированной благодаря субсидиям, привел к тому, что рынок жилья стал “рынком продавцов”. Это, в частности, нашло свое выражение в том, что новые дома, построенные в рамках программы строительства миллиона квартир, зачастую были низкого качества, с убогой архитектурой и окружающей средой.

Все это, а также необходимость экономии государственных расходов, привело к последовательному сокращению жилищных субсидий. Когда это происходит, тогда повышается уровень квартирной платы, что может создать экономические проблемы для семей, которые страдают от высокой квартирной платы. Это показывает, что дерегулирование и отмена субсидий зачастую могут оказаться крайне болезненными — и поэтому против этих мер во много раз активнее выступают те, кто пользовался льготами в области данного регулирования.

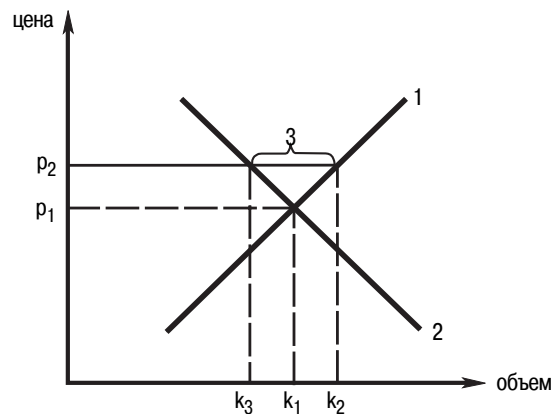
Пример сельского хозяйства

Государственное регулирование может применяться также и тогда, когда цена равновесия считается слишком низкой. Типичный пример такого рода — сельскохозяйственная политика в ситуации, когда цена p_1 (рис. 3.10) оказывается слишком низкой для того, чтобы обеспечить доход земледельцам, хотя бы по умеренным стандартам. Другой причиной повышения цен, выше цены равновесия, может быть желание стимулировать рост производства продовольствия в такой мере, чтобы страна имела самообеспечение, уровень которого считается приемлемым с точки зрения политики безопасности. В этих случаях государство может вмешаться и установить цену p_2 , которая стимулирует рост предложения сельскохозяйственной продукции (от k_1 до k_2). Подобное регулирование с целью роста предложения встречалось часто как в Швеции, так и в других странах; общая сельскохозяйственная политика ЕС имеет такие черты.

Однако анализ показывает, что и такое регулирование влечет за собой побочные последствия. В данном случае высокая цена приводит к тому, что потребители не склонны покупать всю продукцию, которую предлагает сельское хозяйство. Поскольку потребители желают покупать лишь в объеме k_3 , образуется избыток предложения сельскохозяйственной продукции. Он зримо проявляется в “горах масла и мяса”, скопившихся у производителей во многих странах. Часто это перепроизводство приводит к тому, что соответствующие страны пытаются прибегнуть к **демпингу** — иными словами, пытаются распродать свои излишки на мировом рынке по низким ценам и одновременно защищают свое собственное сельское хозяйство с помощью высоких пошлин.

Рис. 3.10.

РЕГУЛИРОВАНИЕ ЦЕН НА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННУЮ ПРОДУКЦИЮ



1 — предложение; 2 — спрос; 3 — избыток предложения.

Если на продовольствие устанавливается некоторый минимальный уровень цен, ниже которого они не падают, то образуется избыток предложения продовольствия. То, что мы называем “горы масла”. Чтобы иметь возможность все же реализовать этот избыток, помимо прочего, вводятся субвенции на продовольствие.

В Швеции высокие цены, вызванные регулированием цен на продукцию сельского хозяйства, привели к тому, что в свое время были введены специальные дотации на продовольственные товары с целью снижения цен, по которым потребители приобретают продукты. Другими словами, это означает, что шведская сельскохозяйственная политика включала *как* систему регулирования, по-

вышавшую цены на продовольствие, *так* и систему дотаций, которая снижала возросшие за счет регулирования цены. Однако в 80-х годах дотации на продовольственные товары стали сокращаться, а регулирование цен стало смягчаться. Этому дерегулированию активно противостояли те, кто извлекал выгоду из прежней системы, т.е. крестьяне. Когда в 1995 г. Швеция стала членом Европейского союза (ЕС), она была вынуждена вновь ввести политику регулирования сельского хозяйства.

Когда какой-либо вид деятельности подвергается регулированию, то поведение людей меняется — иногда совершенно неожиданным образом, что приводит к совершенно иному воздействию регулирования по сравнению с предназначенным. В качестве конкретного примера можно привести норвежскую школу, где было принято решение, что вшивые ученики должны оставаться дома. Целью было улучшение гигиены. Результат оказался противоположным: число вшивых учеников резко увеличилось! Причина? Уставшие от школы ученики покупали вшей или обменивались ими именно для того, чтобы не ходить в школу.

Альтернатива регулированию

Вывод из вышеприведенного рассуждения состоит *не* в том, что все виды регулирования, в том числе и регулирование квартирной платы, — зло. Ясно, что даже на примере примененной здесь простой модели можно указать на некоторые проблемы и побочные последствия — такие, как дефицит жилья, очереди на получение жилья и черный рынок, возникающие вследствие регулирования квартирной платы. Суть в том, что необходимо сравнивать возможные преимущества регулирования с теми недостатками, к которым оно предположительно может привести и которые можно проанализировать таким способом.

Смысл состоит в том, что если находящиеся у власти политические силы не удовлетворены результатами распределения, к которому приводит действие свободного рынка, то, возможно, следует искать иные способы достижения желаемого результата, то есть не только с помощью ценового механизма. В обоих рассмотренных здесь примерах, возможно, было бы более целесообразно применить дотации — жилищную дотацию для квартирсоъемщиков или специальные целевые дотации для повышения доходов земледельцев, а не изменять рыночные цены. Это приводит ко многим побочным последствиям, которые могут быть подчас очень значительными. Причина в том, что манипуляции с ценами лишают систему цен возможности передать информацию об издержках про-

изводства и предпочтениях потребителей, которая обычно заложена в нерегулируемой рыночной цене.

Именно к такому выводу часто приходят экономисты, когда речь идет о дотациях. Их скорее следует сделать видимыми и распределять открыто, через государственные бюджеты, чем скрывать в ценовых регулированиях с нежелательными и с трудом поддающимся оценке побочными эффектами.

Подводя итоги, не следует забывать, что предложенные модели строятся во многих случаях на весьма нереалистичных предположениях. В следующей главе рассматриваются некоторые из таких предпосылок. Обсуждается вопрос, в каких пределах недостаточная реалистичность предпосылок может поставить под сомнение выводы, полученные на основе моделей. Там же будет, в частности, показано, что регулирование и вмешательство в процесс свободного ценообразования подчас может *повышать* эффективность экономики.

Резюме

- В чистой рыночной экономике направленность производства определяется взаимодействием спроса и предложения на рынке.
- Спрос и предложение определяются рядом различных факторов. В простейшем анализе решающую роль играет цена на товар.
- Если цена может свободно меняться без какого-либо вмешательства, то рынок приходит к равновесию, которое характеризуется тем, что как потребители, так и производители могут осуществить свои планы.
- В системе с рыночной экономикой изменения цен являются теми сигналами, которые распространяют информацию об изменившихся условиях от рынка к рынку и приводят к общему равновесию во всей экономике.
- Регулирование выключает действие этого механизма, что может привести к нежелательным издержкам.
- Регулирование, означающее установление потолка для цены, ведет обычно к возникновению превышения спроса, что, в частности, может привести к появлению черных рынков.
- Регулирование, означающее установление нижней границы цены, ведет обычно к превышению предложения.
- В большинстве случаев существуют альтернативы регулированию цен. Примером могут служить целевые пособия той группе населения, которую необходимо поддержать.

4. Конкуренция и монополия

В предыдущей главе рассмотрены взаимодействие спроса и предложения на рынке и достижение состояния равновесия. Важный вывод состоял в том, что свободный рынок при некоторых предположениях сам по себе приводит к тому, что как покупатель, так и продавец могут осуществить свои планы.

Но каковы же эти предпосылки? Как они выглядят для отдельного предприятия? И как воздействуют на предприятие величина рынка и степень конкуренции?

Это предмет рассмотрения данной главы. Здесь мы рассмотрим, как различаются действия предприятий в зависимости от отношений сложившегося спроса и как выглядят их издержки. Мы также рассмотрим, как это, в свою очередь, воздействует на их предельные доходы и предельные издержки.

Постоянные и переменные издержки

В главе 2 показана решающая роль, которую понятие “предельные издержки” играет в макроэкономическом анализе. Сделанный вывод состоял в том, что предприятию, которое стремится достичь максимальной прибыли, следует придерживаться правила, в соответствии с которым предельные издержки для некоего вида деятельности должны быть равны предельному доходу, который она приносит. Если предельные издержки ниже предельных доходов, то выгодно увеличивать производство (поскольку дополнительно проданная единица продукции приносит более высокий доход по сравнению с издержками); и, напротив, следует сокращать производство, если предельные издержки выше предельных доходов (поскольку производство последней единицы продукции стоит больше, чем можно получить в результате продажи). Очевидно значение предельных издержек при определении выбора предприятием вида деятельности.

Так что же определяет предельные издержки? Какое влияние они оказывают на выбор предприятием вида деятельности и отрасли?

Любой вид деятельности обычно несет два типа издержек: **постоянные** и **переменные**. Вид издержек определяется степенью изменчивости различных вложений ресурсов, т.е. тем, как они меняются при изменении объема производства.

Большинство видов деятельности требует для своего старта какой-либо формы первоначальных инвестиций. Это может быть здание, где осуществляется деятельность, а также издержки на некоторые долгосрочные ресурсы, которые необходимы вне зависимости от объема производства, например, издержки на определенный тип машин и специализированный персонал, который нельзя быстро увеличить или заменить.

Подобные ресурсы называются **постоянными** или **фиксированными**, а те издержки, которые для них требуются, называют **постоянными издержками**. Таким образом, подобные издержки не меняются в связи с изменением объема производства и являются заданными независимо от объема деятельности.

Другие виды издержек возникают, когда предприятие использует ресурсы, объем и качество которых меняется при изменении объема производства. Речь идет о затратах на закупку полуфабрикатов и сырьевых материалов, части затрат на заработную плату, а также затратах на потребление энергии. Эти инвестиции в производство называются **переменными** или **подвижными**, и, другими словами, они приводят к **переменным издержкам**.

На практике не всегда легко провести границу между различными типами ресурсов и издержек. То, что относится к постоянным и соответственно переменным, определяется в значительной степени временем. Чем долгосрочнее планирование, тем больше ресурсов становится переменными; тогда становится возможным провести рестройку или расширение, обучить новый персонал и т.п. При планировании на более краткосрочный период (на год или два) большинство предприятий имеют дело с различными издержками, которые на практике являются постоянными. Это относится прежде всего к капитальным издержкам, т.е. затратам на здания и машины.

Удельные издержки и предельные издержки

Большое значение имеет динамика производительности и предельных издержек. Предположим, что предприятие начинает производство определенного товара или услуги. Речь может идти, на

пример, о фабрике по производству сорочек, которую мы приводили в качестве иллюстрации в главе 3.

Теперь предположим, что затраты на фабричное здание и машины являются заданными в краткосрочном аспекте, а заработная плата подвижна (поскольку число занятых может меняться). Это означает, что у предприятия есть определенные постоянные издержки при старте производства, даже при нулевом объеме производства. Это значит, что удельные издержки (на единицу продукции) на первые сорочки (средняя стоимость производства каждой сорочки) в самом начале будут высоки. Ведь все постоянные издержки ложатся тяжелым бременем на первую продукцию.

Сначала как удельные издержки, так и предельные издержки на производство сорочек будут снижаться. Когда уже налажено производство, то изготовление машинами и швеями еще нескольких сорочек обойдется не слишком дорого. Высокие постоянные издержки теперь будут распределяться на большее количество сорочек. Эта тенденция снижения издержек продлится недолго. Если нанять на работу дополнительное число людей, они могут помогать друг другу, специализироваться на различных заданиях и лучше использовать фиксированные ресурсы, т.е. машинный парк. Это означает, что издержки на производство дополнительных сорочек снижаются. Чем больше постоянные издержки, тем это очевиднее. Ведь при низком объеме производства чаще всего абсолютно преобладают постоянные издержки.

Однако постепенно ситуация меняется. Значение переменных издержек повышается. Если фиксированные ресурсы действительно являются фиксированными и, следовательно, не увеличиваются, то рано или поздно при продолжении роста производства можно увидеть, что предельные издержки начинают увеличиваться. Это означает, что любой прирост переменных издержек — любая принятая на работу швея — дает все меньший и меньший дополнительный прирост объема производства. Она не получает для работы собственной швейной машинки, поскольку все уже заняты в производстве. Становится все сложнее находить дополнительные разумные задания или более четко распределять рабочие задачи. Рано или поздно достигается потолок производственных мощностей. Это означает, что здания и машины используются на полную мощность. Тогда прием новых людей на работу будет приводить лишь к росту издержек, а выпуск сорочек не сможет увеличиваться с теми же темпами.

Это явление было описано в главе 2 и названо **убывающей отдачей**. Это означает, что предельные издержки выше определенного объема производства начинают расти вследствие того, что на

переменные производственные ресурсы начинает приходиться все меньше постоянных ресурсов.

Когда предельные издержки растут, то они постепенно начинают оказывать воздействие на удельные издержки. Удельные издержки состоят из двух частей, одна из которых зависит от постоянных издержек, а другая связана с увеличением переменных издержек. Разумеется, постоянные удельные издержки снижаются при росте производства, поскольку постоянные издержки распределяются на все большее число единиц произведенной продукции. Напротив, переменные удельные издержки будут увеличиваться из-за убывающей производительности и роста предельных издержек.

До тех пор, пока предельные издержки ниже удельных издержек, выпуск дополнительной продукции будет означать снижение удельных издержек; это происходит независимо от того, идет ли речь об удельных издержках в целом или же лишь об их переменной части. Ведь последняя единица произведенной продукции в случае, если предельные издержки ниже удельных издержек, стоит меньше, чем в среднем для выпущенных прежде. Это означает, что рост производства приведет к снижению удельных издержек. Но если предельные издержки повышаются настолько, что они превосходят удельные издержки, то удельные издержки начинают увеличиваться (это касается как совокупных удельных издержек, так и их переменной части). Если последняя единица произведенной продукции стоит в среднем больше тех, которые были выпущены раньше, то средний показатель начнет повышаться при росте производства.

НЕКОТОРЫЕ СООТНОШЕНИЯ В ОБЛАСТИ ИЗДЕРЖЕК

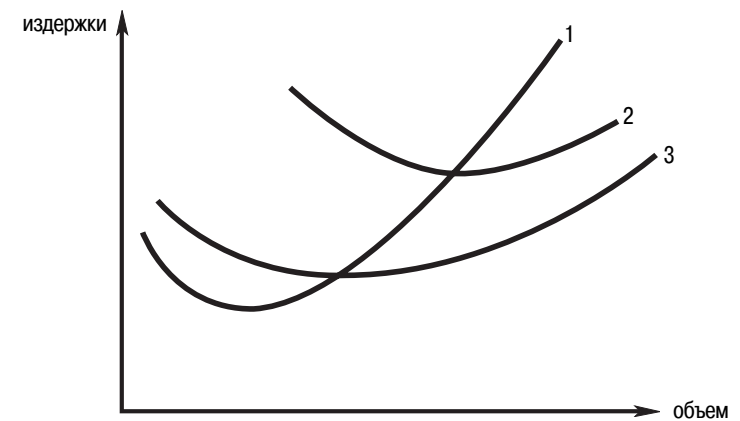
Совокупные издержки = совокупные постоянные издержки + совокупные переменные издержки
= объем произведенной продукции (x) удельные издержки

Предельные издержки = $\frac{\text{изменение совокупных издержек}}{\text{изменение количества}}$
= $\frac{\text{изменение переменных издержек}}{\text{изменение количества}}$

Удельные издержки = $\frac{\text{совокупные издержки}}{\text{количество}}$

Переменные удельные издержки = $\frac{\text{совокупные переменные издержки}}{\text{количество}}$

Рис. 4.1.
ИЗДЕРЖКИ ПРЕДПРИЯТИЯ



1 — предельные издержки; 2 — удельные издержки; 3 — переменные удельные издержки.

Сначала предельные издержки снижаются, когда новые занятые могут лучше использовать постоянные издержки. Постепенно вступает в силу убывающая производительность, а предельные издержки начинают увеличиваться. До тех пор, пока они располагаются ниже удельных издержек, последние продолжают снижаться, но как только предельные издержки превысят удельные издержки, то и они начинают расти; это относится как к совокупным удельным издержкам, так и к переменным.

Это означает, что кривая предельных издержек всегда должна пересекать кривые удельных издержек в их наиболее низких точках. До тех пор, пока предельные издержки ниже удельных издержек, удельные издержки снижаются; но как только предельные издержки превысят удельные издержки, последние должны начать увеличиваться.

Все эти взаимосвязи, вероятно, могут сначала сбивать с толку. Однако по существу они весьма просты. В графическом выражении они представлены на рис. 4.1.

В этой связи важно понимать основополагающий принцип. То, что часть ресурсов является фиксированной, означает, что часть издержек является постоянной. Это приводит к тому, что сначала предельные издержки снижаются при малых объемах, а затем постепенно начинают увеличиваться вследствие убывающей производительности. В свою очередь, это приводит к тому, что как совокупные удельные издержки, так и переменные удельные издержки сначала снижаются, а затем начинают расти.

Кривая предложения

Чему же служит это обучение на кривых? Это основа возможности анализировать поведение предприятий в различных рыночных ситуациях. Кроме того, это источник происхождения кривой предложения, которая применялась в предыдущих главах.

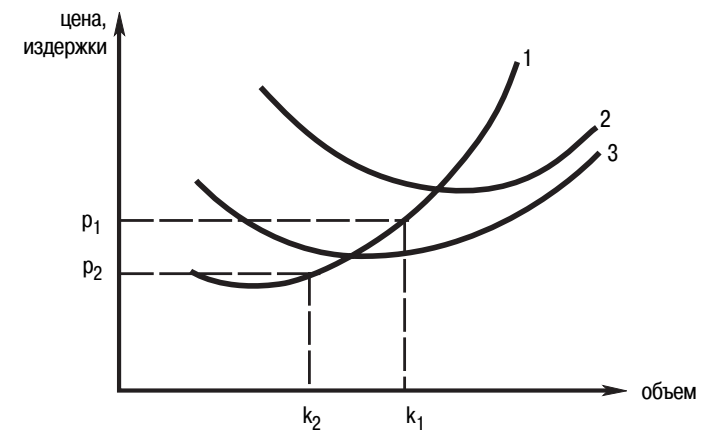
Кривая предельных издержек показывает затраты на производство дополнительной единицы товара — в данном случае сорочки. Это означает, что она показывает, какие доходы предприятие должно получить для того, чтобы покрыть затраты производства на каждую новую выпущенную сорочку. При этом она также показывает то количество продукции, которое предприятие готово предложить на рынок при различных ценах. Кривая предельных издержек является попросту кривой предложения предприятия! Но это относится не ко всей кривой, поскольку ее часть находится ниже минимального уровня необходимых для предприятия доходов.

На рис. 4.1 мы увидели, что кривая предельных издержек сначала снижается, а затем повышается. Мы также увидели, как она снизу пересекает кривую переменных удельных издержек и кривую совокупных удельных издержек в их наиболее низких точках. Нижняя из этих точек пересечения показывает, где начинается кривая предложения предприятия.

Почему же она начинается именно там? Очевидно, что предприятия заинтересованы предложить свою продукцию, если цена, которую они могут получить, превышает совокупные удельные издержки; следовательно, кривая предельных издержек на отрезке выше кривой удельных издержек, несомненно, показывает то, что предприятие хочет предложить.

Если предприятие продаст свою продукцию по цене ниже удельных издержек, то при этом оно потерпит убыток. Поэтому оно так не действует, если хочет избежать убытка. Однако иногда приходится действовать именно так. Предположим, что цена, которую получает предприятие за одну сорочку, составляет p_1 (рис. 4.2). Эта цена соответствует объему производства k_1 . При таком объеме доходы не покрывают всех производственных издержек (поскольку p_1 находится ниже удельных издержек при объеме k_1). Однако при этом цена достаточно высока, чтобы превысить уровень **переменных** удельных издержек. Это означает, что тот доход, который предприятие получает за свои сорочки, не только покрывает все переменные удельные издержки, но и служит вкладом в покрытие постоянных издержек (в экономике предприятия это называется **вкладом в покрытие**).

Рис. 4.2.
ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ



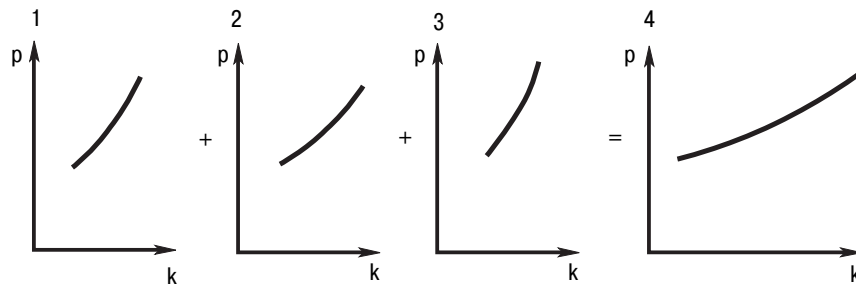
1 — предельные издержки = предложение; 2 — удельные издержки;
3 — переменные удельные издержки.

Кривая предложения предприятия совпадает с той частью кривой его предельных издержек, которая находится выше кривой переменных удельных издержек. Пока предприятие получает доход за проданную единицу продукции, который покрывает предельные издержки и служит вкладом в покрытие постоянных издержек, оно заинтересовано в продаже. Поэтому при цене p_1 предприятие работает. Но цена p_2 слишком низка и влечет за собой закрытие предприятия.

Вывод состоит в том, что на краткосрочную перспективу разумно продолжать производство, пока цена превышает переменные удельные издержки. Причина в том, что предприятие думает о “предельном”. Конечно, низкая цена приводит к убытку, но одновременно доходы покрывают часть постоянных издержек, которые вообще необходимы для существования производства.

Если, напротив, цена упадет ниже и переменных удельных издержек, например, до p_2 , то предприятию следует немедленно закрыть производство — т.е. вообще ничего не предлагать. При такой низкой цене не получается никакого вклада в постоянные издержки. Закрытие приводит к уменьшению убытков; тогда теряются “лишь” постоянные издержки, все равно уже понесенные затраты. Напротив, продолжение производства приведет к еще большим убыткам. Поэтому предприятие не желает предлагать сорочки по столь низкой цене.

Рис. 4.3.
ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ И РЫНКА



1 – предприятие А; 2 – предприятие В; 3 – предприятие С; 4 – рынок в целом.

Предположим, что рынок состоит из трех предприятий: А, В и С. Предложение рынка в целом является в таком случае суммой предложений со стороны А, В и С. Это означает, что кривая предложения рынка в целом будет находиться дальше от оси p и иметь меньший наклон. Для того, чтобы кривая предложения для рынка в целом не была совершенно нечитаемой и почти ровной (как это могло бы быть, если рынок состоит из множества различных предприятий), обычно меняется шкала на оси k , чтобы “сжать” рисунок по длине.

Вывод таков: **кривая предложения предприятия** совпадает с кривой предельных издержек выше той точки, где она пересекает кривую переменных удельных издержек. Или говоря иначе: пока цена позволяет сделать вклад в покрытие постоянных издержек, предприятие готово предлагать свою продукцию.

Это касается отдельного предприятия. Для всей отрасли **кривая совокупного предложения отрасли** просто на просто совпадает с суммой предложений каждого отдельного предприятия. В графическом выражении попросту суммируются кривые предложений каждого предприятия “направо”, как видно на рис. 4.3.

Именно таким способом построены те кривые предложения, которые применялись в предыдущей главе. Ради упрощения они начерчены в виде прямых линий. Поскольку мы теперь знаем, как они создаются, те кривые предложения, которые будут применяться в дальнейшем, предстанут в виде изогнутых линий; это следует, как мы видим, из предположения об убывающей производительности.

РОНАЛЬД КОАЗ

Когда Рональду Коазу (родился в 1910 г.) присуждалась Нобелевская премия 1991 г. в области экономики, было нелегко разыскать его. Он уехал отдыхать и не сказал куда. Когда этот пожилой человек получил наконец сообщение об этом, он был глубоко увлечен изучением руин Карфагена и сам наполовину зарылся в песок пустыни. Для него Нобелевская премия оказалась намного менее интересной, чем его увлечение археологией.

Этот эпизод характерен для Коаза. Он всегда сам выбирал свои пути, зачастую оригинальные, иногда далекие от главных экономических магистралей. Особенно это проявилось в том, что он отказывался примириться с внедрением математики в экономику, которое происходило в течение всего XX века.

И все же он оказал огромное влияние на экономическую мысль, прежде всего в области анализа предприятий. Почему возникают предприятия и как функционирует рынок? И более конкретно: если рынок настолько хорош, как утверждают экономисты, то почему такая значительная часть акторов экономической деятельности избегает согласования на рынке, чтобы вместо этого в плановом порядке координироваться в рамках предприятия?

Этот вопрос Коаз поставил еще в 1937 г. в своей знаменитой статье “Природа фирмы”. Его ответ состоял в том, что это в значительной степени было связано с транзакционными издержками. Для того, чтобы предложение действовало, издержки по его осуществлению должны быть низкими. Это касается расходов по сбору информации об имеющихся альтернативах, их оценке, ведению переговоров, заключению договора и подписанию контракта. Если каждому домашнему хозяйству пришлось бы пройти весь процесс от начала до конца при совершении каждого обмена, в соответствии с установленным порядком, то жизнь бы стала слишком усложненной, а транзакционные издержки чрезмерно высокими. Поэтому возникают предприятия, в рамках которых рыночная координация заменяется планированием.

Тем самым Коаз косвенно дал ответ и на другой вопрос, а именно: почему не следует организовать всю экономику как одно единое предприятие – своего рода плановую экономику. Причина состоит в том, что это также влечет за собой транзакционные издержки определенного типа. Чем больше предприятие, тем более обширная информация должна поступать тем руководителям, которые принимают решения. Есть предел, за которым рынок путем спроса и предложения и ценового механизма выполняет эту работу лучше, с меньшими транзакционными издержками.

Анализ Коаза остается в центре политэкономической мысли. За последние годы он распространил его на ряд областей с целью анализа способов функционирования институтов и регулирования. Тем самым он открыл обширное поле исследований в пограничных областях между правом и политической экономией.

Различные формы рынка

Мы отметили, что предприятию следует придерживаться правила: производить тот объем продукции, при котором предельные доходы равны предельным издержкам. Мы также констатировали, что предельные издержки повышаются при убывающей производительности и что предприятия готовы предлагать свою продукцию до тех пор, пока они получают вклад в покрытие постоянных издержек.

Однако эти обстоятельства приводят к совершенно различным результатам равновесия (относительно цены и объема) в зависимости от вида рынка и степени конкуренции. В свою очередь, это определяется прежде всего **размером предприятий** относительно рынка, т.е. сколько предприятий находятся на соответствующем рынке.

В этом случае важен ряд различных факторов. Пока мы лишь в самых общих чертах говорили, что убывающая производительность начинает действовать при определенном объеме производства. Однако она может варьировать между различными областями и предприятиями, в частности, в зависимости от величины постоянных издержек. Чем крупнее фиксированные ресурсы, тем больший объем продукции необходимо производить для снижения постоянных издержек на единицу продукции — и тем больше времени потребуется до наступления процесса убывающей производительности. Это называется **экономией на масштабе производства**; удельные издержки предприятия снижаются по мере роста объема производства.

Очевидно, что различные отрасли и рынки имеют различные технические условия. Некоторые — например, производство бумажной массы — требуют огромных первоначальных капиталовложений с очень высокими постоянными издержками. Обычно для них характерна значительная экономия на масштабе производства. Другие — например, стрижка волос — требуют незначительных инвестиций и поэтому имеют низкие постоянные издержки. Кроме того, рынки, естественно, сами по себе бывают совершенно разного объема; некоторые охватывают весь мир, другие, вероятно, лишь ближайших соседей. Поэтому различные рынки “вмещают” разное число предприятий. На некоторых рынках проще доминировать, чем на других. Кроме того, техническое развитие приводит к постоянному изменению условий. Прогресс в области информационных технологий особенно заметно и постоянно изменяет предпосылки производства.

Эти различия подводят нас к мысли, что один рынок может совершенно отличаться от другого, включать много или мало пред-

приятий, в частности, зависеть от их величины и структуры издержек.

Существуют две крайности. Одна из них состоит в том, что на рынке находится настолько много предприятий, что ни одно из них не может оказать воздействие на цену. Следовательно, каждое предприятие **“получает цену”**, т.е. должно принять ту цену, которая дается рынком в целом. Другая крайность выражается в том, что рынок состоит лишь из одного предприятия, которое единолично отвечает за предложение на всем рынке и таким образом **“устанавливает цену”**. Между этими двумя крайними случаями существует ряд возможностей и комбинаций.

Предприятие в условиях конкуренции

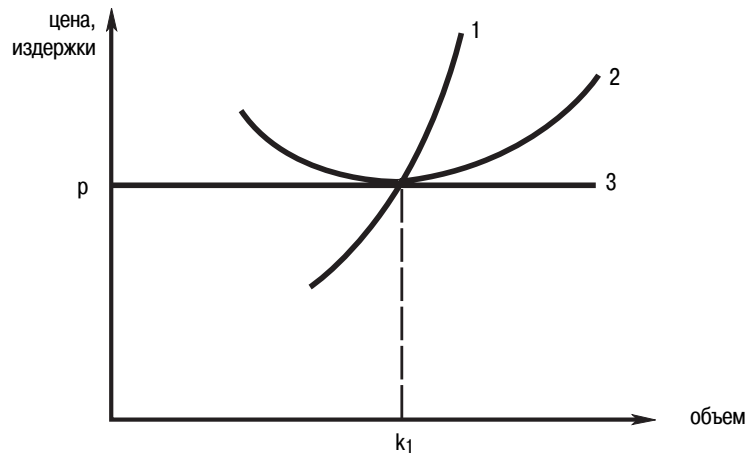
Случай, когда отдельное предприятие настолько мало, что вообще не может оказывать влияние на цену, продемонстрирован на рис. 4.4. Здесь это предприятие одно из многих. Это означает, что оно не воспринимает кривую рыночного спроса снижающейся; это отдельное предприятие воспринимает цену, скажем p , как данность. Иными словами, предприятие сталкивается с горизонтальной кривой спроса; оно получает цену p за свой любой проданный товар независимо от объема. Это означает, что предельные доходы являются заданной величиной и равны цене — независимо от объема производства предприятия.

В этой ситуации решение простое. Правило, согласно которому предельные издержки должны быть равны предельным доходам, упрощается и выглядит так: предельные издержки должны быть равны цене. Это означает увеличение производства до такого уровня, где оно, исходя из заданной цены, полностью покрывает предельные издержки. В данном случае это приводит к тому, что предприятие выпускает объем продукции k_1 .

Представляется, что это может не иметь особого значения. Суть, однако, в другом, а именно в том, что в условиях действительно свободной конкуренции достигнутое равновесие (p и k_1) будет также, при котором удельные издержки наименьшие. Это означает, что производство ведется наиболее эффективно с точки зрения издержек, и это выгодно для потребителей.

Причина состоит в том, что высокие прибыли и убытки привлекают большее число предприятий на рынок и соответственно вытесняют наименее эффективные из них. В свою очередь, это обеспечит постоянное давление на предприятия. Развитие собы-

Рис. 4.4.
ПРЕДПРИЯТИЕ В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНЦИИ



1 — предельные издержки = предложение; 2 — удельные издержки;
3 — предельные доходы = цена.

В условиях чистой конкуренции отдельное предприятие занимает настолько незначительное место на рынке, что воспринимает цену как данность. Следовательно, его кривая спроса горизонтальная. Поэтому правило предприятия устанавливать предельные доходы равными предельным издержкам превращается в правило производства такого объема, при котором цена равна предельным издержкам. При этом объеме k_1 производство происходит с наиболее низкими удельными издержками.

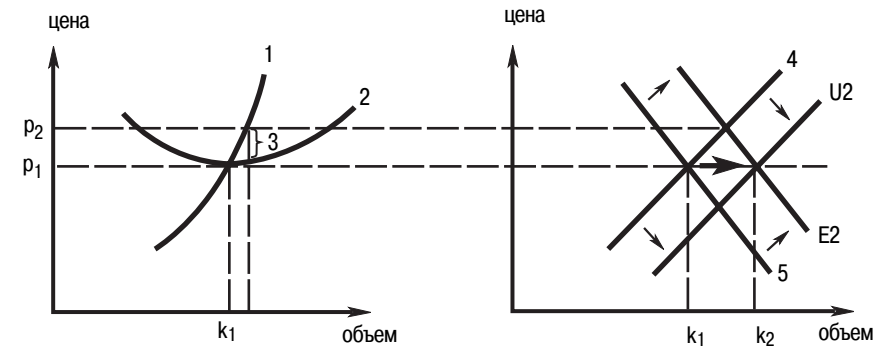
тий в более конкретной форме иллюстрируется на рис. 4.5, где слева показано положение предприятия и справа — рынка в целом (отметим, что шкала вдоль оси объема различается на левом и правом рисунках).

Предположим, что первоначальная цена — p_1 , что определяется отношением спроса и предложения на рынке. Предприятие должно приспособиться к этому, принять эту цену. Но предположим теперь, что по какой-то причине спрос неожиданно возрастает — это может зависеть от роста доходов, изменения вкусов или чего-то другого. Возросший спрос повышает рыночную цену согласно тем принципам, которые были рассмотрены в предыдущей главе. На графике это выражается путем сдвига кривой спроса до E_2 , что приводит к росту цены до p_2 .

Это имеет значение для отдельного предприятия, которое теперь получает более высокую цену за свою продукцию. Оно следует правилу, что цена и предельные издержки должны быть равны,

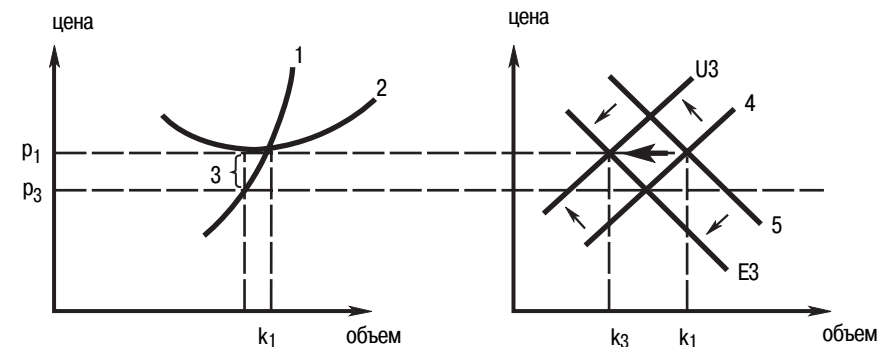
АДАПТАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ И РЫНКА В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНЦИИ

Рис. 4.5.
АДАПТАЦИЯ ПРИ ПОВЫШЕННОМ СПРОСЕ И ВЫСОКИХ ПРИБЫЛЯХ



1 — предельные издержки; 2 — удельные издержки; 3 — прибыль; 4 — предложение; 5 — спрос

Рис. 4.6.
АДАПТАЦИЯ ПРИ УМЕНЬШИВШЕМСЯ СПРОСЕ И НИЗКИХ ПРИБЫЛЯХ



1 — предельные издержки; 2 — удельные издержки; 3 — убытки; 4 — предложение; 5 — спрос.

В условиях совершенной конкуренции отдельные предприятия вынуждены повышать свою эффективность с точки зрения издержек. Высокие цены (которые превышают удельные издержки) приносят высокие прибыли, вызывающие рост предложения, которое снижает цену и ликвидирует избыточную прибыль. Низкие цены (ниже удельных издержек) приводят к убыткам, которые вытесняют с рынка самые неэффективные предприятия.

и, таким образом, увеличивает объем производства. Но это означает, что предприятие теперь получит прибыль, так как цена при новом, более высоком объеме превысит удельные издержки.

Естественно, что предприятие не возражает против такой ситуации. Но это равновесие вовсе не является долгосрочным. Если действительно господствует свободная конкуренция, то именно высокие прибыли привлекут большее число предприятий на этот рынок. Кривая предложения сдвигается до U_2 . Поэтому постепенно объем продукции, поступающей на этот рынок, увеличивается до k_2 . Но одновременно это означает, что цена снижается до уровня равновесия p_1 . При этом временные высокие прибыли предприятия исчезают, и это отдельное предприятие через некоторое время оказывается в исходном положении, где производство ведется при наиболее низких удельных издержках. Но теперь на рынке больше предприятий, чем раньше.

Тот же самый процесс, но в обратном порядке, происходит, если спрос, напротив, сокращается. Предположим, что он снижается до E_3 . Цена снижается до p_3 . Более низкая цена означает, что предприятие терпит убытки, поскольку теперь предельные доходы ниже удельных издержек. В перспективе это приведет к тому, что ряд предприятий уйдет с рынка. Предложение сократится до k_3 , и рыночная цена постепенно вновь возрастет до p_1 .

Суть в том, что конкуренция — проявившаяся в данном случае путем свободного **входа предприятий** на рынок и **ухода** с него — заставляет предприятия быть эффективными с точки зрения издержек. Если продажи могут осуществляться по цене, превышающей удельные издержки, прибыли привлекут большее число конкурентов, что снизит цены и прибыли до прежнего уровня. Если цена не обеспечивает полного покрытия издержек, то предложение сократится, при этом самые неэффективные предприятия будут вытесняться.

Недостаток реализма

Из только что приведенного описания видно, что рынок совершенной конкуренции имеет весьма специфические черты. Для функционирования такого рынка, как в приведенном выше примере, необходимо наличие ряда совершенно определенных предпосылок:

- Число продавцов и покупателей должно быть настолько большим, что никто из них самостоятельно не может оказать воздействие на цену.

- Никто из продавцов и никто из покупателей не должен вступать в сотрудничество с другими.
- Товары должны быть простыми и однородными, чтобы они действительно могли продаваться и покупаться в разнообразных объемах.
- Потребители должны обладать полноценной информацией о событиях на рынке, чтобы знать, где найти самые низкие цены, и немедленно уйти от продавца, который пытается назначить непомерно высокие цены.
- Производители должны также обладать информацией об имеющейся технике, чтобы они все могли выбрать самую лучшую.
- У предприятия должна быть возможность свободно и быстро выйти на рынки.
- Структура издержек должна быть такой, чтобы небольшие постоянные издержки исключили убывающую производительность.
- Адаптация к новым условиям должна происходить быстро.
- Рыночные силы не должны выключаться из игры при помощи регулирования, политического, этнического или классового давления.

Сразу же видно, что в реальности для многих рынков совершенная конкуренция вовсе не характерна. Мы уже отмечали наличие экономии на масштабе производства. Под этим понимается, что постоянные издержки настолько больше переменных, что удельные расходы снижаются даже при очень крупных объемах производства. Если это так, то рынка может “не хватить” для многих мелких конкурирующих предприятий. Одно или два предприятия будут доминировать на рынке. Даже если они получают большие прибыли, то высокие постоянные издержки могут выступать в качестве препятствия, затрудняющего выход на рынок возможным конкурентам.

Другим фактором, который может выключить чистую конкуренцию из игры, является государственное регулирование. Власти могут счесть, что с некоторым видом продукции следует обращаться особым способом с целью выполнения определенных требований в области объема, цен или доходов. Некоторые примеры регулируемых рынков были рассмотрены в предыдущей главе.

**ФАКТОРЫ ОГРАНИЧЕНИЯ КОНКУРЕНЦИИ
В НЕКОТОРЫХ ШВЕДСКИХ ОТРАСЛЯХ В 1999 г.**

	Высокая концентрация	Действия предприятий	Регулирование, ограничивающее конкуренцию	Барьеры на пути входа и ухода с рынка	Прочие ограничения
ТОРГОВЛЯ ПОВСЕДНЕВНЫМИ ТОВАРАМИ	•	•	•	•	
ПРОИЗВОДСТВО МОЛОКА	•	•	•	•	
ПРОИЗВОДСТВА МЯСА	•	•	•		•
ПРОИЗВОДСТВО ЗЕРНОВЫХ, МУКОМОЛЬНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ, ВЫПЕЧКА ХЛЕБА	•	•			
ПРОИЗВОДСТВО САХАРА	•		•	•	
ПИВОВАРЕННАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	•		•		
ПРОИЗВОДСТВО ЗАМОРОЖЕННЫХ И КОНСЕРВИРОВАННЫХ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ	•				
ЛЕСНОЕ ХОЗЯЙСТВО			•		
ЦЕЛЛЮЛОЗНО-БУМАЖНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	•			•	
ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА	•	•	•	•	
ТЕПЛОСНАБЖЕНИЕ	•	•	•	•	
НЕФТЕПРОДУКТЫ	•	•		•	
ПРОМЫШЛЕННОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО	•	•		•	
СТРОИТЕЛЬСТВО И СТРОИТЕЛЬНО-МОНТАЖНЫЕ РАБОТЫ	•	•			
ПРОИЗВОДСТВО СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ	•	•	•	•	
ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО			•		
АВИАТРАНСПОРТ	•	•	•	•	•
ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЙ ТРАНСПОРТ	•		•	•	
ЛЕГКОВОЙ ПАССАЖИРСКИЙ ТРАНСПОРТ		•		•	
АВТОБУСНЫЙ ТРАНСПОРТ	•		•		
ГРУЗОВОЙ АВТОМОБИЛЬНЫЙ ТРАНСПОРТ	•	•		•	
ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННАЯ ОТРАСЛЬ	•	•		•	

ТЕЛЕВИДЕНИЕ	•	•		•	
ПЕЧАТНАЯ ПРЕССА	•		•		•
ПОЧТОВЫЕ УСЛУГИ	•	•		•	
ФИНАНСОВОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО	•	•	•	•	•
СТОМАТОЛОГИЧЕСКИЕ УСЛУГИ	•	•	•		
ЗДРАВООХРАНЕНИЕ	•		•	•	•
ФАРМАЦЕВТИКА	•	•	•	•	•

Источник: Отчет Антимонопольного управления за 2000 г.

Таблица показывает, что многие отрасли шведской экономики все еще далеки от идеала чистой конкуренции. Обычное явление – господство в отрасли нескольких предприятий, а многие отрасли, кроме того, в большей или меньшей степени защищены от иностранной конкуренции. В некоторых случаях встречается **вертикальная** интеграция, т.е. сотрудничество между поставщиками и потребителями в различных звеньях производственной цепочки; в других случаях имеется интеграция **горизонтальная**, т.е. это происходит между конкурентами в рамках одного и того же производственного звена. Иногда встречаются и препятствия для учреждения предприятий, например, требуется получить разрешение от правительства или коммуны выйти на рынок и начать конкуренцию с уже действующими предприятиями. Однако в последние годы степень конкуренции возросла во многих отраслях благодаря как дерегулированию, так и интернационализации.

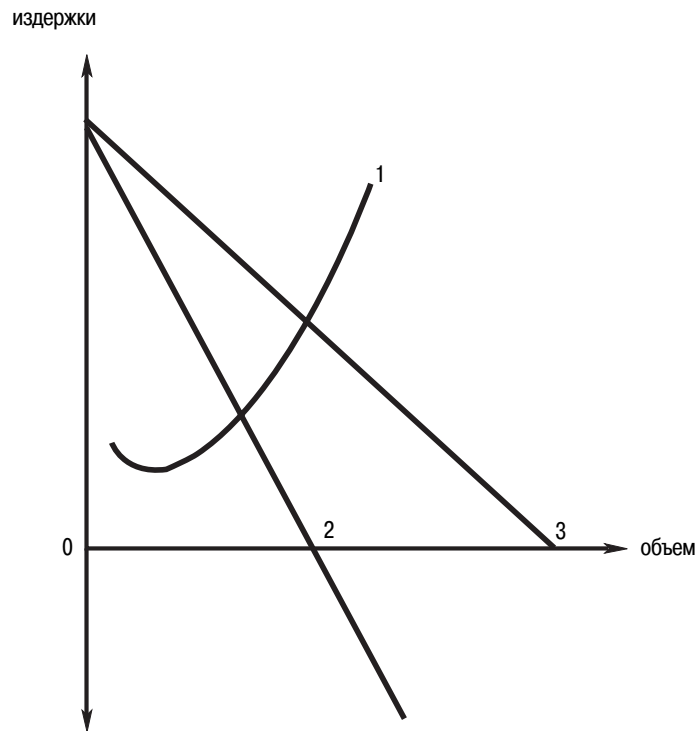
Монополия

В крайнем случае имеется лишь одно предприятие, которое представляет все предложение на рынке. Это называется **монополией** и означает, что рыночная цена повышается, а объем произведенной продукции сокращается, в сравнении с условиями чистой конкуренции.

Причина — размер монополии относительно рынка. Если единственное предприятие может удовлетворить потребности всего рынка, это означает, что такому предприятию не требуется рассматривать цену как заданную величину, оно само имеет собственную стратегию установления цены. Другими словами, монополист не **получает цену**, как предприятие в условиях чистой конкуренции, а **устанавливает цену**. И монополист, естественно, установит такую цену, что она принесет максимальную прибыль.

На рис. 4.7 показано, как выглядит спрос для монополиста. В данном случае предприятие удовлетворяет спрос всего рынка. Это означает, что вместо горизонтальной кривой спроса имеется нисходящая кривая.

Рис. 4.7.
СПРОС И ПРЕДЕЛЬНЫЕ ДОХОДЫ ДЛЯ МОНОПОЛИСТА



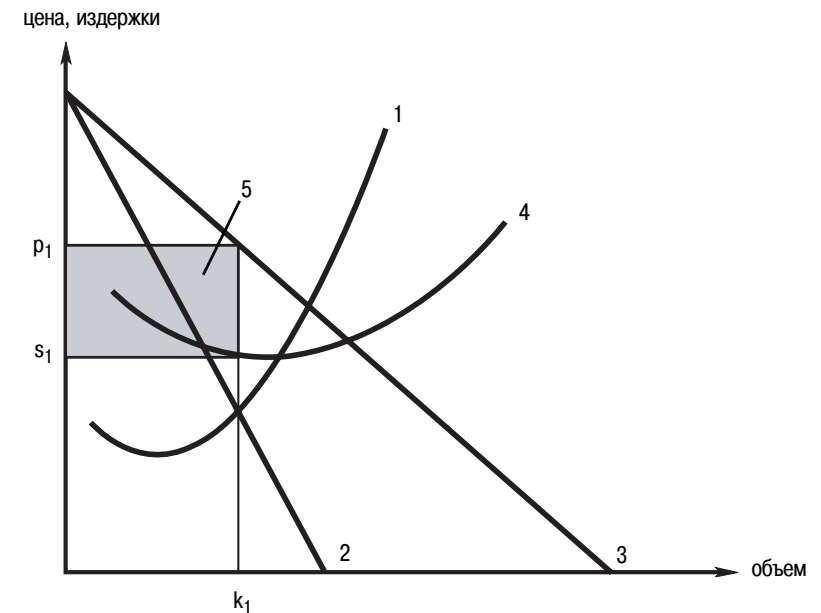
1 — предельные издержки; 2 — предельные доходы; 3 — спрос=цена

В своем поведении монополист вынужден учитывать кривую спроса всего рынка. Нисходящая кривая означает, что цена должна быть снижена, чтобы заставить потребителей делать покупки в большем объеме. Это приводит также к тому, что кривая предельных доходов, которая показывает то изменение доходов, которое дает последняя проданная единица товара, должна снижаться еще резче.

Кривая спроса показывает, какую цену покупатели готовы уплатить при данном объеме. При этом она показывает, что в среднем приносит каждая проданная единица товара. Однако нисходящее направление кривой означает, что предельные доходы не равны цене (в таком случае кривая была бы горизонтальной). Вместо этого кривая предельных доходов должна снижаться резче кривой спроса. Это связано с убывающей предельной полезностью для покупателей; это означает, что монополист должен снизить цену для того, чтобы продать еще одну единицу товара. То,

что предельные доходы после определенной точки становятся негативными, означает, что монополист должен был снизить цену настолько, что его совокупный доход сокращается. Само собой разумеется, что монополист будет избегать производства продукции в таком большом объеме. Вместо этого он попытается ограничить объем производства с целью поддержания высоких цен и увеличения прибыли.

Рис. 4.8.
МАКСИМИЗАЦИЯ ПРИБЫЛИ ДЛЯ МОНОПОЛИСТА



1 — предельные издержки; 2 — предельные доходы; 3 — спрос; 4 — удельные издержки; 5 — монополия прибыль.

Монополия следует правилу производить объем k_1 , при котором предельные доходы равны предельным издержкам. При этом объеме цена составляет p_1 , а удельные издержки s_1 , что приносит монополисту прибыль в размере $k_1 \times (p_1 - s_1)$. По сравнению с чистой конкуренцией это означает меньший объем производства, более высокую цену и возможность для производителя присвоить себе монопольную прибыль.

На рис. 4.8 показано, как монополист определяет цену и объем. Он следует общему правилу — устанавливать предельные доходы равными предельным издержкам. Поскольку монополия

сталкивается с ситуацией с нисходящими кривыми спроса и предельных доходов, предельные доходы отличаются от цены, поэтому результат оказывается иным, чем в случае с чистой конкуренцией.

Монополист максимизирует свою прибыль путем производства объема k_1 , при котором предельный доход равен предельным издержкам. В этом случае он получает цену p_1 от потребителей. Однако при таком объеме производства удельные издержки достигают лишь s_1 , что ниже цены. Это означает, что монополия получает прибыль, которая достигает величины $k_1 \times (p_1 - s_1)$.

Здесь мы отчетливо видим различия между монополией и конкуренцией:

- Монополия получает более высокие цены; предприятие, которое вступит в конкуренцию, не сможет в дальнейшем получить цену, превышающую удельные издержки.
- Монополия ограничивает объем производства. В условиях чистой конкуренции предприятия формируют цену, равную предельным издержкам; если монополия будет делать то же самое, то объем производства превысит k_1 .
- Монополия получает прибыль — за счет потребителей.

В этом причина того, что многие экономисты и политики со временем начали работать над тем, чтобы, например, путем **законодательства, регулирующего конкуренцию**, ограничить возможности для предприятий создавать и сохранять монополию. Но из этого также следует, почему так заманчиво для предприятия стремиться к установлению монополии; если им сопутствует удача, то они смогут присвоить себе высокие прибыли без необходимости мучиться над эффективностью в области издержек.

Олигополия

Монополия и чистая конкуренция являются крайностями. Но все же они занимают важное место в экономическом анализе различных форм рынка, поскольку высвечивают альтернативы и тем самым создают возможность прийти к четким выводам. Таким образом, важно сознавать, что экономисты пользуются этими моделями *не* потому, что верят, будто они отражают действительность; они рассматривают эти модели в качестве вспомогательного аналитического средства, которое дает возможность абстрагироваться от существенных основ, в рамках которых действуют различные рыночные механизмы.

В действительности случаи чистой конкуренции и монополии редки. Большинство рынков демонстрируют различные гибридные формы, где некоторое количество предприятий конкурирует друг с другом, применяя различные методы и достигая разной степени доминирования на рынке. Однако в этих случаях теоретические описания и модели происходящего становятся гораздо менее однозначными.

В реальности постоянные издержки зачастую являются серьезными **барьерами** для предприятий при вхождении на новые рынки. Это касается издержек на инвестиции в здания и машины, а также затрат с целью завоевания потребителей на рынке. Существует также ряд других препятствий, которые блокируют свободный доступ на рынок. Например, предприятие может владеть стратегическими запасами сырьевых материалов или другими ресурсами, к которым конкуренты не имеют свободного доступа. Зачастую предприятия при помощи различных методов, в частности, рекламы, стремятся также закрепить “приверженность к товарной марке” среди потребителей с целью их удержания. Поэтому иногда необходимы очень большие затраты на продвижение товара на рынок и создание распределительной сети, чтобы получить возможность выйти на рынок. **Экономия на масштабе производства** случается во многих местах, как в производстве, так и в распределении. Особенно велики могут быть расходы на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки, что снижает возможности мелких предприятий вести конкуренцию на важных рынках.

Все это приводит к тому, что случаи совершенной конкуренции редки. Но и случаи чистой монополии также редки, поскольку получение монопольных прибылей постепенно может привлечь другие крупные предприятия на этот прибыльный рынок. Кроме того, всегда существует конкуренция со стороны *новых* товаров и услуг, которые могут вытеснить устаревшую продукцию, хотя на бумаге они представляются различными рынками. Транспорт на конной тяге был вытеснен железной дорогой, которой, в свою очередь, бросили вызов автомобили и самолеты. Почта обладала (ранее) монополией на доставку писем, но на практике испытывает конкуренцию со стороны телефонной связи, передачи сообщений по факсу и электронной почте. Следовательно, монополии можно бросить вызов.

Таким образом, существует множество различных форм рынка в промежутке между крайностями — чистой конкуренцией и монополией. Некоторыми из них являются:

Олигополия

Под **олигополией** понимается ситуация, когда на рынке доминирует небольшое число крупных предприятий. В подобной ситуации отдельное предприятие имеет в определенных рамках возможность устанавливать цены и объемы производства. Но при таких действиях они одновременно оказывают влияние на условия конкуренции для конкурентов. Типичный пример — конкуренция между крупными бензиновыми и нефтяными компаниями, которая зачастую “бросает тень” на процесс ценообразования и иногда приводит к **ценовой войне**. То, что предприятия взаимно зависят от решений, принятых другими, приводит к тому, что рынки олигополий очень трудно анализировать. Не удастся прийти к каким-либо общим выводам, если между вариантами чистой конкуренции и монополии окажется рынок олигополий. Это связано с тем, что предприятия зачастую попадают в “игровые” ситуации, где они пытаются угадать следующий ход конкурентов, и различным образом адаптируются к этому. Равновесие, для которого характерен этот вид адаптации к другим, называется **равновесием Нэша** (по фамилии экономиста Джона Нэша).

Образование картелей

Если предприятия заключают соглашение о прекращении конкуренции и координации решений в области цен и производства с целью увеличения своих прибылей, то это называется **картелем**. Если все предприятия на рынке действуют едино, у них появляется возможность на практике установить монополию и разделить монопольную прибыль. Однако в действительности подобные картели весьма редки. Если картелю удастся ограничить производство с целью сохранения высоких цен и увеличения прибылей, то обычно это заканчивается появлением нового предприятия на рынке, которое бросает вызов картелю. Зачастую также трудно сохранить единство среди членов картеля, поскольку у кого-нибудь из них всегда существует соблазн обмануть компаньонов путем превышения своей квоты.

Типичным примером этого является ОПЕК, картель нефтедобывающих стран. Ему удалось повысить цены на нефть в середине 1970-х годов. Затем его власть значительно ослабла как из-за внутренних расколов, так и в результате значительного увеличения добычи нефти странами, не входящими в ОПЕК (например, в Норвегии и Великобритании). Другой вид картеля — профессиональные объединения (например, учителей и адвокатов), которые решают, кто имеет право заниматься данной деятельностью.

Монополистическая конкуренция

Еще для одной формы рынка характерно наличие многочисленных мелких или средних предприятий при отсутствии барьеров для доступа на рынок, но где продукция дифференцирована таким образом, что предприятиям удается доминировать на некоторой части рынка. О подобных рынках говорят, что для них характерна **монополистическая конкуренция**. Это зачастую относится к таким крупным частям сектора услуг, как рестораны, которые конкурируют друг с другом при отсутствии входных барьеров, но все же могут быть местной монополией (поскольку тот или иной ресторан может быть единственным рестораном определенного профиля в неком районе). Другими рынками товаров с аналогичными отношениями являются рынки фирменной одежды, моющих средств и косметики. На этих рынках каждое конкурирующее предприятие пытается создать свою собственную нишу путем дифференциации продукции и “привязывания” потребителя именно к своему виду товара — своей товарной марке — за счет рекламы, скидок и других методов. Этот вид конкуренции иногда называют **“конкуренцией товарных марок”**; суть состоит в том, что предприятие пытается добиться монополии в рамках своей собственной маленькой ниши, но оно постоянно подвергается жесткой конкуренции со стороны предприятий, расположившихся в ближайших нишах.

ДЖОН КЕННЕТ ГЭЛБРЕЙТ

Джон Кеннет Гэлбрейт (родился в 1908 г.) длительное время был своего рода исключительной знаменитостью в политической экономии. Профессор в Гарварде, советник президента Кеннеди, автор ряда бестселлеров, посол, телевизионная звезда...

Но, среди политэкономов, его слава противоречива. Вероятной причиной этого являются прежде всего его жесткие нападки на коллег. Он приобрел известность не столько благодаря результатам своих исследований, сколько прежде всего из-за язвительной критики господствующего направления, часто подчеркнутой мастерством выступлений и искусным представлением идей.

Во многих книгах — наиболее известны “Общество изобилия” (1958 г.) и “Новое индустриальное общество” (1967 г.) — Гэлбрейт критиковал господствовавшую в политической экономии теорию, которую он называл “обычной мудростью”, не касаясь вопросов власти. Малоизвестное описание экономистами форм рынка скрывает, по мнению Гэлбрейта, факт господства крупных предприятий. Ошибочно считать, что все определяет потребитель, поскольку крупные предприятия — “техноструктуры” — манипулируют

потребителем посредством рекламы. Поэтому на практике и не действует красивая теория о совершенной конкуренции.

Гэлбрейт вряд ли оказал какое-либо влияние на развитие науки как теоретик. Зато он влиял на общественную мысль, формируя общественное мнение и направляя острие своих аналитических работ на экономистов, придерживавшихся более традиционных взглядов, используя их в качестве пробного камня.

Статический и динамический анализ

До сих пор чистая конкуренция проявляла себя превосходно. Конкуренция заставляет предприятия сдерживать цены и осуществлять производство с наименьшими издержками, что выгодно для потребителя. Но вопрос — помимо нереалистичности модели — в том, насколько все это интересно. Проведенный анализ был лишь **статическим**, т.е. речь шла о том, как экономика способна предоставить потребителям блага, исходя из *данных* ресурсов и данной техники.

Но существует и **динамическая** перспектива, которая учитывает способности экономики улучшать потребительские блага с течением времени путем создания *новых* ресурсов и благодаря техническому прогрессу. Если первое, статическое понятие эффективности говорит о способности экономики удерживаться на кривой производственных возможностей, то динамическая эффективность говорит о перемещении кривой *наружу*. Динамическая эффективность в долгосрочном плане важнее статической эффективности. Однако это вовсе не гарантирует, что чистая конкуренция превосходно проявит себя и в этой области.

В действительности ряд экономистов считают, что на большинство тех факторов, которые определяют динамическую эффективность и, стало быть, способность экономики к росту и техническому прогрессу, благоприятное воздействие может оказать именно та концентрация, которая, как считается, приводит к статической неэффективности. Наиболее известным среди этих экономистов был Йозеф Шумпетер, которого мы также встретим в главе 6, где экономический рост будет рассмотрен подробнее.

Идея Шумпетера состоит в том, что модель чистой конкуренции является абстракцией, которая вовсе не улавливает самое существенное для экономического роста и технического прогресса. Он рассматривает теорию чистой конкуренции как нечто, крайне чуждое реальности, где предприятия и предприниматель лишь пас-

сивно реагируют на поступающие извне стимулы. В действительности именно способность предпринимателя придумать что-то новое — **инновации** — и убрать при помощи конкуренции устаревшую технику определяет экономический рост. Для этого зачастую необходим определенный размер предприятия для обеспечения доступа к капиталу и кредитам и достижения определенного необходимого уровня научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок. Кроме того, по мнению Шумпетера, на практике предприятие стремится обеспечить себе именно монополию, которая и является основной движущей силой развития и обновления. В действительности **соперничество** между крупными предприятиями является важным источником как создания новой продукции, так и ее более рационального производства.

Поэтому вывод Шумпетера таков: “совершенная конкуренция не только невозможна, но и, кроме того, неполноценна, и нет никаких оснований выставлять ее в качестве модели идеальной эффективности”.

В течение десятилетий точка зрения Шумпетера вызывала ожесточенные дебаты и породила поток исследований и выступлений. К сожалению, очень трудно сделать из всего этого какие-либо достоверные и неоспоримые выводы.

Трудно дать количественную оценку инновационной активности и определить направление ее взаимосвязи с формами рынка. Несомненно, крупные предприятия покрывают крупные расходы на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки. Поэтому определенная степень концентрации может быть преимуществом. Вместе с тем существует много признаков того, что это действует лишь до определенной границы; когда предприятие добивается слишком значительного доминирования, то давление на него с целью совершенствования деятельности снижается. Ослабляются и движущие силы с целью сокращения издержек и повышения эффективности.

К сожалению, поэтому не удастся сделать какие-либо однозначные выводы. Если применить общие выражения, то представляется, что динамическая эффективность относится как к крупным, так и к мелким предприятиям и предполагает наличие жесткой конкуренции, но такой конкуренции, побудительной причиной которой на практике неоднократно выступало стремление подавить конкуренцию.

Таким образом, представляется, что соперничество и конкуренция играют важную роль в динамической эффективности. Но это вовсе не означает, что эта конкуренция должна быть “совершенной” в том смысле, который заключен в жестких предпосыл-

ках модели чистой конкуренции. Лучшим решением вполне может быть крупное предприятие, которое ведет конкуренцию за доминирование на рынке. Напротив, представляется, что установленная монополия, не подвергающаяся внешнему давлению, приводит к снижению эффективности, как статической, так и динамической.

“СЕТЕВАЯ ЭКОНОМИКА” или *НОВАЯ ЭКОНОМИКА*

За последние годы рост информационных технологий происходил стремительными темпами. Многие люди обратили внимание на то, что производство услуг в коммуникационной и информационной отраслях по видимому продемонстрировало новые взаимосвязи спроса и предложения по сравнению с обычными отраслями промышленности. Важными представляются прежде всего три особенности:

1. Стоимость продукции повышается по мере того, как все большее число людей обладает ею. Один телефон значит мало — нельзя никому позвонить. Но чем больше людей обзаводятся телефонами, тем выше его стоимость, поскольку все больше и больше людей подключается в единую сеть. Это относится к факсам, компьютерам (которые подключены к Интернету), пейджерам и т.д. Следовательно, здесь не действует тезис об убывающей предельной полезности в потреблении.
2. Удельные издержки значительно снижаются в большинстве этих отраслей. Дорого создавать первую компьютерную программу или первую запись на компакт-диске или фильм. Но производство их затем в большем количестве — т.е. их копирование — не стоит почти ничего, особенно если это делается в цифровом варианте. Следовательно, здесь также не действует предположение об убывающей производительности.
3. Для того, чтобы пользователи различной продукции — факсов, компьютеров и т.п. — могли встретиться в сети и вступить в контакт — в частности, подключить всю более дешевую продукцию — необходимо единое функционирование различных коммуникационных систем. Важное значение имеет развитие стандартизации, что позволяет компьютерным программам, модемам, электронной почте и т.п. действительно функционировать в единой сети. Потребители более всего хотят использовать лишь те программные товары, которые используют другие люди. В результате у предприятия появляются мощные движущие силы быстрого роста с целью обретения доминирующего положения на рынке; если они этого добьются, то их продукция будет пользоваться огромным спросом и другим предприятиям с аналогичной продукцией будет почти невозможно бросить им вызов. Поэтому подобные рынки редко бывают олигополистическими или конкурентными. Напротив, они зачастую превращаются в монопольные — во всяком случае на некоторое время. Затем технический прогресс идет

дальше, создаются новые типы сети и какое-то другое предприятие способно достичь новой монополии.

Таким образом, сетевые рынки часто демонстрируют снижение кривых предложения из-за крупной экономии на масштабах производства, предприятия стремятся уже на стадии создания в большей или меньшей степени выбросить продукцию на рынок с целью завоевания доминирующего положения на нем, и рынки часто превращаются во временную монополию, которая, однако, быстро исчезает и заменяется новой в соответствии с темпами технического прогресса.

Некоторые участники дискуссий считают эти особенности настолько важными, что говорят о совершенно новой экономике, которая требует новых аналитических инструментов. Однако большинство экономистов рассматривают этот сетевой феномен, как особый случай традиционных моделей спроса и предложения.

Резюме

- Существуют различные формы рынков, которые дают различные результаты с точки зрения цены и объема произведенной продукции.
- Кривая предложения предприятий совпадает с кривой предельных издержек при превышении переменных удельных издержек.
- Для чистой конкуренции характерно наличие множества мелких производителей, которые могут свободно входить на рынок и уходить с него и которые должны принять установленную рынком цену.
- Монополия означает, что одно предприятие доминирует на всем рынке и само устанавливает цену.
- Предприятие, действующее в условиях чистой конкуренции, сталкивается с горизонтальной кривой спроса и следует правилу: цена = предельным издержкам.
- Монополия сталкивается с падающей кривой спроса и следует правилу: предельные издержки = предельному доходу.
- В условиях чистой конкуренции предприятия вынуждены производить продукцию с наименьшими издержками.
- Монополия сопровождается повышенными ценами, повышенными издержками и сокращением объема производства. Монополия может также присваивать монопольную прибыль.
- Существует множество промежуточных форм между двумя крайностями. Олигополия означает доминирование небольшого числа предприятий, картель — сотрудничество с целью ограничения объема производства и поддержания высоких цен, а мо-

нополистическая конкуренция — наличие у предприятия монополии в рамках своей ниши и ведение конкуренции с предприятиями, занимающимися близкими видами деятельности.

- Чистая конкуренция обеспечивает лучшее решение в статической перспективе, когда это касается использования данных ресурсов.
- С точки зрения динамики, когда речь идет о создании новых ресурсов, конкуренция представляется также важной, но ей не требуется быть “чистой”. Напротив, представляется, что определенный уровень концентрации и определенный размер конкурирующих предприятий также является преимуществом.

5. Плановое хозяйство или рыночная экономика?

Вопрос о том, иметь плановую или рыночную экономику, в каких пропорциях планирование и рынок должны сочетаться, стал в последние десятилетия предметом бурных дебатов. Однако в последние годы эти споры в значительной части были разрешены на практике в связи с тем, что почти все страны с плановой экономикой стали переходить к рыночной экономике. В этом смысле рыночная экономика “выиграла” поединок. И все же есть смысл в том, чтобы сопоставить две основные системы друг с другом в подобном учебнике, хотя бы для рассмотрения причин краха плановой экономики.

Чистая рыночная экономика

В **рыночной экономике** того типа, который рассматривался в предыдущих главах, решения об использовании ресурсов принимаются “рынком”. Рынок — это то место, где каждый день миллионы людей и тысячи предприятий “встречаются” и договариваются о ценах на все те товары и услуги, которые покупаются и продаются. Устанавливаемые цены — и прибыль, которую они за собой влекут, — являются сигналом для производителей о том, что необходимо выпускать в будущем.

Итак, в чистой рыночной экономике нет никакой вышестоящей (государственной) власти, которая решает, как должны использоваться ресурсы и как должна быть организована экономика. С XVIII века вопрос о том, как происходит ценообразование в рыночной экономике и как оно влияет на распределение ресурсов между различными производственными отраслями, является основной областью исследований в политической экономии.

В двух предыдущих главах было показано, как чистая конкуренция заставляет предприятия производить именно те товары, которые потребители желают иметь и за которые они могут заплатить. Конкуренция за покупателя вынуждает к тому же различные

предприятия постоянно производить как можно дешевле. Если предприятие устанавливает на товар более высокие цены, то оно потеряет рынок, поскольку покупатели станут приобретать нужные товары у других производителей. Поэтому иногда говорят, что экономика с чистой конкуренцией — это экономика, где “королем является потребитель”.

Заслуживает внимания следующее обстоятельство: это происходит на основе того, что предприятия ведут себя эгоистично! Всё делается только для того, чтобы разбить конкурентов и самим достичь максимальных прибылей. Это заставляет идти навстречу потребителям и быть эффективными насколько возможно.

Механизм, который обеспечивает эффективность, является взаимодействие между спросом и предложением. **Цена** — это тот сигнал, который сообщает предприятиям и потребителям, как им надо действовать на рынке. Если цена растет, значит, данного товара производится недостаточно по отношению к спросу. Это сигнал предприятиям — надо производить больше данного товара. Повышенная цена — также сигнал потребителям, что производство данного товара оттягивает на себя больше ресурсов. Если товар не может быть продан по цене, компенсирующей издержки его производства, производителю это говорит о том, что ему следует задуматься о прекращении производства и переносе производственных ресурсов в другую область деятельности. Если другой товар может быть продан по цене, приносящей хорошую прибыль, то это, в свою очередь, служит сигналом, что именно на данный рынок можно направить больше ресурсов. Это означает, что большее число предприятий будет стремиться на рынки с высокими прибылями, конкуренция обострится, что через некоторое время приведет к снижению цены.

Если рынок совершенно свободный и никто не может регулировать цены, то — как было показано в главе 3 — предприятия и потребители придут к соглашению и установят на рынке **равновесие**, когда производители будут изготавливать ровно столько продукции, сколько потребители захотят купить. Цена будет колебаться выше или ниже до достижения равновесия. При гармонии между разными рынками при определенных предпосылках достигается **общее равновесие** в экономике, когда все рынки одновременно пребывают в равновесии и, таким образом, все потребители и производители смогут выполнить свои планы. При принятии решений соблюдается правило: предельные издержки должны быть равны предельным доходам (которые при совершенной конкуренции равны цене) на всех рынках и эффективность при этом будет максимальной.

Итак, модель свободной рыночной экономики имеет массу привлекательных свойств. Многие экономисты годами были оча-

рованы ею и придерживались мнения, что механизм свободного ценообразования — самый эффективный способ распределения ресурсов. Например, профессор Ассар Линдбек утверждает: “Система рыночного хозяйства может рассматриваться как наиболее развитая координирующая система. Она функционирует как гигантская вычислительная машина с мощностью неизмеримо большей, чем у какого-либо известного вычислительного устройства”.

Многих экономистов — например, Адама Смита более 200 лет назад — эта точка зрения приводила к рассмотрению чистой рыночной экономики как идеала и утверждению необходимости предоставить рынку свободу, насколько это возможно.

В то же время модель чистой рыночной экономики основывается на ряде нереалистичных предположений. Модели, представленные в предыдущих главах, описывают, конечно же, не то, что мы в повседневной жизни называем рыночной экономикой. На деле они описывают лишь весьма облагороженную и далеко идущую форму рыночной экономики, а именно — чистую конкуренцию, которая требует соблюдения ряда особых предпосылок.

АДАМ СМИТ

Адам Смит (1723–1790 гг.) до того, как политическая экономия стала самостоятельной академической дисциплиной, был профессором философии морали в Глазго. Принято считать, что именно Смит был основателем политической экономии как самостоятельной науки, прежде всего благодаря своему главному труду “Богатство народов” (1776 г.).

В этой книге Смит пытается выяснить, чем порождается благосостояние. Он приходит к выводу, что оно создается разделением труда — на основе того, что производительность труда (количество продукции, выпускаемой в единицу рабочего времени) может повышаться, если люди станут специализироваться на выполнении разных трудовых операций, вместо того, чтобы пытаться овладеть всем производственным процессом.

Чтобы разделение труда функционировало, необходимо в то же время, чтобы различные моменты труда и готовые продукты были взаимосвязаны. Это и происходит на рынке, который является великим координатором. Конкуренция же в свою очередь заставляет рыночную экономику действовать подобным образом. Именно свободная конкуренция побуждает пекаря печь хороший хлеб, мясника предоставлять хорошее мясо, а пивовара варить крепкое пиво. Именно в условиях конкуренции выживают только лучшие производители, которые снабжают потребителей тем, что они хотят иметь. Таким образом, заинтересованность в прибыли — а в сущности эгоизм — может быть лучшей служанкой для всех, если она движима конкурен-

цией. Благодаря этому, пишет Смит, экономика “как бы невидимой рукой” направляется к лучшему результату, что является благом для потребителей.

Экономико-политический вывод Смита заключался в том, что рыночной экономике необходимо предоставить как можно больше свободы. Государство должно проводить политику “laissez-faire” (“пусть идет само собой”) и избегать ограничения конкуренции. Однако Смит не защищал на основе этих доводов тотальную анархию. Напротив, он чрезвычайно подозрительно относился к “дурной привычке” частного капитала создавать монополии и картели, с помощью которых выводится из игры сама конкуренция. “Капиталисты не могут встречаться, — писал он, — хотя бы это касалось только веселья и развлечений, без того, чтобы их знакомство заканчивалось неким заговором против всеобщего блага или каким-либо тайным соглашением о повышении цен”. Поэтому перед государством, наряду с другими, стояла задача защиты свободной конкуренции от самих капиталистов.

Благодаря своему отношению к свободной конкуренции Смит до сих пор, спустя более 200 лет, остается столпом либеральной идеологии в экономике.

ФРИДРИХ А. фон ХАЙЕК

Фридрих Август фон Хайек (1899–1991 гг.) был одним из ведущих поборников рыночного мышления в экономике XX века. В 30-е годы он критиковал Кейнса и других экономистов, которые стояли за государственное вмешательство в рыночную экономику. Центральный тезис Хайека состоял в том, что система цен играет решающую роль в посредничестве при передаче информации и позволяет децентрализовать процесс принятия решений в экономике. По мнению Хайека, цены являются превосходными носителями информации: цена товара рассказывает об издержках производства, спросе и прибылях и посылает при этом эффективные сигналы о том, куда надо вкладывать производственные ресурсы для достижения наиболее высокой отдачи.

Поэтому Хайек резко выступил против всех попыток путем регулирования или других видов вмешательства посягать на свободное рыночное ценообразование. В своем полемическом произведении “Дорога к рабству” (1944 г.) он утверждал, что всякое отступление от этого основополагающего принципа — с какой бы благородной целью это ни делалось — в перспективе ведет к диктатуре.

В 1974 г. Хайек был удостоен Нобелевской премии в области экономики, и приблизительно в это же время вновь начали завоевывать популярность его тезисы о превосходстве рыночной экономики над смешанной. В 1980-х годах Хайек стал своего рода культовой фигурой для так называемых неолiberaлов, стремившихся осуществить радикальное дерегулирование экономики.

Экономика с чистой конкуренцией

Для господства совершенной конкуренции и совершенного действия ценового механизма необходимо выполнить следующие условия:

- множество продавцов и покупателей;
- отсутствие какого-либо сотрудничества друг с другом;
- простые и однородные товары;
- надежная информация;
- свободный доступ на рынок;
- отсутствие экономии на масштабе производства;
- быстрая адаптация;
- отсутствие коллективных товаров;
- отсутствие внешних эффектов.

“Недостатки рынка”

Однако ценовой механизм иногда может вводить в заблуждение — по той простой причине, что для определенной категории товаров он не работает. Национальная оборона, к примеру, тоже своего рода “товар”, которому нельзя дать цену и продать на рынке. Поэтому государство должно вмешиваться и брать на себя ответственность за производство этого, как принято говорить, **общественного** блага. Финансирование должно происходить иначе, чем при продаже обычных товаров. Как правило, государство заставляет граждан совместно оплачивать продукцию в форме налогов.

Проблема также и в том, что ценовой механизм иногда не в состоянии отразить всех затрат на производство продукции. Типичным примером являются дополнительные издержки, которые иногда возникают в форме возмещения ущерба окружающей среде. Так, возьмем бумажную промышленность, которая одновременно с производством бумаги спускает отравленные отходы в сточные каналы. Они загрязняют бытовую и питьевую воду, следовательно, возникает необходимость очистки воды. Она стоит денег, но эти расходы не отражаются в расчетах предприятия. Это приводит к тому, что предприятия недооценивают предельные издержки производства, в свою очередь, бумажная промышленность производит больше бумаги и загрязняет больше воды, чем это желательно с точки зрения макроэкономических перспектив.

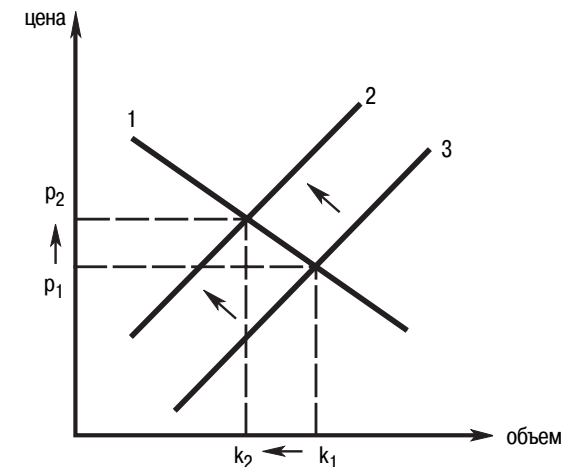
Корень проблемы в данном случае в том, что цены и издержки предприятия не отражают *общественных* эффектов производства. Экономисты обычно говорят, что производство имеет **внешние эффекты**. Решение проблемы может состоять в том, что государ-

ство вмешивается и возлагает на предприятия взносы, за счет которых финансируется очистка воды. Это увеличивает предельные издержки производства и приводит к сокращению объема производства, когда предприятие следует правилу определения объема производства таким образом, чтобы предельные издержки равнялись предельным доходам.

На рис. 5.1 видно, что новый налог поднимает кривую предложения на бумагу. Причина в том, что теперь производство бумаги становится дороже. Теперь будет производиться меньше бумаги, но по более высокой цене. Объем произведенной продукции сократится с k_1 до k_2 , тогда как цена возрастет с p_1 до p_2 . Новая цена показывает, что макроэкономические затраты на производство продукции выше, чем это показывает цена равновесия в условиях чистой конкуренции. Более высокая цена приводит к уменьшению загрязнения окружающей среды и появлению у предприятия стимулов к разработке производственных методов, которые в большей степени сохраняют окружающую среду. Это свидетельствует о том, что в определенных условиях вмешательство в механизм ценообразования может *повысить* эффективность системы цен.

В случае с данным примером — когда рыночная цена была меньше той, что должна быть, если исходить из макроэкономических перспектив, — говорится, что внешние эффекты были **отрицательными**. Это означает, таким образом, что макроэкономические расходы на продукцию выше, чем это должно было бы быть при ценах равновесия. Но существуют также примеры с **положительными** внешними эффектами. Это означает, что производство или потребление определенного товара или услуги приносит доходы на макроэкономическом уровне, которые не отражаются в рыночной цене. В этом случае рыночная цена оказывается выше, чем она должна была бы быть по общей макроэкономической оценке. При этом объем производства товара или услуг оказывается меньше желаемого. В такой ситуации государство должно вмешаться, чтобы снизить цены и издержки. Типичным примером является образование. Если человек получает образование, это полезно не только для него, но и для всего общества, потому что объем знаний повышается и с ростом образовательного уровня работников возможности производства увеличиваются. Поэтому есть все основания выделять дотации на производство товаров и услуг, имеющих положительные внешние эффекты. Это, кстати, является одной из основных причин того, что во многих странах образование относится к государственному сектору и финансируется за счет налогов.

Рис. 5.1.
ОТЧИСЛЕНИЯ НА ОХРАНУ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ
КАК СРЕДСТВО УСТРАНЕНИЯ ВНЕШНИХ ЭФФЕКТОВ



1 — предложение с учетом отчислений на охрану окружающей среды; 2 — предложение; 3 — спрос.

Предприятия загрязняют природу. В связи с затратами на охрану окружающей среды дорожает продукция: кривая предложения перемещается вверх. Это приводит к тому, что объем производимой продукции сокращается (от k_1 до k_2), цена повышается (от p_1 до p_2). Поэтому новая, более высокая цена лучше отражает общественно-экономические эффекты производства данной продукции, включая воздействие на окружающую среду, в сравнении со старой ценой.

В реальной жизни существует, конечно, ряд рынков, где адаптация проходит медленно и довольно болезненно — в отличие от простой модели, приведенной в главе 3. Наиболее удачным примером, пожалуй, является рынок рабочей силы. В современном обществе, каким является Швеция, где работодатели и наемная рабочая сила объединены в особые организации, в задачи которых среди прочего входят заключение коллективных договоров и стабилизация заработной платы, уровень зарплаты не может скакать вверх и вниз так, как это предусматривается простыми моделями спроса и предложения. Следовательно, важные части экономики действуют не так, как должны были бы действовать согласно модели чистой конкуренции. В следующих главах данный тип замедленности в процессе образования цен и зарплаты рассмотрен более подробно, как и другие эффекты, которые могут возникнуть, например, — безработица.

Все эти проблемы — преимущества крупномасштабного производства, ведущие к монополии, наличие общественных благ, которые нельзя купить и продать на отдельных рынках, а также возникновение “внешних эффектов”, ведущих к тому, что система цен неточно отражает макроэкономические последствия различных решений, — принято называть **недостатками рынка**. Они указывают на те случаи, когда фактически существующий рынок не в состоянии распределить ресурсы наиболее эффективным образом.

“Смешанная экономика”

Так как подобные недостатки рынка постоянно присутствуют в реальной жизни, ясно, что чистая рыночная экономика, в том виде, в каком она показана в предыдущей главе в моделях спроса и предложения, никогда не существовала и никогда не будет существовать. И вопрос, собственно, заключается в том, какая **степень** регулирования рынка была бы желательна. Для ответа на этот вопрос необходим серьезный и вдумчивый анализ моделей, приведенных ранее. При этом необходимо учитывать степень их реальности — насколько верно они отражают действительное положение в каждом случае.

Более того, социальные и политические оценки, по отношению к которым политическая экономия сама по себе никогда не сможет занять определенной позиции, будут оказывать влияние на степень свободы рынка и уровень его регулирования.

Так становится актуальным вопрос, какого **распределения** доходов и имущества желают большинство людей. Если это распределение отличается от того, которое создает рынок, то может возникнуть требование, чтобы государство и коммуны проводили специальную “политику распределения”, т.е. они посредством налогов и пособий должны изменить то распределение, которое обеспечивается чистым рынком.

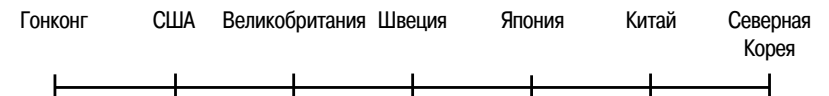
Еще одной причиной государственного вмешательства в экономику обычно является требование **полной занятости**. Поскольку механизмы приспособления на рынке рабочей силы в действительности функционируют не столь совершенно, как в модели чистой конкуренции, всегда будет существовать опасность возникновения безработицы. А поскольку безработица порождает как социальные проблемы, так и снижение доходов безработных, то часто возникают требования государственного вмешательства с помощью мер экономической политики. В этом случае цель состоит в том, чтобы, с одной стороны, попытаться воспрепятство-

вать возникновению безработицы, а с другой — смягчить последствия той безработицы, которая все же возникла.

Рыночная экономика включает в себе постоянные перемены, поскольку предприятия и потребители адаптируются к новым условиям и новой технике. Когда устаревшие производственные методы заменяются новыми, многие люди могут оказаться в затруднительном положении. Некоторые из них становятся безработными. Некоторые собственники капитала могут потерять вложенные капиталы. Могут пострадать целые области в стране, если устаревшие, несовременные структуры оказались сконцентрированными в определенных регионах. Эти обстоятельства могут вызвать различного рода **особую заинтересованность** — предпринимательских отраслевых организаций, профсоюзов, региональных групп давления — в том, чтобы выключить рыночные силы из игры и вместо этого заняться поиском защиты при помощи государственного регулирования и субвенций.

При всех этих различных обстоятельствах мы никогда не сможем на практике увидеть совершенно чистую рыночную экономику. Рынок всегда в большей или меньшей степени дополняется и ограничивается вмешательством и регулированием со стороны действующих заодно предприятий или монополий, политической власти и различных организаций. Таким образом, мы получаем, с одной стороны, различные законы и инструкции, которые ограничивают рынок, с другой стороны — государственный сектор, который берет на себя экономические задачи, производит различные товары и услуги и взимает налоги с граждан. Мы также имеем организации (например, профсоюзы и союзы работодателей), которые, в частности, стараются изменить распределение доходов в обществе. Иногда рыночная экономика с обширным государственным вмешательством, регулированием и ограничениями конкуренции называется **смешанной экономикой**.

РАЗЛИЧНЫЕ “СОЧЕТАНИЯ” В СМЕШАННОЙ ЭКОНОМИКЕ



Сочетание плана и рынка выглядит совершенно по-разному в различных странах. Здесь сделана попытка рассортировать некоторые страны вдоль шкалы, где слева доминирует рынок, а справа — план; отметим, что страны расположены в качественной последовательности; количественные различия вообще не берутся в расчет. В целом за последние десятилетия произошло заметное движение от плана к рынку. Все большее число стран проводили дерегулирование в своих экономиках и сместились “влево” вдоль приведенной выше шкалы.

Чистая плановая экономика

Если полностью исключить рыночное хозяйство и механизмы ценообразования, а взамен разрешить полностью управлять экономикой с помощью административных и политических решений, тогда появляется чистая **плановая экономика**.

В теории эта система выглядит гораздо проще, чем система рыночной экономики. Центральный орган планирования принимает все решения в отношении использования ресурсов. Этот орган собирает и перерабатывает всю необходимую информацию — какая продукция должна производиться, в каком количестве и какого качества, а также с помощью каких средств и из какого сырья — и выработывает затем заказ на определенную продукцию для конкретных предприятий. Здесь возможно учесть как экономические и технические факторы, с одной стороны, так и политические решения и социальные приоритеты — с другой.

Преимущество этой системы в том, что возможно полностью (по крайней мере, теоретически) исключить открытую безработицу с помощью такого систематического управления ресурсами, при котором все получают работу. Путем тотального контроля над экономикой — включая заработную плату — возможно в то же время реализовать и желаемое распределение доходов.

Однако точно так же, как и при переходе от модели рыночной экономики к реальной действительности, на практике обнаруживаются значительные проблемы с плановой экономикой. В то время как на бумаге успешное управление экономикой посредством центральных решений может казаться простым делом, это в действительности бывает исключительно трудной задачей.

Так, существует сложная **проблема информации**: как надо действовать на практике без помощи рыночных ценовых сигналов, чтобы обнаружить, собрать, централизовать, а главное — переработать всю информацию об альтернативных процессах производства, о расходе ресурсов, об издержках, о желаниях потребителей? Нужно правильно оценить буквально миллионы различных факторов, прежде чем выдать окончательный результат. К тому же большинство этих факторов постоянно изменяется также и во время планового периода.

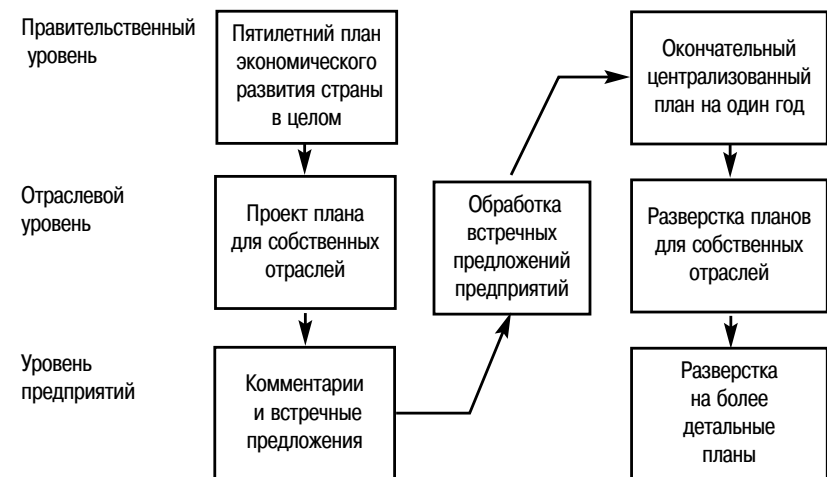
Чем сильнее централизован аппарат планирования, тем выше риск искажения и деформирования информации во время движения вниз и вверх в соответствии с иерархией планирования. Многие люди и учреждения могут в своих интересах исказить сведения или скрывать информацию от центрального планового органа — отчего центральным властям становится еще сложнее собирать

точную и необходимую информацию. Это подчеркивает значение **транзакционных издержек**, которые упоминались в связи с представлением Рональда Коаза в предыдущей главе.

Плановая экономика к тому же рискует столкнуться с трудностями, когда речь идет о выпуске новой продукции и внедрении нововведений. Кто и на каком основании может проводить эксперименты, если решения на отдельных предприятиях не принимаются?

Практика также показала, что плановая экономика сопровождается сильной концентрацией власти у правящего органа. Поэтому велик риск того, что демократия становится невозможной: на практике плановая экономика никогда не была совместима с парламентской многопартийной системой.

КАК ПРОИСХОДИЛО ПЛАНИРОВАНИЕ В СОВЕТСКОМ СОЮЗЕ



Планирование начинается с того, что центральные органы планирования составляют пятилетний план для всего хозяйства. Затем он разверстывается на отдельные планы для отраслей и предприятий, после того как предприятия дали свои комментарии к проекту плана. Готовый план принимается после этого как закон. Такое жесткое планирование функционировало на практике все хуже и хуже. В начале 1990-х годов от него полностью отказались — одновременно с распадом Советского Союза.

Уловки и черные рынки

Начиная с первого пятилетнего плана в Советском Союзе в 1929 г., ряд стран, особенно те, где у власти были коммунистические партии, попытались установить плановую экономику. В связи

со всеми названными проблемами на практике плановая экономика значительно модифицировалась. Обычно и в странах с наибольшей степенью планирования различным потребителям позволялось самим решать, какие товары они будут покупать. Таким образом, различные домашние хозяйства не наделялись определенным количеством кальсон, кастрюль и автомобильных дворников, согласно централизованно установленному плану, — напротив, им предоставлялось право самостоятельно делать свои покупки на разрешенном рынке потребительских товаров.

Но в то же время часто сохранялось строгое планирование связей между предприятиями. Это означало, что предприятия, которые производили, например, кальсоны, кастрюли и дворники, должны были делать это согласно утвержденного плану, по определенной технологии, используя выделенные центром полуфабрикаты и сырье, доставленные с других предприятий в соответствии со специальными заказами, и по ценам, установленным в централизованном порядке.

Сочетание относительно свободного потребительского рынка с жестко регулируемым планом производства для предприятий часто порождало проблемы, поскольку потребители редко желали покупать именно те товары, которые производились плановой системой предприятий. В результате возникали **очереди** и **черные рынки**. В плановой экономике именно это часто становится сигналом для планирующих органов, что планирование не удовлетворяет потребностям нуждам или что план составлен с ошибками какого-то иного рода. В течение XX века все страны с плановой экономикой сталкивались с этими серьезными и всё обострявшимися проблемами, особенно — очередями. В такой стране, как Советский Союз, они нашли конкретное выражение в том, что, с одной стороны, потребители чисто физически стояли в очередях и запасались дефицитными товарами, которые им удавалось достать, а с другой стороны, предприятия содержали огромные склады с запасными частями и инвестиционными товарами. Это происходило потому, что ни потребители, ни предприятия не могли быть уверены в доступности всего того, что они хотели иметь, что им требовалось. Стояние в очередях и хранение излишних запасов, естественно, означало огромное расточительство ресурсов.

Чтобы заставить предприятия действовать искуснее и выполнять план, центральная государственная власть обычно поощряла директоров и работников предприятий специальными премиями, если они выполняли поставленные задачи. В системе рыночной экономики это происходит автоматически, постольку, поскольку предприятие получает более высокую прибыль, а работники пред-

приятий за счет этого — более надежное обеспечение занятости и, возможно, более высокую заработную плату, если предприятие производит “правильную” продукцию. Но в плановой экономике плановые задания часто ставились в “валовых” показателях, т.е. *объема*, а не прибыли; таким образом, речь шла о производстве определенного количества товаров.

На практике такая система наталкивалась на серьезные проблемы. С одной стороны, предприятиям было выгодно затруднять планирование, подавая неверную информацию в центральные плановые органы. За счет недооценки своих производственных мощностей при составлении централизованного плана они могли получить и заниженные плановые задания, которые они легче могли перевыполнить, что давало руководству предприятия более высокие премии. С другой стороны, подобный тип “валовых” заданий часто приводил к тому, что предприятия систематически выпускали “не ту” продукцию. Если план определяется в тоннах, для предприятия выгодно производить как можно более тяжелую продукцию — без учета расхода ресурсов или их использования. Если же плановые задания определены количественно (в штуках), выгодно производить очень простые товары низкого качества. Следовательно, суть опять же в том, что при замене ценового механизма различными видами “валовых” заданий или регулированием количественных показателей быстро возникает значительная неэффективность. Кроме того, имеется опасность появления серьезных проблем в области окружающей среды, поскольку производство направлено на увеличение объема, а ценовой механизм не используется для “установления цены за окружающую среду” в том виде, который уже рассматривался в этой главе.

В Советском Союзе, где плановая экономика была введена в 30-е годы, уже имелся многолетний и болезненный опыт такого рода проблем. Когда Н. С. Хрущев в 50-е годы попытался начать ломку слишком застойного планирования, его излюбленным занятием стало “пропесочивание” тех предприятий и тех директоров, которые использовали систему подобным образом. Он разоблачил ряд предприятий, систематически производивших такую продукцию, которая давала руководству большие премии, без учета нужд макроэкономики, общества в целом. Если бы плановые задания по производству кроватей устанавливались в тоннах, то кровати изготавливались бы иногда из чугуна и были бы такими тяжелыми, что ими нельзя было бы пользоваться. Классической стала карикатура в журнале “Крокодил”, изображающая гвоздильную фабрику, чей план был установлен в тоннах: множество рабочих несут единст-

венный громадный гвоздь под горделивым лозунгом “Перевыполним план гвоздильной фабрики!”

Возможно, этот тип проблем был терпим в период индустриализации страны и быстрого роста объема таких относительно простых товаров, как сталь, цемент и удобрения. Но по мере того, как технический прогресс предъявлял все более высокие требования к качеству и координации деятельности ряда различных сложных отраслей — электроники, машиностроения, химической промышленности, присущий плановой экономике недостаток становился все более очевидным. Странам с плановой экономикой становилось все труднее не отставать от стран с развитой рыночной экономикой, недовольство нарастало, и в конце 1980-х годов государства с плановой экономикой оказались в глубоком экономическом и моральном кризисе. К тому же обнаружились серьезные проблемы в области окружающей среды. В течение 1989–1991 гг. все страны Восточной Европы отошли от плановой экономики и провозгласили переход к рыночной экономике.

Этот переход означает необходимость перестройки всей экономической системы. Должно быть обеспечено функционирующее ценообразование. В свою очередь, предусматривается слом старой системы дотаций государственным крупным предприятиям и необходимость для них справляться самостоятельно со своими проблемами или прекращать свою деятельность. Далее предусматривается новая правовая система, касающаяся собственности и подписания контрактов. Это требует времени. И в том вакууме, который возник во многих странах между крахом старой плановой экономики, с одной стороны, и функционирующей рыночной экономикой, с другой, усилились социальные волнения, безработица и преступность. Таким образом, переход от одной системы к другой может быть растянутым по времени и болезненным — в особенности, если руководящие круги испытывают сомнения или неуверенность по поводу избранного курса. В целом представляется, что издержки переходного периода были ниже в тех странах, которые с самого начала избрали путь быстрых и решительных преобразований.

КАРЛ МАРКС

Карл Маркс (1818–1883 гг.) был одновременно и философом, и экономистом, и историком, и профессиональным политиком. Он основал историческую школу, которая считала, что экономическое развитие играет решающую роль в идеологическом и политическом развитии общества. Соглас-

но его теории, капиталистическая экономика обречена на гибель — не потому, что она является нравственно неприемлемой, каковой ее, без сомнения, считал Маркс, а потому, что она не сможет разрешить свои внутренние противоречия. Свою экономическую теорию Маркс изложил прежде всего в “Капитале” (1867 г.).

Сердцевина марксистской экономической теории — учение о стоимости, которое гласит, что все новые стоимости в обществе создаются трудом. В то же время сама рабочая сила есть товар, который покупается и продается на рынке. Особое свойство этого товара состоит в том, что его собственная стоимость меньше, чем стоимость тех товаров, которые он создает. Разницу между этими двумя стоимостями, которую присваивает капиталист благодаря собственности на средства производства, Маркс называл “прибавочной стоимостью”.

Учение о стоимости является одновременно и учением об эксплуатации труда, и основой предсказаний Маркса о будущем капитализма. Конкуренция заставляет капиталистов рационализировать производство и заменять рабочую силу машинами. Но тем самым капиталист попадает в “капкан”. Когда доля живого труда в совокупных вложениях капитала снижается, норма прибыли — т.е. доля прибавочной стоимости в общей величине капитала — также имеет тенденцию к понижению (поскольку только труд может создавать новые стоимости).

Чтобы поддерживать норму прибыли, необходимо усиливать эксплуатацию. Заработная плата должна сдерживаться, но, как следствие, у потребителей возникает нехватка средств для покупки производимых товаров. Появляются кризисы перепроизводства. Так как они встроены в экономическую систему, то в рамках капитализма никакого выхода из них нет. Кризисы будут повторяться и обостряться до тех пор, пока капиталистическая система не распадется под давлением своих собственных внутренних противоречий.

Марксистское учение имело огромное значение как источник вдохновения для всех социалистов различных поколений. Между тем сам Маркс сказал очень мало о том, как будет выглядеть будущее социалистическое общество. Из отдельных замечаний, однако, можно сделать вывод, что он стремился к некоей плановой экономике, чтобы исключить “анархию” и “хаос” рынка.

Несмотря на то, что теориям Маркса следовали миллионы социалистов и коммунистов, большую часть своей жизни сам Маркс провел в крайней бедности, без какого-либо академического положения и часто подвергался преследованиям политической полиции. Лишь его друг и коллега Фридрих Энгельс за счет своих доходов от фабрики материально мог поддерживать Маркса и его семью. Энгельс после смерти Маркса отредактировал оставленную рукопись — 2-й и 3-й тома “Капитала”.

Капитализм и социализм

В этой главе рассматривается то, что подразумевается под плановой и рыночной экономикой. Понятия **капитализм** и **социализм** вовсе не упоминались, несмотря на то, что многие проводят между двумя типами экономики прямую связь и говорят “капитализм = рыночная экономика” и “социализм = плановая экономика”.

Но все не так просто. Собственность играет решающую роль в том, каков тип экономической системы.

Когда Карл Маркс более сотни лет тому назад попытался построить схему функционирования капитализма, именно собственность на средства производства — предприятия и промышленный капитал — он поставил в центр проблемы. Тех, кто владеет капиталом, он назвал **капиталистами**. Те, кто не владеет каким-либо капиталом, за счет которого они могли бы жить, а вынуждены вместо этого продавать свою рабочую силу, получили название **наемных рабочих**.

Во времена Маркса капитализм в большой мере был капитализмом свободной конкуренции. Множество мелких капиталистов конкурировали между собой. Впоследствии свободная конкуренция сменилась крупными предприятиями, монополиями и государственным сектором. Капитализм и частная собственность в некоторых случаях могут даже позволить себе сочетаться с достаточно жесткой плановой экономикой. В гитлеровской Германии, например, обширные отрасли и целые сектора экономики находились под прямым контролем центральных плановых и военных органов. И все же немецкая экономика того периода должна характеризоваться как капиталистическая экономика. То же самое, естественно, относится к военной экономике Англии и США в период второй мировой войны, так же как и к военной экономике Швеции, которая в свое время жестко регулировалась. Таким же образом можно представить хозяйство, в котором решающее значение имеет общественная собственность, но где различные предприятия конкурируют друг с другом на рынке. Можно сказать, что Югославия являлась примером именно такой экономики на протяжении части послевоенного периода. На рис. 5.2 показано, как различные пары “капитализм — социализм” и соответственно “рыночная экономика — плановая экономика”, можно полагать, сочетаются различным образом.

Однако исторический опыт показывает, что обе промежуточные формы между капиталистической рыночной экономикой и социалистической плановой экономикой испытывают затруднения и

функционируют не слишком успешно. Причина состоит в очень большой роли собственности. В системе с государственными предприятиями зачастую сложно создать стимулы к рационализации и техническому прогрессу, даже если предприятия должны формально конкурировать друг с другом, как на обычном рынке с частными предприятиями. Государство постоянно наготове вмешаться и защитить государственные предприятия от банкротства или поддерживать заработную плату занятых на них людей, даже если предприятия неконкурентоспособны. При этом постепенно снижается эффективность. Именно это и произошло в Югославии, что явилось фактором неудачи “рыночного социализма” в этой стране.

Рис. 5.2.
РАЗЛИЧНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ

	Частная собственность	Коллективная собственность
Рыночная экономика	Частный капитализм	“Социалистическая рыночная экономика”
Плановая экономика	“Капиталистическая плановая экономика”	Социалистическая плановая экономика

Существует несколько возможных сочетаний капитализма и социализма, а также плановой и рыночной экономики. Система, в которой есть и частная собственность, и рыночная экономика, — это частнокапиталистическая экономика (как, например, в США). Хозяйство с общественной собственностью, но с рыночной экономикой называлось бы “социалистической рыночной экономикой” (например, в Югославии в 1960-х и 70-х годах). Система с частной собственностью и сильными чертами плановой экономики есть “капиталистическая плановая экономика” (в Германии в период войны), в то время как система с общественной собственностью и плановой экономикой — “социалистическая плановая экономика” (как было в СССР). Оба основных типа расположены в верхнем левом и нижнем правом углах. Две другие системы нигде не имели особого успеха.

Резюме

- Модель чистой рыночной экономики основана на нереалистичном условии совершенной конкуренции.
- В действительности наблюдается ряд различных “недостатков рынка”, т.е. ситуаций, когда ценовой механизм не способен установить правильные цены.

- Это относится, в частности, к так называемым общественным благам и внешним эффектам.
- То распределение результатов производства, которое происходит в рыночной экономике, необязательно совпадает с желаниями большинства населения.
- С другой стороны, чистая плановая экономика порождает сложную проблему сбора и обработки огромного потока необходимой информации.
- Она вызывает также на практике замедленность и сложности внедрения новых производственных методов и инициатив.
- Поэтому на практике в развитых странах мы встречаемся не с чистой плановой экономикой или чистой рыночной экономикой, а с модифицированной системой.
- Те страны, где раньше была плановая экономика, за последние годы перестали пытаться планировать экономику и вместо этого сделали решительный шаг в направлении системы с рыночной экономикой.
- Понятия “капитализм” и “социализм” связаны скорее с отношениями собственности, чем с местом, занимаемым рыночной экономикой.
- Можно считать, что капитализм и социализм сочетаются с плановой и соответственно рыночной экономикой различными способами.

Часть II

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ, ИНФЛЯЦИЯ И БЕЗРАБОТИЦА

6. Структура, распределение и динамика производства

В главах 3–5 было дано представление о ценовом механизме, обсуждались преимущества и недостатки плановой и рыночной экономики. В настоящей и последующих главах мы рассмотрим отдельные составные элементы “смешанной экономики”, взяв за основу тот ее тип, который характерен для современной Швеции (рыночная экономика с ее характерными чертами: регулированием, монополиями и государственным сектором). Выше описывалось главным образом взаимодействие на рынках отдельных потребителей и производителей — так называемая **микроэкономическая теория**. Теперь мы переходим к изучению *всего комплекса* процессов в экономике: совокупного производства, занятости и общего уровня цен — т.е. к тому, что экономисты обычно называют **макроэкономической теорией**.

В этой главе рассматриваются структура производства, его рост и распределение продукции. В следующих главах будут обсуждаться цели и проблемы экономической политики, внешняя торговля, инфляция, безработица и функционирование государственного сектора.

Валовой национальный продукт (ВНП)

Стоимость всех готовых товаров, произведенных в стране в течение года, называется **валовым национальным продуктом**, сокращенно **ВНП**. Следует отметить, что это касается всех *готовых* товаров и услуг. Полуфабрикаты и сырье при этом не учитываются. Чтобы избежать повторного счета (т.е. когда в стоимость готового продукта включается стоимость вошедших полуфабрикатов), на практике суммируют всю **добавленную стоимость**, созданную во всем хозяйстве.

Добавленная стоимость на предприятии — это то, что предприятие само добавило к стоимости производимого продукта.

Она определяется как разность между доходами от продажи и затратами на покупку полуфабрикатов и сырья у других предприятий. Из определения следует, что добавленная стоимость — это то, что предприятие выплачивает в качестве возмещения: заработная плата, прибыль и процент тем, кто работает на предприятии, тем, кто владеет предприятием, и тем, кто предоставляет свой капитал в распоряжение предприятия. Это означает в свою очередь, что сумма всех добавленных стоимостей в экономике должна быть равна сумме всех доходов. Таким образом, считается, что

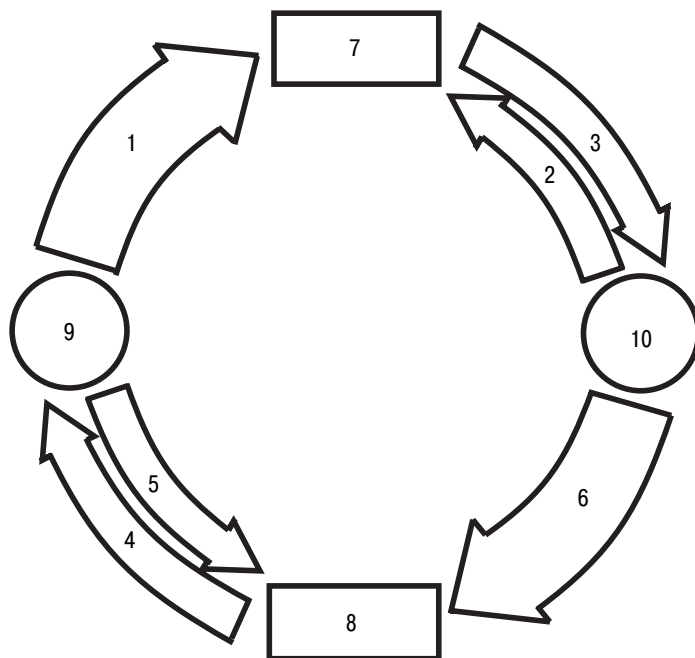
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ = НАЦИОНАЛЬНОМУ ДОХОДУ

Иными словами, вся произведенная продукция должна быть оплачена и, следовательно, всегда соответствовать доходам в экономике. Однако между ними может возникнуть разница, если соответствующая страна имеет задолженность перед другими странами или выступает в роли кредитора по отношению к ним. Выплаты процентов по внешнему долгу приводят к тому, что имеющиеся доходы, т.е. национальный доход, будут меньше национального продукта. Если страна имеет финансовые требования к другим странам, то благодаря доходам по процентам из этих стран национальный доход превысит национальный продукт. Но все-таки, за исключением этих случаев, действует основополагающее тождество между национальным продуктом и национальным доходом. По определению эти показатели бывают как **валовыми** (брутто), так и **чистыми** (нетто), т.е. после вычета амортизации капитала, которая всегда происходит в ходе производства и входит в валовой показатель. Таким образом, в принципе валовой национальный продукт равен валовому национальному доходу. За вычетом амортизации капитала остается чистый национальный продукт, который, в свою очередь, равен чистому национальному доходу.

В главе 3 приводилась схема “макроэкономического кругооборота”. Здесь она представлена вновь, но несколько в иной форме (рис. 6.1). Этот простой макроэкономический цикл иллюстрирует равенство национального продукта и национального дохода, так как потоки доходов и платежей всегда равны между собой. Таким образом, домашние хозяйства за те товары и услуги, которые они приобретают на товарном рынке, уплачивают сумму, равную величине их совокупных доходов, полученных на рынке факторов производства.

Рис. 6.1.

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ И НАЦИОНАЛЬНЫЙ ДОХОД
В МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОМ КРУГООБОРОТЕ



1 – национальный продукт; 2 – труд, капитал, природные ресурсы; 3 – прибыли, заработная плата, проценты; 4 – платежи; 5 – товары и услуги; 6 – национальный доход; 7 – предприятия; 8 – домашние хозяйства; 9 – товарный рынок; 10 – рынок факторов.

Национальный доход, получаемый домашними хозяйствами путем предоставления через рынок факторов труда, капитала и природных ресурсов в распоряжение предприятий, равен по величине национальному продукту, т.е. стоимости всех товаров и услуг, приобретаемых на товарном рынке домашними хозяйствами.

ВНП и благосостояние

“Высокий доход — это лучший рецепт счастья, о котором я когда-либо слышала”.

Джейн Остин, английская писательница

Часто бывает так, что экономический **рост**, под которым обычно понимают увеличение ВНП, становится целью экономической политики. Причина в том, что рост совокупного продукта повыша-

ет доходы и позволяет повысить уровень жизни, например, улучшить жилищные условия за счет нового строительства и проводить социальные реформы. Огромное повышение материального благосостояния, имевшее место в странах Запада за последние 150 лет, является следствием экономического роста. Этот рост обеспечил высокую реальную заработную плату, улучшение здравоохранения, повышение пенсий и ресурсов на социальное обеспечение.

Однако следует быть осторожным, непосредственно увязывая рост ВНП с соответствующим общим повышением благосостояния. “Благосостояние” — это широкое понятие, которое включает ряд не поддающихся измерению черт и, кроме того, толкуется по-разному различными людьми. Кроме того, показатель ВНП имеет ряд недостатков, и поэтому в нем не слишком-то хорошо отражается поддающееся измерению материальное благосостояние в обычном смысле этого слова.

Начнем с того, что существует проблема **учета** товаров и услуг, входящих в состав ВНП. В него не включается то, что производится для использования в самих домашних хозяйствах. Следовательно, трудовой вклад членов семьи, работающих дома, не учитывается статистикой. Совершенно не учитываются те товары и услуги, которые продаются на “черном” рынке, — начиная с производства самогона и строительства с помощью “шабашников” и кончая натуральным обменом услуг и “левыми”, приходящими нянями. Таким образом, в валовой национальный продукт включаются лишь те товары и услуги, которые прошли через официальные и регистрируемые рынки. Тем самым подобное понимание ВНП приводит к занижению общего объема производства в стране.

Другая проблема связана со **стоимостной оценкой** различных продуктов. В большинстве случаев величина добавленной стоимости устанавливается на рынке. Другими словами, рыночные цены определяют стоимость готовых продуктов, учитываемых статистикой. Но во многих случаях это сделать трудно, а подчас и вовсе невозможно. Это относится, например, к значительной доле услуг государственного сектора — таких, как образование, здравоохранение и правоохранительная деятельность, которые не продаются на рынке, а предоставляются в большей или меньшей степени бесплатно. В этих и подобных случаях решено следовать несложному правилу, которое в принципе гласит, что добавленная стоимость в этих секторах попросту равна затратам на их производство. Это означает, что вклад учителя, медицинской сестры и офицера в ВНП определяется в соответствии с их заработной платой, которая вовсе не обязательно отражает индивидуальный вклад каждого в благосостояние.

Третья проблема состоит в том, что при исчислении ВВП все продукты рассматриваются независимо от того, являются ли они результатом производства или сами входят в состав **издержек** производства. Некоторые, например, утверждают, что полиция и судьи “производят” издержки по поддержанию жизни всего остального общества и что их вклад поэтому следовало бы не прибавлять к результату производства, а считать равным нулю или даже вычитать из ВВП.

Еще одна проблема заключается в том, что величина ВВП не отражает воздействия производства на **окружающую среду**. Достигнут ли рост производства ценой загрязнения кислотными дождями почв или отравления рек — статистика ВВП не принимает во внимание. Равно также не учитывается и то, произведены ли товары на удобных рабочих местах в благоприятных условиях или они являются результатом жестокой эксплуатации неорганизованных иностранных рабочих.

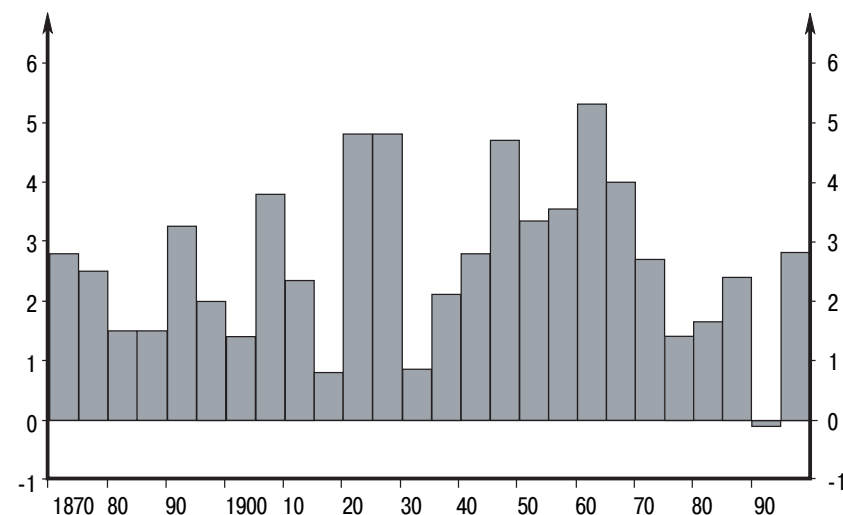
Наконец, следует отметить, что сам по себе размер ВВП ничего не говорит ни о характере **распределения** ресурсов, ни о том, на чью долю придутся плоды возросшего производства.

По этим причинам показатель объема ВВП следует применять с известной осторожностью, в особенности при сравнении стран с различными общественными системами, разной долей натурального хозяйства и структурой распределения доходов. Совершенно ясно, что движение ВВП нельзя непосредственно перевести в термины благосостояния. Валовой национальный продукт прежде всего является показателем производства товаров и услуг в рыночной экономике, а не благосостояния, и, как было показано выше, он имеет недостатки даже при использовании в качестве показателя производства.

Поэтому предпринимались попытки сконструировать новые **показатели благосостояния**, построенные на совершенно иной основе. Наиболее известен “Индекс гуманитарного развития” ООН. Он основан, например, на оценке уровня грамотности, потребности в газетах и школьных учебниках, количества телефонов в расчете на одного жителя, развития здравоохранения и других подобных факторов. Однако практика показывает, что эти факторы также трудно использовать для точных оценок — прежде всего потому, что их сложно соизмерить и свести к *одному* обобщающему показателю “благосостояния”.

Учитывая эти соображения, в большинстве стран продолжают пользоваться показателем ВВП. Если не забывать о его недостатках, то можно применять его в качестве показателя совокупного производства в стране — т.е. того, что исключительно важно знать, в частности, при формировании экономической политики.

ДИНАМИКА ВВП ШВЕЦИИ СО ВРЕМЕН ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ ЕЖЕГОДНЫЙ ПРИРОСТ В ПРОЦЕНТАХ, В СРЕДНЕМ ПО ПЯТИЛЕТИЯМ



Экономический рост в Швеции взял разбег в 1870-х годах в связи с индустриализацией. Из диаграммы видно, что развитие вплоть до 1940-х годов происходило весьма неровно, как с очень высокими темпами роста, так и резкими падениями; явно просматриваются экономический кризис после первой мировой войны, а также “Великая депрессия” 1930-х годов. После второй мировой войны наблюдался продолжительный период быстрого роста, который прервался в 1970-х годах. В первой половине 1990-х годов произошел наиболее заметный экономический спад за весь рассматриваемый период. Во второй половине 90-х годов вернулись более привычные темпы роста — фактически же наиболее высокие после 60-х годов. Источник: Центральное статистическое бюро.

АМАРТИЯ СЕН

Когда индиец Амартия Сен (родился в 1933 г.) получил Нобелевскую премию 1998 г. в области экономики, премия поступила человеку, диапазон областей исследования которого был очень широк: философия, теория благосостояния, теория развития и математика. Важная часть исследований Сена посвящена вопросам о том, почему некоторые страны бедны, как эту бедность можно измерить и как она проявляется.

В этом исследовании Сен уделил много времени и сил для построения альтернативных показателей благосостояния и развития, которые могут дополнить показатель ВВП. Например, говорится об “индексе бедности”, который учитывает как абсолютный жизненный уровень населения, так и его структуру. В более философском аспекте Сен предложил общий “показа-

тель выгоды”, который пытается измерить не только существующее потребление товаров (как в показателе ВВП), но и возможности действий, которые предоставляет потребление товаров — нечто зависящее также от здоровья людей. Альтернатива ООН показателю ВВП — индекс гуманитарного развития — сконструирован именно в этом духе.

Сен изучил также те механизмы, которые приводят к голодным катастрофам в развивающихся странах. В своей вероятно наиболее известной работе “Бедность и голод” (1981 г.) Сен утверждает, что голод вовсе не обязательно связан с дефицитом продовольствия. Дело в том, что обычно экономическая система по различным причинам — войны, регулирование, неравномерное распределение доходов, коррумпированные правительства и т.п. — не способна распределить продовольствие так, чтобы его получили те, кто больше других в нем нуждается. Поэтому потребность в экономическом росте и хорошо функционирующих рынках важнее, чем увеличение помощи развивающимся странам.

Хотя Сен предстает большим гуманистом, он является и очень рациональным гуманистом, вывод которого состоит в том, что экономическая система должна хорошо функционировать для того, чтобы избежать голода в странах третьего мира.

Экономический рост и окружающая среда

Экономический рост, определяемый как увеличение ВВП, иногда ставится под сомнение критиками, утверждающими, что этот рост происходит за счет окружающей среды. В этом случае рост вероятно мог бы повысить материальное благосостояние, но ценой снижения благосостояния иного рода, а именно возможности дышать свежим воздухом и пить чистую воду.

Опасность того, что это может произойти, входит в число причин, почему ВВП не является хорошим показателем благосостояния. Очевидно также, что экономический рост — производство товаров и услуг — в своем историческом развитии часто происходил при помощи таких производственных методов, которые влекли за собой выбросы ядов, химикалий и других веществ, которые разрушали окружающую среду. Но большинство экономистов все же полагают, что не обязательно существует какое-либо однозначная, простая противоположность между экономическим ростом и окружающей средой. Это связано с тем, что понятие “экономический рост” в макроэкономической терминологии означает всего лишь увеличение совокупного производства товаров и услуг. Напротив, оно ничего не говорит о том, производство *каких* товаров и услуг

увеличивается (и каких уменьшается), *как* происходит рост производства и как оно *используется* — а это на самом деле может иметь более важное значение для окружающей среды, чем размер изменения самого совокупного объема производства. Если рост производства может происходить при помощи производственных методов, потребляющих мало ресурсов, техники, не загрязняющей окружающую среду, и если то производство, которое увеличивается быстрее всего, является производством таких товаров и услуг, которые используются именно для улучшения окружающей среды, то рост ВВП вовсе не ведет к уничтожению окружающей среды.

Приведем конкретный пример: часто говорится о том, что окисление и слишком сильная загазованность являются следствием процесса роста, который означал слишком широкое развитие автомобильного транспорта, который, кроме того, устраивает пробки в городах и создает шум и другие помехи жизни людей. Но при более внимательном анализе это вряд ли является результатом экономического роста вообще, а скорее это следствие методов организации производства и определенного размещения ресурсов. Точнее — это говорит о том, что налоги и отчисления не используются в достаточно активной степени с целью повышения предельных издержек при вожении автомобилей. Подобное вмешательство может сдерживать частный автомобильный транспорт, ускорить проведение мер по снижению загазованности и стимулировать развитие системы общественного, а также железнодорожного транспорта. Согласно этой точке зрения, решение следует искать не в прекращении совокупного экономического роста товаров и услуг вообще, а в повороте использования ресурсов в более благоприятном для окружающей среды направлении.

Безусловно, что экономический рост в промышленно развитых странах зачастую происходил с использованием таких производственных методов, которые вели к загрязнению окружающей среды. Но в первую очередь это явилось следствием того, что люди тогда поставили на первое место повышение материального благосостояния, чтобы поднять страну и самих себя из бедности и нужды. Это могло быть также следствием того, что многочисленные виды воздействия производства на окружающую среду приняли форму внешних эффектов, которые не улавливались системой цен. Это привело к намного более широкому производству экологически вредной продукции и применению экологически вредной техники, чем это могло бы быть при возможности проведения правильных макроэкономических расчетов с учетом воздействия на окружающую среду.

Очевидно, что теперь все большее число людей стремятся изменить направления экономического роста и повысить приоритет

окружающей среды. Хорошая окружающая среда рассматривается в качестве все более важной части нашего благосостояния. Если люди ставят значение чистой окружающей среды выше потребления товаров и услуг, производство которых уничтожает окружающую среду, то с макроэкономической точки зрения возникает задача отразить в ценовой системе эти оценки. При помощи налогов и отчислений можно тогда повысить издержки предприятий и потребителей по производству и потреблению тех товаров и использованию тех производственных процессов, которые вызывают уничтожение окружающей среды. Как это происходит конкретно, было показано на рис. 5.1 в предыдущей главе.

Благодаря использованию налогов и отчислений можно ускорить введение в производство новой, более лояльной к экологии техники. Это создает также возможность направлять более крупную долю результатов экономического роста на улучшение окружающей среды. При соответствующем желании людей можно сократить производство легковых автомобилей и вместо них в большем объеме производить очистные устройства, воздушные фильтры и очистители воздуха. Путем изменения структуры ВВП и производственных методов можно, таким образом, сократить вредное воздействие экономического роста на окружающую среду. Оптимисты также утверждают, что хороший экономический рост может *улучшить* окружающую среду путем создания новых ресурсов, которые могли бы использоваться для очищения и охраны окружающей среды. Однако такое более благоприятное для окружающей среды направление экономического развития вероятно приведет к тому, что объем частного потребления товаров и транспорта будет более ограниченным. И вполне возможно (хотя никто в этом не уверен), что более четкая направленность к более благоприятной для окружающей среды экономике приведет к сокращению (измеренного) прироста ВВП. Но если это совпадает с желаниями людей, то это также совершенно рационально, в соответствии с теми моделями для принятия решений, которые были рассмотрены в главе 2.

Ресурсы кончаются?

Как же тогда быть с аргументом, что экономический рост в перспективе невозможен, поскольку он означает полное потребление и истощение ряда природных ресурсов?

К этому утверждению экономисты обычно относятся скептически, во всяком случае, если оно представляется в настолько общем

виде. Безусловно, некоторые ресурсы могут закончиться, но лишь немногие экономисты опасаются того, что экономический рост будет невозможен из-за всеобщей нехватки ресурсов.

Поэтому имеется ряд важных экономических механизмов, которые противодействуют опасности, что природные ресурсы вообще закончатся. Если какой-то ресурс, например, некий вид минерального сырья или топлива, приближается к исчерпанию, то цена на него повышается согласно тому, что было сказано в предыдущих главах. Тогда тем, кто занимается добычей этого ресурса, становится выгодно заниматься поисками новых месторождений и добычей на существующих даже при более низком качестве этих месторождений. Более высокие цены одновременно означают сокращение объема спроса. Предприятия и потребители получают стимулы потреблять товары и использовать производственные процессы, которые используют подорожавший ресурс в меньшем объеме. Большой интерес возникает и к повторному использованию. Более высокие цены на энергоносители и минеральное сырье стимулируют также технический прогресс, который может означать переход к новым, менее энергоемким производственным процессам, к новым материалам или к уменьшению размера и веса продукции (и, следовательно, меньшей материалоемкости).

Эти механизмы неоднократно проявляли себя относительно множества различных видов ресурсов. В середине XIX века многие люди предупреждали, что закончится уголь; сегодня существуют разведанные запасы угля, которых хватит на несколько сотен лет. Наиболее поразительным примером действия этих механизмов в современный период является нефть. Когда в течение 1970-х годов произошел рост цены на нефть, стало выгодным вести геологическую разведку и добывать нефть как в Северном море, так и на Аляске. Объем разведанных запасов нефти значительно увеличился, а потребители вместе с тем стали экономить на использовании нефти. Автомобильные двигатели стали экономнее расходовать бензин. Отопительные системы повысили свою эффективность. Начались поиски средств, которые в будущем смогут заменить нефть.

В связи с этим большинство экономистов считает, что способности приспособления ценовой системы — в виде повышения цен на пользующиеся спросом ресурсы — позволяют при наличии политического решения переносить спрос на новые продукты и процессы и ускорять технический прогресс, который защищает окружающую среду.

Конечно, это может привести к неудаче, в особенности при принятии ошибочного политического решения. И, безусловно, существ-

вует риск того, что это приспособление — например, из-за нежелания политиков нести необходимые издержки в виде принесенного в жертву личного потребления — будет происходить настолько медленно, что мы столкнемся с крупными проблемами, например, из-за парникового эффекта, повышения кислотности и уничтожения озонового слоя. Прежде всего, существует одна проблема в свете рассмотрения вопросов окружающей среды и природных ресурсов в глобальной перспективе. В ближайшие десятилетия будет происходить быстрый рост населения в странах третьего мира. Если же у них, кроме того, появится возможность повысить свой жизненный уровень до уровня стран Запада, то потребуются громадный рост объема совокупного мирового производства. Очевидно, что возникнут крупные проблемы в области окружающей среды, если этот рост производства будет происходить при помощи современной техники. Экологическому кругообороту будет трудно проглотить все отбросы и все вмешательство в природу, которые станут следствиями подобного быстрого роста производства.

Это ставит экономистов перед дилеммой. С одной стороны, большинство экономистов утверждает, что нет никаких причин считать, будто по экологическим причинам мы должны остановить экономический рост. С другой стороны, большинство одновременно осознает, что в глобальном масштабе имеются значительные конфликты между целями и рисками. Успеет ли человечество действительно разработать достаточно быстро новую, более экологичную технику? И готовы ли мы на самом деле принести те личные жертвы, к которым может привести более быстрый переход к этой технике? Хотя большинство экономистов утверждает, что *в принципе* нет абсолютно никаких противоречий между экономическим ростом и окружающей средой, многие сомневаются в том, что на практике все же нет серьезных вызовов, если вопрос поставлен в мировом масштабе с перспективой на пару десятилетий.

Баланс ВВП

Крупные проблемы в области глобальной окружающей среды имеют решающее значение, но они находятся вне рамок данной книги. Поэтому вернемся к тому, как рассчитывается ВВП и что это означает. Пойдем дальше и попытаемся узнать, как страна может *использовать* произведенные товары и услуги. В национальных счетах (сводной статистической информации об экономике страны, ее динамике и структуре) валовой национальный продукт и различные способы его использования представляют обычно в

виде так называемого **баланса произведенного и использованного ВВП**. С одной стороны, в нем показывается валовое производство, с другой — различные способы его использования.

Валовой национальный продукт может использоваться по трем различным направлениям, а именно: потребление, капиталовложения (инвестиции) и внешняя торговля.

Под **потреблением** понимается конечное потребление товаров и услуг в целях удовлетворения различных потребностей населения. Сюда относятся как расходы домашних хозяйств на покупку продовольствия, одежды, предметов длительного пользования и прочих товаров (**личное** потребление), так и те ресурсы, которые направлены на создание услуг в государственном секторе, т.е. на здравоохранение, образование, уход за людьми и т.п. (**государственное** потребление).

Инвестиции (капиталовложения) — это то, что “откладывают” на завтрашний день, чтобы иметь возможность больше потреблять в будущем. Одна часть инвестиций — это потребительские блага, которые не используются в текущем периоде, а откладываются в запас (инвестиции на увеличение запасов). Другая часть инвестиций — это ресурсы, которые направляются на расширение производства в будущем (вложения в здания, машины и сооружения). В системе национальных счетов статистика инвестиций включает только “материальные” капиталовложения в машины, здания и сооружения, но не учитывает все более важные инвестиции в “человеческий капитал” и знания, а также научные исследования и образование. Поэтому понятие инвестиций является не вполне точным.

Часть продукции также используется для **экспорта**, т.е. для продажи за границу. С другой стороны, жители и предприятия данной страны покупают товары и услуги из-за границы. Расходы на этот **импорт** должны вычитаться из баланса ВВП.

В целом получается следующая формула различных сфер использования ВВП:

$$\text{ВВП} = \text{ПОТРЕБЛЕНИЕ} + \text{ИНВЕСТИЦИИ} + (\text{ЭКСПОРТ} - \text{ИМПОРТ})$$

Иногда баланс произведенного и использованного ВВП изображается так, что слева от знака равенства помещают всю совокупность ресурсов, предназначенных для использования. Сюда входит то, что произведено внутри страны, т.е. валовой национальный продукт, и то, что получено по импорту. Сумма ВВП и импорта показывает совокупные ресурсы экономики (совокупное предложение). В правой части равенства показано, как эти ресурсы распре-

деляются по направлениям использования: потребление, инвестиции, экспорт. Они составляют совокупный спрос в экономике:

$$\text{ВВП} + \text{ИМПОРТ} = \text{ПОТРЕБЛЕНИЕ} + \text{ИНВЕСТИЦИИ} + \text{ЭКСПОРТ}$$

В таком виде — разделенный на ресурсы и спрос — баланс ВВП обычно публикуется в статистических отчетах. Это видно на примере данных, где показан баланс ВВП Швеции за 2000 г. Общий итог функционирования шведской экономики (совокупные ресурсы, полученные за счет внутреннего производства или импорта) в 2000 г. составил почти 3000 млрд крон. ВВП достиг почти 2100 млрд. крон, из которых большая часть, или 1600 млрд крон, была направлена на потребление (государственное и личное).

БАЛАНС ВВП ШВЕЦИИ В 2000 г.

Статьи баланса	Сумма, млрд. крон
Валовой национальный продукт	2083
Импорт товаров и услуг	876
Итого ресурсов	2959
Личное потребление	1051
Государственное потребление	548
В том числе:	
Центральным правительством	159
Коммунами	389
Валовые инвестиции	356
Инвестиции на прирост запасов	17
Экспорт товаров и услуг	987
Итого использовано	2959

Источник: Конъюнктурный институт

Сбережения

В ходе дискуссий о путях развития шведской экономики в течение 1970-х — 80-х годов часто высказывалось мнение, что уровень сбережений в стране слишком низкий. Часто утверждалось, что Швеции необходимо больше средств направлять на сбережения.

Когда экономисты говорят нечто подобное, то это вовсе не значит, что простым людям следует зашивать больше денег в матрасы. Дело в том, что в системе национальных счетов значение слова “сбережения” (накопления) значительно шире; “сберегать” означает просто *воздерживаться от потребления*. Все ресурсы в балансе ВВП, которые не идут на потребление, таким образом, составляют сбережения:

$$\text{ВВП} = \text{ПОТРЕБЛЕНИЕ} + \text{СБЕРЕЖЕНИЯ}$$

Из этого уравнения с учетом сказанного выше (ВВП есть сумма потребления, инвестиций и сальдо внешней торговли) следует, что:

$$\text{СБЕРЕЖЕНИЯ} = \text{ИНВЕСТИЦИИ} + (\text{ЭКСПОРТ} - \text{ИМПОРТ})$$

Сбережения в экономике, таким образом, определяются как сумма инвестиций и сальдо внешней торговли (которое иногда называется чистым экспортом). Следовательно, сокращение сбережений на уровне всего народного хозяйства означает, что сокращаются инвестиции или ухудшается положение во внешней торговле — либо и то и другое одновременно.

Если говорится, что Швеция “слишком мало сберегает”, это означает попросту, что объем инвестиций слишком мал или внешняя торговля идет плохо (т.е. страна слишком мало экспортирует и чрезмерно много импортирует) или и то и другое вместе. Таким образом, повысить сбережения — это значит увеличить инвестиции и сократить дефицит во внешнеэкономических операциях.

Те средства, которые используются в качестве сбережений, согласно данному определению, могут поступать из трех источников. Во-первых, от домашних хозяйств, которые могут отказаться от потребления части своих доходов и вместо этого сберегать их (например, путем помещения их в банк). Во-вторых, от предприятий, которые могут накапливать часть своих доходов, и в-третьих, из государственного сектора, который может отчитаться в положительном сальдо в своих операциях. Здесь следует указать, что слишком многие демонстрируют небрежность в своих словоупотреблениях именно в этом самом пункте; они смешивают **национальные** сбережения Швеции, с одной стороны (которые, таким образом, являются суммой сбережений домашних хозяйств и накоплений предприятий и государственного сектора), и накопления **центрального правительства**, с другой (которые, следовательно, являются лишь частью национальных). Это приводит ко многим излишним недоразумениям.

Следовательно, увеличение сбережений — в смысле увеличения всех национальных сбережений, т.е. роста инвестиций или улучшения положения во внешней торговле — предусматривает повышение сбережений домашними хозяйствами, рост прибылей предприятий или укрепление экономики государственного сектора. В последующих главах будет подробнее объяснено, как это происходит и как сбережения из этих различных источников направляются на инвестиции и чистый экспорт.

Инвестиции и экономический рост

Глава 8 будет посвящена внешней торговле и ее значению в экономике. Более подробно проблемы шведской экономики, связанные с вопросами сбережений (как национальных, так и накопленных в государственном секторе), будут рассмотрены в части III книги. В настоящей же главе внимание сосредоточено на инвестициях, которые играют центральную роль в экономике и определяют общий ее рост.

Рост экономики может быть достигнут либо путем расширения вложений производственных факторов (капитала и труда), либо благодаря росту **производительности труда**, т.е. такого более эффективного использования вовлеченных ресурсов, когда они ведут к расширению объема производства. Вложения труда увеличиваются благодаря росту населения и тому, что большее число людей ищут работу или отработывают большее количество часов. Капитал возрастает с помощью инвестиций.

Под капиталовложениями понимаются те экономические ресурсы, которые направляются на увеличение **основного капитала** общества, т.е. на расширение или модернизацию производственного аппарата. Это может быть связано с приобретением новых машин, зданий и транспортных средств, а также со строительством дорог, мостов и энергетических сооружений. Собственно говоря, следовало бы — и к этому мы скоро вернемся — включать сюда же и затраты на образование и научные исследования. Эти затраты представляют собой своего рода инвестиции в “человеческий капитал” и также увеличивают производственный потенциал экономики.

Новые капиталовложения или **чистые капиталовложения** означают увеличение размера основного капитала. **Инвестиции по возмещению выбытия основного капитала** — это средства, направляемые на возмещение износа основного капитала. Сумма инвестиций по возмещению и новых капиталовложений называется **валовыми капиталовложениями**.

Капиталовложения имеют место как в частном секторе (когда, например, промышленное предприятие строит новые сооружения), так и в государственном секторе (когда, к примеру, коммуна строит новый жилой дом). Большая доля инвестиционной деятельности приходится на сектор строительства.

Рост реального, или **накопленного капитала** является важным фактором быстрого повышения материального уровня жизни в индустриальных странах за последние сто лет. Дело в том, что растущий и совершенствующийся производственный аппарат существенно повышает производственные способности людей. Инвестиции влекут за собой технический прогресс. **Производительность труда**, т.е. количество продукции, которую человек может произвести за один час работы, обычно возрастает с развитием техники, тогда, когда в действие вводятся машины — в большем количестве и более сложные. В этом смысле сегодняшнее благосостояние является в значительной степени результатом прошлых инвестиций, а сегодняшние инвестиции в свою очередь закладывают основы будущего роста производительности труда и более высокого благосостояния.

Отсюда, помимо прочего, следует и то, что мы постоянно “стоим на распутье” между потреблением сегодняшним и в будущем. Чем большую часть произведенного сегодня мы сэкономим и инвестируем, тем больше будет у нас возможности потреблять в будущем. Напротив, чем больше сегодняшних ресурсов мы используем (“проедем”), тем меньше у нас будет шансов на ощутимый рост производства и более высокий уровень потребления в будущем. В этом состоит главная причина того, почему низкий уровень сбережений может стать серьезной проблемой для всего народного хозяйства. Кроме того, низкий уровень сбережений и слабая динамика капиталовложений усложняют проведение необходимой трансформации производственной техники в более благоприятном для окружающей среды направлении, если ее необходимо улучшить.

Инвестиции и рост производительности труда необходимы также для того, чтобы выдерживать конкуренцию на мировом рынке. Чтобы отстаивать свои позиции на мировых рынках, шведские предприятия-экспортеры должны постоянно лидировать в техническом развитии. Для этого необходимо, чтобы новая техника у них была развита как минимум на том же уровне, что и у главных конкурирующих стран, и чтобы мы также, как минимум, не отставали в темпах модернизации производственного аппарата.

Если этого не случится, шведские предприятия будут сдавать позиции в международной конкуренции. Это приведет к тому, что

станет труднее обеспечить сбыт шведской продукции — все более устаревающей — на мировом рынке. Если не удастся повысить производительность труда теми же темпами, что и за границей, то тогда экспортная промышленность страны должна вести жесткую конкуренцию, опираясь на низкие цены и низкую заработную плату. Это означает более медленное повышение жизненного уровня граждан Швеции по сравнению с теми возможностями, которые предоставляет хороший прирост производительности труда.

Помимо того, что инвестиции влияют на объем производственных мощностей и на возможности роста экономики в долгосрочной перспективе, они также оказывают более прямое и быстрое воздействие на занятость и доходы. Если, например, снижаются инвестиции в строительство, возрастает безработица среди строительных рабочих, а их совокупные доходы уменьшаются. Как следствие, сокращается и их спрос на товары и услуги, производимые в других отраслях. Это приводит в соответствии с механизмами, которые были рассмотрены в главе о рыночной экономике, к сокращению доходов и снижению занятости и в этих отраслях. Кроме того, сокращение инвестиций в строительство оказывает негативное воздействие на те отрасли, которые поставляют материалы для самого строительства, на субпоставщиков для поставщиков в отрасли строительных материалов и т.д.

Таким образом, инвестиции не только влияют на *расширение* мощностей в экономике *в долгосрочной перспективе*, но и оказывают существенное воздействие на то, в какой мере используются уже *имеющиеся* мощности. В не меньшей степени на уровень использования мощностей влияют **инвестиции в товарно-материальные запасы** — т.е. превышение прироста запасов над их расходом. Поэтому колебания в инвестиционном процессе — важный фактор изменения темпов роста как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе.

Предпринимательство и знания

Для увеличения инвестиций и появления способствующих экономическому росту эффектов требуется создать ряд предпосылок, выполнить ряд условий.

Например, далеко не очевидно, что *все* инвестиции — благо. Инвестиции могут также быть **“ошибочными инвестициями”**, т.е. направляться в бесперспективные секторы и виды производства.

Это случается обычно из-за неверной информации о будущем — когда те, кто принимают решения об инвестициях, просто-напросто не могут “угадать”, производство какой продукции будет выгодным. Ошибочные инвестиции означают расточение ресурсов, поскольку накрепко связывают их в проектах, которые не приведут к намеченному росту. И конечно, они не являются надежным источником рабочих мест в долгосрочной перспективе.

Приведенные соображения подводят к выводу, что **знания** — о производственной технологии, о будущем спросе и о грядущей деловой конъюнктуре — являются определяющим фактором экономического роста. Это касается как предпринимателей с их знанием и умением приспособливаться к возможностям сбыта новой продукции в будущем, так и персонала, его знаний и умений в обращении с новой техникой. Чем более компетентны и квалифицированы рабочие, служащие и руководители предприятий, тем быстрее может возрасти производительность труда, а вместе с ней — и производство.

Это означает, что хорошее **образование** становится решающим фактором экономического роста. Образование, которое обогащает знания и позволяет управлять все более сложными орудиями производства, повышает производительность и делает возможным ускоренный рост. Быстрый технический прогресс и ускоряющаяся интернационализация производства в последние десятилетия все больше повышают значение **человеческого капитала**, т.е. именно того, что люди обладают высоким уровнем знаний и могут быстро приспособиться к новым условиям.

Но это также требует возможности совместной деятельности рабочей силы и капитала. **Организация труда** должна быть такой, чтобы “нужный человек приходил на нужное место” на предприятии и его знания были использованы. Особенно важна такая форма организации труда, чтобы можно было воспользоваться этим и эффективно реализовать те инвестиции, которые осуществлены в машины и новое оборудование. Зачастую именно сумма всех небольших, повседневных изменений в организации труда и методах труда оказывает наибольшее воздействие на рост производительности труда в долгосрочном плане.

Но это также означает, что в смешанной экономике, такой, как шведская, с обширным сектором частной собственности, для экономического роста важно то, что образно называют **предпринимательским климатом**. Под этим подразумевается, что для человека должно быть и возможно, и достаточно привлекательно вкладывать капитал, знания и энергию в “свое дело”. При этом вложенный капитал должен приносить и достаточно высокую

прибыль, то есть **прибыльность** новых инвестиций должна быть достаточной, чтобы привлекать инвестиции, необходимые для экономического роста.

Но одновременно это также означает, что следует иметь и “кнут”, который заставлял бы предприятия действительно стремиться к повышению производительности труда. Необходимо **давление рынка в пользу проведения перемен**, например, путем конкуренции, которая заставляет предприятия постоянно осуществлять рационализацию и улучшение деятельности — день за днем, неделя за неделей, год за годом. То есть, хороший предпринимательский климат включает как “морковку”, так и “кнут”.

Среди предпосылок экономического роста стоит отметить роль **институтов**, способствующих этому, — т.е. законодательство, религия, культура и нормативные документы должны создавать возможности для обновления и роста и стимулировать их. Современные экономические историки в целом едины в том, что предпосылки осуществления индустриализации в Европе лежали в этой плоскости. Именно появление протестантской этики (которая положительно относилась к труду и сбережениям), свобода предпринимательства и некоторые элементы демократии (которая позволяла многим людям начать свое дело и взять на себя экономическую ответственность), свобода торговли и разрешение брать процент составили основу технического прогресса, индустриализации и быстрого экономического роста.

Важное отличие современной экономики от прошлого состоит в том, что в настоящее время факторы производства более подвижны, чем прежде. Капитал, новая техника и даже люди перемещаются чаще и быстрее, чем раньше. Поэтому предпосылкой хорошего экономического роста является и **привлекательность** региона, то, что он способен создавать, привлекать и удерживать способных людей и капитал для инвестирования, конкурируя с другими регионами. В свою очередь, эта сила притяжения предусматривает именно то, что рассматривалось выше, т.е. хороший предпринимательский климат, хорошую систему образования, налоги и институты, которые стимулируют труд и сбережения, хорошую транспортную систему и т.д.

Вывод состоит в том, что экономический рост проистекает из ряда различных источников. Решающую роль играет динамика производительности труда. Общими факторами для тех стран, которые в последние годы продемонстрировали хороший рост производительности труда, являются открытость для свободной торговли и международных потоков капитала (что сопровождается жестким давлением конкурентов), наличие хорошей системы образования и,

в частности, экономики, для которой характерны большая гибкость и способность давать ответ на быстрые перемены в условиях производства. Кроме того, уже отмечалось, что экономический рост в современной экономике вряд ли относится к тому, что позволяет получать команды путем централизованных директив. Напротив, очевидна потребность в хорошо функционирующих рынках.

ЙОЗЕФ ШУМПЕТЕР

Йозеф Шумпетер (1883–1950 гг.) родился в Австрии, но в 30-е годы эмигрировал в США, где вплоть до конца жизни был профессором Гарвардского университета

Работы Шумпетера отличаются исключительной широтой. Он исследовал проблемы конъюнктуры, роста, историю экономических учений и экономические системы и пытался показать в своих работах целостность и взаимосвязи экономической жизни. Высоко оценивая роль математических методов в современной экономике, он сам никогда не сводил экономическую жизнь к графикам или системам уравнений. Наоборот, он отвел должное место описанию воздействия институциональных и политических факторов на процессы в экономике.

Для Шумпетера владельцы предприятий — “предприниматели” — были центральными фигурами в макроэкономике. Именно предприниматели вызвали рост и преобразования в экономике, рискуя и изобретая новые всевозможные комбинации. Для прогресса экономики важнейшим являлся не столько рост, сколько — в большей степени — изменения и инновации, т.е. нечто, приводящее к замене старого новым в процессе “созидательного разрушения”.

Наиболее популярная книга Шумпетера называется “Капитализм, социализм и демократия” (1942 г.). В ней, как и у Маркса, предсказывается закат капитализма, но совсем по другой причине. Причина состоит в том, отмечал Шумпетер, что капитализм добивается настолько больших успехов, что “смертельно побеждает сам себя”, впадает в состояние оцепенения, а предприниматели постепенно начинают сталкиваться с атмосферой враждебности, когда люди не понимают потребности в предприимчивости. В этом регрессе, считал Шумпетер, не самую большую, но и не последнюю роль сыграют экономисты, близоруко уставившиеся в модели “чистой” конкуренции и забывшие о реальности и о значении предприимчивости.

В последнем пункте Шумпетер все-таки ошибался. В течение последних десятилетий Шумпетера “заново открыли”, и его теории о роли предприимчивости снова получают все большее признание. В настоящее время многие считают его, наряду с Кейнсом, наиболее влиятельным экономистом XX века.

Распределение доходов и рынки факторов производства

Как же происходит распределение национального дохода и как это влияет на экономический рост?

В чистой рыночной экономике распределение национального дохода совершается на рынках различных **факторов производства** — труда, капитала и природных ресурсов. У разных людей — различные знания, образование и личные качества. Иные располагают капиталами или владеют земельными участками с различными запасами природных ресурсов. На рынках факторов производства предприятия платят за то, чтобы использовать эти разнообразные способности и распорядиться капиталом и природными ресурсами.

Готовность предприятия платить определяется, помимо прочего, продуктивностью рассматриваемого фактора производства. Чем больше может быть увеличено производство за счет привлечения добавочного капитала или труда, тем быстрее предприятия могут согласиться заплатить за их применение. Специфичнее определяется спрос на **предельный продукт** фактора производства, т.е. насколько увеличивается производство при вложении дополнительной единицы фактора. Цены на рынке определяются также в зависимости от наличия данного фактора. Это значит, что распределение доходов по факторам производства управляется спросом и предложением на эти факторы точно так же, как спрос и предложение управляют ценообразованием на товарном рынке в тех моделях, которые были рассмотрены в предыдущих главах.

Если существует недостаток капитала или природных ресурсов относительно спроса со стороны предприятий, то цена использования капитала или эксплуатации ресурсов будет расти. Это значит, что со стороны собственников капитала возрастает и требование к доходности. Они потребуют большей платы за то, что предоставляют свой капитал и ресурсы в распоряжение предприятий. Выплаты из прибыли предприятий возрастут. Повышается процент — цена, которую те, кто имеет сбережения, требуют при предоставлении в кредит своих сбереженных средств. Доля собственников капитала в национальном доходе увеличится.

Если, наоборот, существует дефицит рабочей силы, то работающие по найму могут потребовать более высокой заработной платы. Тогда увеличится доля заработной платы в национальном доходе. Это соотношение доли заработной платы и доли прибыли в национальном доходе обычно называют **функциональным распределением доходов**. Иными словами, оно показывает, как про-

исходит распределение дохода между различными факторами производства.

Его следует отличать от **вертикального распределения доходов**, которое показывает, как распределяются доходы между различными индивидами и домашними хозяйствами, безотносительно к источнику и способу получения этих доходов. “Вертикальное” распределение доходов показывает, какими ресурсами располагают соответствующие домашние хозяйства и какие цены они могут запросить на рынке за имеющиеся у них ресурсы.

Тем самым спрос и предложение на соответствующих рынках факторов производства оказывают воздействие и на “вертикальное” распределение доходов. На рынке труда, например, на распределение доходов среди работающих по найму влияет изменение с течением времени структуры спроса на рабочую силу. Технический прогресс ведет к изменению потребности в специалистах различных профессиональных групп на рынке труда. Новые машины и производственные процессы приводят к уменьшению спроса на определенные группы профессий, в то время как на другие группы профессий — с более высокой квалификацией, спрос, наоборот, возрастает. Это воздействует на соотношение заработной платы у различных групп работников. Представители тех профессиональных категорий, потребность в которых сокращается, ощущают относительное снижение уровня заработной платы, в то время как те, чья специальность пользуется возрастающим спросом, могут добиться повышения своих заработков. О том, как это происходит, речь пойдет в главе 12, посвященной рынку труда. Рынок капитала рассматривается в главе 10.

Профсоюзы и политика распределения

Однако в действительности распределение доходов не определяется неограниченной игрой рыночных сил. За абстрактным и, возможно, бледным выражением “фактор производства” скрываются люди — из плоти и крови. “Возмещение факторов” есть, другими словами, лишь техническое обозначение дохода (на труд или капитал), за счет которого люди должны жить. Это означает, что отношения собственности и отношения власти — а также профсоюзные и политические выступления людей в целях воздействия на них — играют важную роль в распределении доходов.

Таким образом, распределение доходов, помимо прочего, зависит и от степени организованности работающих по найму, и от си-

лы профессиональных союзов. Действия профсоюзов могут изменить как функциональное, так и “вертикальное” распределение доходов. Коллективы работающих по найму в совокупности могут увеличить свою долю в национальном доходе за счет доли капитала. Если степень профессиональной организованности высока и профсоюзное движение проводит политику выравнивания заработной платы и установления минимальной ставки заработной платы, то различия в доходах между отдельными группами трудящихся могут сокращаться. В этой связи нам также следует вспомнить, что положение с заработной платой оказывает воздействие как на уровень цен, так и на занятость и безработицу (мы вернемся к этому в следующих главах). Следовательно, меры, нацеленные на оказание воздействия на распределение, приводят к побочным эффектам, которые, в свою очередь, также имеют важное значение для благосостояния.

Распределение дохода испытывает также воздействие **государственного сектора**. Граждане платят **налоги**, а взамен получают услуги общественного сектора и различные пособия (так называемые **трансферты**). Это, к примеру, пособия на детей, пенсии и пособия по безработице. Если к различным доходам по факторам прибавить всевозможные пособия, получаемые индивидами, и вычесть уплачиваемые ими налоги, то получится **располагаемый** доход. Он показывает, таким образом, каким доходом фактически располагает индивид, принимая во внимание результаты действия налоговой и трансфертной системы.

Во всех промышленно развитых странах располагаемые доходы распределяются более равномерно, чем доходы по факторам. Государственный сектор, таким образом, сокращает разрывы в доходах, вызываемые действием рыночных сил. Это же является и одной из задач налоговой и трансфертной системы. Ни в одной промышленно развитой стране не приемлют распределение доходов в том виде, в каком оно сложилось бы в абсолютно нерегулируемой рыночной экономике. Во всех странах существуют какие-то формы перераспределения — от тех, чьи доходы высоки, в пользу тех, чьи доходы низки или вовсе отсутствуют (как у учащихся и пенсионеров). Обладатели высоких доходов, следовательно, в среднем платят больше налогов, чем получающие низкие доходы, в то же время последние получают в среднем больше трансфертов, чем первые.

В Швеции подобное перераспределение развито очень широко. И хотя делать международные сопоставления распределения доходов рискованно, всё же имеющиеся исследования указывают на то, что располагаемые доходы в Швеции распределяются более равномерно, чем в любой из сравниваемых стран (по ряду развива-

ющихся стран статистика отсутствует). Таким образом, шведская налоговая и трансфертная система, в сравнении с мировой практикой, дает сильный выравнивающий эффект.

Система вознаграждений в экономике

Постоянный источник дебатов — вопрос, насколько далеко на самом деле может зайти политика выравнивания доходов, не нанеся при этом ущерба возможностям роста. Это такой вопрос, на который чрезвычайно трудно ответить без определенных “объективных” критериев. Политические и идеологические ценности играют на практике большую роль при выборе ответа на этот вопрос. Более консервативные экономисты и политики обычно отстаивают точку зрения, согласно которой далеко идущие стремления к уравнительности таят опасность подрыва экономического роста. Более радикальные экономисты и политики, напротив, отмечают, что даже весьма обширное вмешательство в рыночное распределение совместимо с нормальным экономическим ростом.

Дебаты ведутся и о том, как функционирует система вознаграждений в экономике. Экономисты обычно в высоком стиле говорят о **структуре стимулов** в экономике. Но это означает все ту же систему “кнута и пряника”.

Эта система вознаграждений имеет решающее значение для экономики и воздействует на всех индивидов в обществе. Вид системы вознаграждений также оказывает влияние на экономический рост. Чтобы был хороший рост, ресурсы должны направляться туда, где они дадут наибольший эффект. И рынок труда, и рынок капитала должны быть подвижными. Как рабочая сила, так и капитал должны иметь возможность переливаться из стагнирующих отраслей и предприятий в те, у которых есть будущее. Экономический рост означает также, что постоянно внедряются новые методы производства. Люди должны выдвигать новые инициативы, повышать свою квалификацию и внедрять новые идеи.

Очевидно, что формирование системы вознаграждений становится главным фактором, определяющим масштабы этих процессов. В экономической системе, где различными способами людей поощряют думать, как сделать производство более дешевым и эффективным, но где невыгодно тратить свое время и мысли на непродуктивную деятельность, — в такой экономической системе производство, вероятно, будет расти быстрее, чем в обществе, в котором непродуктивная деятельность вознаграждается выше, чем плодотворная.

ВАЛОВЫЕ И РАСПОЛАГАЕМЫЕ ДОХОДЫ В ШВЕЦИИ

ДОХОДЫ НА ОДНО ДОМАШНЕЕ ХОЗЯЙСТВО И ЕДИНИЧНОГО ПОТРЕБИТЕЛЯ
В РАЗЛИЧНЫХ ГРУППАХ, СФОРМИРОВАННЫХ ПО ВЕЛИЧИНЕ ДОХОДА, В 1994 г.

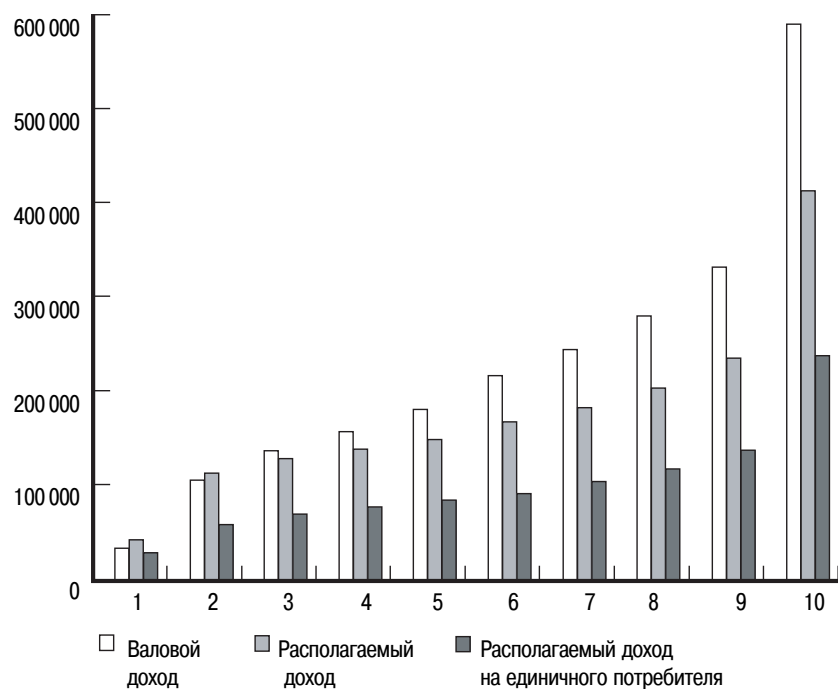


Диаграмма показывает, что налоги и трансферты выравнивают покупательную способность. Домашние хозяйства сгруппированы в 10 групп — по размеру валового дохода. В первой группе, крайней слева, находятся 10% домашних хозяйств, имеющих самый низкий валовой доход. В десятой группе, крайней справа, находятся домашние хозяйства, имеющие наивысший валовой доход. Такие группы (по 10%) называются децилями. Для каждой децили приводится средний по группе доход.

Если валовой доход среднего домашнего хозяйства в высшем, 10-м, децильном классе примерно в 20 раз больше, чем в низшем, в 1-м, то располагаемый доход в хозяйствах высшего класса превышает уровень низшего класса “только лишь” в 10 раз. В домашних хозяйствах с наименьшим валовым доходом преобладают пенсионеры и учащаяся молодежь. Сравнение наиболее обеспеченных хозяйств и хозяйств работающих по найму со средними доходами (группы 5 и 6) показывает, что валовой доход в 10-й группе в три–четыре раза выше, чем в группах 5 и 6, а располагаемый доход приблизительно в два раза выше.

В среднем домашние хозяйства с высокими доходами включают большее число лиц, чем хозяйства с низкими доходами. Более высокие доходы в хозяйствах с высокими доходами являются отчасти следствием того, что большее число членов домашнего хозяйства работают. При этом возрастают и потребности, поскольку эти хозяйства более крупные. Если это учитывать и разделить средний располагаемый доход в каждой децили на среднее число “единичных по-

требителей” (членов домашнего хозяйства, где доля в потреблении маленьких детей в среднем меньше по сравнению со взрослыми) в соответствующей децили, то разница в доходах сокращается еще больше.

Согласно такому способу расчетов распределение доходов в Швеции при сопоставлении с другими странами весьма равномерное. Различия в доходах заметно сокращались в течение почти всего XX века. Однако в 1980-х годах процесс выравнивания затормозился, а в течение 90-х годов различия вновь возросли; наиболее высокооплачиваемые “ушли вперед”.

Однако одних этих рассуждений явно недостаточно, чтобы говорить о том, насколько велика (или мала) должна быть разница в доходах, идет ли речь о “вертикальном” либо о функциональном распределении доходов.

С одной стороны, как полагают многие, существует немало доводов в пользу того, что определенное выравнивание доходов *расширяет* возможности экономического роста. Политика, позволяющая людям, имеющим самые низкие доходы подняться из нищеты, дает возможность большему числу людей учиться и получать медицинскую помощь. Это повышает уровень образования и укрепляет здоровье населения, что, без сомнения, содействует экономическому росту. Можно также считать, что более равномерное распределение заработной платы с небольшими различиями в уровнях заработков в определенных случаях может стимулировать рост и структурную перестройку, так как высокопродуктивные предприятия получают более высокие прибыли, чем они получили бы в ином случае, а низкопродуктивные предприятия быстрее вытесняются. Кроме того, незначительные различия в заработной плате могут сделать рынок труда более гибким и переезды более легкими, поскольку люди не оказываются “запертыми” на предприятии с относительно высокой заработной платой. Хорошо развитая система социального обеспечения и трансфертов может также сделать быструю структурную перестройку более приемлемой и с социальной точки зрения.

С другой стороны, людьми управляют не только денежные выгоды или разница в доходах. Существуют и другие мотивы — важные с точки зрения того, как мы работаем и какой вклад мы согласны сделать в реализацию общественных интересов. Нам нужны не только деньги, но также и самосовершенствование, общественное одобрение, стимулирующие цели в работе и ряд других факторов, касающихся самосознания.

Теоретически вполне возможно представить себе экономику, в которой перелив ресурсов происходит с помощью очень маленьких денежных вознаграждений. Однако для ее функционирования необходимо, чтобы были весомы *другие* “кнуты и пряники” — по-

мимо денег и различий в доходах. Кроме уже упомянутых выше нематериальных стимулов, это относится также и к так называемым **моральным стимулам**, т.е. к желанию внести вклад в совершенствование народного хозяйства без претензий на индивидуальное денежное вознаграждение. Такие моральные стимулы могут быть усилены с помощью особых наград и общественного признания заслуг, а равно и с помощью жесткого общественного контроля и изоляции тех, кто живет не так, как “требуется”. Маоистская политика в Китае в период культурной революции в 60-х годах была широко известной попыткой решительно снизить значение материальных стимулов в пользу моральных и нематериальных.

Не существует какого-либо однозначного ответа на вопрос, насколько важны такие стимулы в сравнении с денежными заработками и различиями в доходах. Их сравнительное значение различно в разных странах и в разные времена и зависит, помимо прочего, от исторических традиций, политической идеологии, отношения к религии, действенности налогового законодательства и профессиональной солидарности.

Практика, однако, показала, что денежные вознаграждения всегда — в различных масштабах и с довольно значительными вариациями — почти повсеместно играли роль важнейшего стимула в работе и творчестве. В Швеции проведены исследования, которые указывают на то, что сокращение различий в заработной плате (после уплаты налогов) способствовало снижению динамичности рынка труда в 70-х годах. Относительно низкие доходы от инвестиций были также важной причиной того, что в этот период инвестиции в шведскую промышленность сильно сократились. Кое-кто считает, что относительно низкая отдача от высшего образования является фактором, из-за которого Швеция уже не имеет какой-то особо хорошо обученной рабочей силы по сравнению с конкурентами.

Отсюда вытекают определенные общие выводы о том, каким образом должна выглядеть обеспечивающая рост система вознаграждений в таком хозяйстве, где экономические “пряники” играют важную роль. Так, для того, чтобы рост был нормальным, повышение заработной платы за дополнительный трудовой вклад (после вычета налогов) должно быть достаточным, чтобы заставить людей больше работать в те периоды, когда это требуется. Доходы на производственные инвестиции должны быть выше доходов по альтернативным видам вложений, таким, как, например, вложения в антиквариат и бриллианты. Должно быть выгодным — за счет более высоких заработков или других экономических преимуществ — приобретать более глубокие знания, принимать или

находить новые и лучшие методы производства на своем рабочем месте.

В такой смешанной экономике, как шведская, условием нормального роста является также определенный баланс между прибылями и заработной платой. Если слишком большая часть результатов производства приходится на долю работающих по найму (в форме заработной платы), то прибыли становятся просто-напросто недостаточно для того, чтобы собственники капитала стремились делать инвестиции. С другой стороны, если заработная плата слишком низкая, то снижается давление на предприятия, побуждающее к рационализации. Изменение соотношения между прибылями и заработной платой имеет значение и в таком смысле: если доля прибыли неожиданно увеличивается за счет уменьшения доли заработной платы, то это может породить напряженность в политике распределения и требования повысить зарплату, которые быстро сведут на нет как прибыли, так и желание инвестировать.

Наконец, мы должны подчеркнуть, что во все более взаимосвязанном и интернационализированном мире отдельной стране все труднее отличаться от окружающего мира. Поэтому, например, в такой малой стране, как Швеция, стало все сложнее облагать более высокими налогами собственников капитала и получателей высоких доходов по сравнению с другими странами; велика опасность, что это приведет лишь к утечке высокообразованных и богатых людей и предпринимателей за границу — туда, где налоги ниже.

Резюме

- Валовой национальный продукт (ВНП) является общим показателем совокупного производства в стране за год.
- Он определяется как сумма всей добавленной стоимости в стране.
- Добавленная стоимость — это разница между стоимостью продаж и расходами по закупке полуфабрикатов и сырьевых материалов.
- По определению ВНП равен национальному доходу, т.е. совокупным доходам в стране.
- ВНП не является надежным показателем благосостояния в обществе. Существует ряд проблем при учете того, что следует включать в такой показатель.
- Хорошая окружающая среда предусматривает, что экономический рост направлен на создание продукции и производственных процессов, которые более благоприятны для окружающей

среды. Напротив, не выявлен факт существования прямой связи между окружающей средой, с одной стороны, и самым экономическим ростом, с другой.

- Данные, показывающие структуру использования ВВП, идущего на потребление, инвестиции и внешнюю торговлю, называются балансом ВВП.
- Под совокупными сбережениями в экономике понимается все, что не используется на потребление, т.е. инвестиции и сальдо внешней торговли.
- Инвестиции в капитал и знания играют важнейшую роль в экономическом росте.
- Для появления подобных инвестиций в смешанной экономике с обширной частной собственностью требуется благоприятный предпринимательский климат, что, в частности, означает получение хорошей прибыли на инвестиции.
- В более общем плане необходима система вознаграждения, которая поощряет меры по расширению производства и повышению его эффективности и стимулирует перемены, которые заставляют предприятия осуществлять рационализацию.
- Структура доходов определяется рынками факторов производства. На структуру факторных доходов воздействуют структура собственности на различные факторы производства и способы установления цен на них на рынке.
- Размеры располагаемых доходов выравниваются благодаря налогам и трансфертам.
- Один из весьма обсуждаемых вопросов — насколько далеко можно проводить выравнивание располагаемых доходов, чтобы оно не оказывало негативного воздействия на экономический рост. Желание людей работать и создавать новое определяется не только экономическими причинами. В целом верно то, что чем больше сокращаются различия в доходах, тем в большей степени необходимо усиливать прочие стимулы для сохранения достаточно высоких темпов экономического роста.
- Во все более взаимосвязанном мире не стоит облагать собственников капитала и лиц с высокими доходами намного более высокими налогами, чем за границей.

7. Экспансия или сдерживание?

Темой предыдущей главы был долгосрочный экономический рост и характер влияния на него инвестиций, образования и предпринимчивости. В настоящей главе обсуждаются проблемы более краткосрочного характера, а именно: чем определяется объем производства в *заданных* условиях и как экономическая политика может на него влиять. Если в предыдущей главе анализировались условия роста производственных мощностей во времени, то в данной главе речь пойдет о том, как используются уже существующие мощности.

Уже во введении следует подчеркнуть, что анализ, представленный в этой главе, в настоящее время подвергается значительному сомнению. Он возник во время кризиса 30-х годов и господствовал в экономико-политическом мышлении в течение нескольких десятилетий во многих странах, в том числе и в Швеции. Вместе с тем по мере интернационализации экономики и все большего усложнения финансовых рынков стало все сложнее следовать простым правилам, которые излагаются в данной главе. И все же есть смысл начать анализ возможностей экономической политики именно здесь, отчасти по педагогическим причинам, а также из-за того, что представляемый в этой главе анализ в течение такого продолжительного времени определял направления экономической политики в Швеции и других странах. В последующих главах мы расширим анализ и покажем, почему рекомендации в области экономической политики, приведенные в этой главе, в настоящее время представляются уже чем-то сомнительными.

Кейнс и Стокгольмская школа

Вплоть до 30-х годов среди политэкономов господствовало мнение, что с помощью механизма свободного ценообразования экономика автоматически стремится к равновесию — когда сово-

купный спрос равен совокупному предложению. Согласно этому мнению, никаких затяжных экономических кризисов с высокой безработицей, в сущности, не должно было бы и быть.

Считалось, что безработица, по сути, отражала “превышение предложения” на рынке труда, вызванное слишком высокой заработной платой. Немногие работодатели хотели бы нанимать людей при высокой заработной плате; в результате возникала безработица. Но свободный рынок, как считалось, должен был бы решать также и эту проблему. Превышение предложения — т.е. безработица — должно было бы в точном соответствии с механизмами, рассмотренными в главе 3, заставлять цену рабочей силы снижаться, иными словами — заработная плата снижается до тех пор, пока на рынке труда не восстановится равновесие. Точно такой же механизм действовал и на всех других микрорынках, что гарантировало общее равновесие экономики в сочетании с полной занятостью.

Однако в 30-е годы эта картина гармонии в экономике стала все больше подвергаться сомнению. На фоне массовой безработицы, существовавшей ряд лет в период великой депрессии, стало все труднее утверждать, что экономическая система самостоятельно могла бы решить эту проблему за счет снижения заработной платы.

Напротив, стало приобретать все большее влияние альтернативное объяснение, выдвинутое Джоном Мейнардом Кейнсом в Англии и так называемой Стокгольмской школой в Швеции, в том числе Эриком Линдалем, Гуннаром Мюрдалем, Бертилем Улином и Эриком Лундбергом. Согласно их точке зрения было бы нереалистично предполагать, что цены и заработная плата являются настолько подвижными и гибкими, что их изменение быстро могло бы восстановить полную занятость. Кроме того, традиционная теория не принимала во внимание того, что заработная плата определяет также и покупательную способность рабочих. Отсюда следует, что снижение заработной платы сокращает совокупный спрос в обществе и тем самым грозит сузить для предприятий возможности сбыта и вызвать еще большую безработицу. Указывая, таким образом, на значение **спроса** и на опасность того, что низкая покупательная способность может привести к кризисам перепроизводства, кейнсианский анализ был близок важным элементам марксовского анализа кризисов. Но, если выводы Маркса состояли в том, что проблема кризисов неразрешима и капитализм поэтому обречен на гибель, то Кейнс и шведские экономисты сделали другой вывод: капитализм может и должен быть преобразован.

ДЖОН МЕЙНАРД КЕЙНС

Кейнс (1883–1946 гг.) стал наиболее влиятельным экономистом своего времени. Он был выходцем из научной среды (его отец — профессор в Кембридже) и в течение многих десятилетий вносил значительный вклад в развитие ряда областей экономики и политики.

После первой мировой войны он принимал участие в переговорах о мире в Версале и сделал анализ мирного договора, на основании которого предсказал его разрушительное воздействие на немецкую экономику, предупредив о тех социальных и политических результатах, к которым это могло привести. Его пророчество сбылось, что способствовало быстрому завоеванию им всемирной известности, но и привело к непопулярности среди ответственных лиц.

В 20-е и 30-е годы Кейнс посвятил свое внимание главным образом теории денег. Его наиболее известная работа вышла в свет в 1936 г. и называлась “Общая теория занятости, процента и денег”. Именно в этой книге он совершил переворот в том, что он сам называл “классической” теорией, и сделал вывод, что только активная финансовая политика, стимулирующая спрос, могла бы справиться с массовой безработицей. Во время второй мировой войны и после нее эта точка зрения завладела практически всем западным миром. Кроме того, после окончания войны Кейнс сделал значительный вклад в мировую политику, став одним из архитекторов системы твердых валютных курсов, господствовавших в мировом хозяйстве более двух десятилетий.

Кейнс был человеком блестящего интеллектуального дарования. Он был с почетом принят в высшем обществе Великобритании, общался с выдающимися художниками мира. В то же время он приобрел колоссальное состояние (для себя и для своего колледжа), ловко играя на Лондонской бирже.

Макроэкономическое равновесие

В анализе, представленном Кейнсом и Стокгольмской школой, заработная плата и цены в краткосрочном аспекте понижались слабо. Следовательно, они не могли понижаться тем же простым путем, что и в моделях, описанных в главе 3. Далее рассматривался совокупный спрос, который определял объем производства и занятость во всей экономике.

В кейнсианском анализе в центре внимания находилось также взаимодействие между спросом и предложением. Но поскольку цены малоподвижны, уравновешивание спроса и предложения происходит не за счет повышения или понижения цен, а за счет того, что объемы продаж и изменение величины запасов дают предприятиям

информацию о том, что хотят иметь покупатели. Совокупный спрос равен спросу на потребительские и инвестиционные товары, а совокупное предложение равно национальному продукту.

В этом случае также строятся простые графики предложения и спроса для всей экономики. Но выглядят они иначе, чем те, что мы использовали раньше. Предположим, что вся продукция может быть использована на потребление и инвестиции, как это уже было показано в предыдущей главе (далее из анализа исключается внешняя торговля, она будет рассмотрена подробнее в следующей главе).

На рис. 7.1 по горизонтальной оси отражается национальный доход, совпадающий по величине с национальным продуктом. По вертикальной оси — объем совокупного спроса. Разумно предположить, что начало графика лежит на некотором уровне выше нуля. Ведь даже при низком национальном доходе люди должны что-то потреблять, чтобы выжить. С этого минимального уровня спрос возрастает по мере роста национального дохода. Когда доходы увеличиваются, люди начинают больше потреблять. Однако с увеличением доходов часть их прироста домашние хозяйства станут сберегать, поэтому кривая совокупного спроса не может расти слишком круто.

Совокупное предложение на этом графике отразить значительно проще. Величина национального дохода равна величине национального продукта, который в свою очередь составляет весь объем предложения в экономике. Поэтому в данной модели национальный доход равен совокупному предложению. Это значит, что кривая совокупного предложения начинается с нуля и далее направлена вверх по прямой под углом 45° , т.е. равноудалена от обеих осей. В таком случае кривая предложения будет являться прямой линией, а не изогнутой; это происходит потому, что в ее основе не лежит предположение об убывающей производительности на микроуровне. Значит, если национальный доход равен 1000 млрд крон, то и совокупное предложение должно быть равно 1000 млрд крон, если национальный доход составляет 2000 млрд крон, то и предложение должно составлять 2000 млрд крон и т.д. Кривая предложения такого рода построена на основе того, что размеры национального дохода и национального продукта равны по определению (показана на рис. 7.2).

Если совместить обе эти кривые на одном графике, как на рис. 7.3, то можно найти точку, где спрос и предложение равны. Когда величина национального дохода равна N_1 , то национальный продукт в точности равен совокупному спросу на потребительские и инвестиционные товары. N_1 является, таким образом, точ-

кой (уровнем) равновесия национального дохода, и мы увидим, что свободная (нерегулируемая) экономика сама собой стремится к этому уровню.

ПРОСТЕЙШИЕ КЕЙНСИАНСКИЕ МОДЕЛИ

Рис. 7.1.
СОВОКУПНЫЙ СПРОС



Рис. 7.2.
СОВОКУПНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

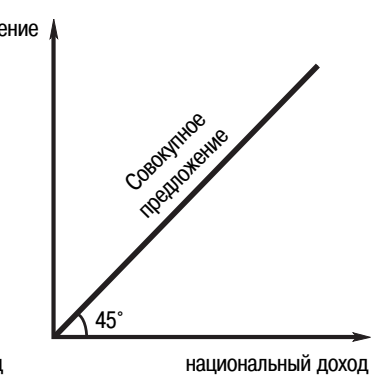
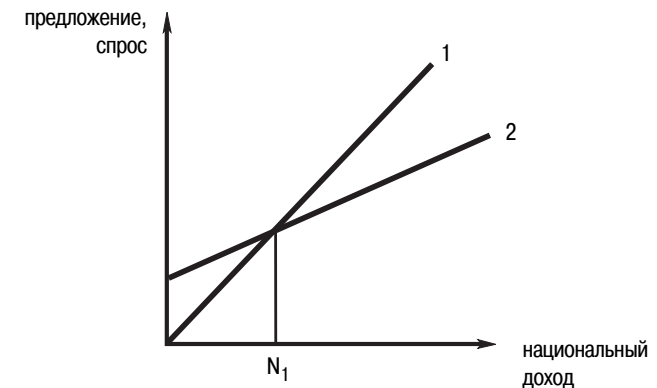


Рис. 7.3.
МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ



1 — предложение; 2 — спрос.

Когда увеличивается национальный доход, в стране также возрастают совокупное предложение и совокупный спрос. Но спрос возрастает медленнее, поскольку по мере роста доходов люди сберегают все большую их часть. При уровне национального дохода N_1 предложение и спрос равны.

Если уровень национального дохода в экономике окажется выше — “дальше вправо” на графике, то совокупное предложение становится больше совокупного спроса. В этом случае превышение предложения не приводит к падению цен — ведь в настоящей модели предполагается, что цены стабильны. Но поскольку в такой ситуации предприятия не только не могут сбыть всю свою продукцию, а наоборот, несут потери от непроданных товаров и возрастающих запасов, они вынуждены и в этом случае сокращать производство.

Таким же образом в экономике действуют стимулы роста производства, если национальный доход оказывается на более низком уровне — когда спрос больше предложения. Дело в том, что в этой ситуации предприятия получают возможность продавать больше, чем ожидалось; их запасы сокращаются, за их товарами выстраиваются очереди, а в ответ они начинают расширять свое производство.

Таким образом, и в этих простых кейнсианских моделях экономика стремится к положению равновесия, хотя при этом не цены, а *объемы* продаж являются той сигнальной системой, которая сообщает предприятиям о том, следует ли им расширять или свертывать свое производство.

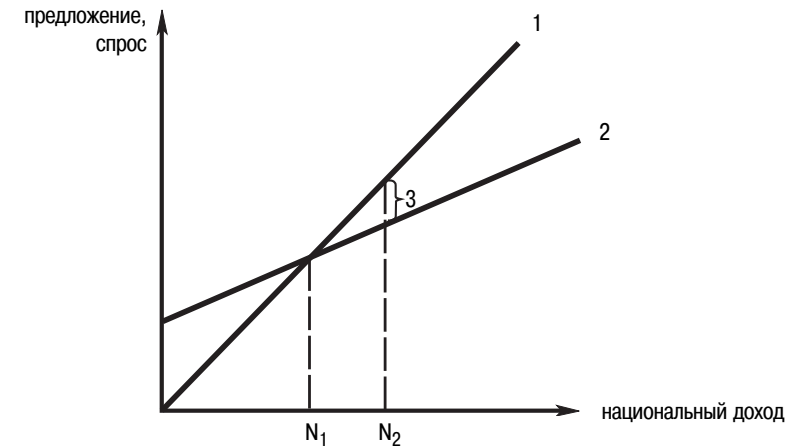
Безработица и инфляция

Анализ Кейнса и его единомышленников был доведен до этого вида в 1930-х годах. Самое главное в нем заключалось в том, что было установлено: макроэкономическое равновесие, образующееся описанным способом, вовсе не должно соответствовать такому уровню национального дохода, который позволяет обеспечивать полную занятость. Уровень равновесия определяется склонностью людей к потреблению, сбережению и инвестированию. Но ничего не говорит о том, что эти планы формируются таким образом, чтобы вовлечь в производство все ресурсы.

Следовательно, отмечал Кейнс, весьма вероятно, что уровень производства, при котором полностью используются все ресурсы — труд и капитал, лежит выше уровня равновесия. Но это означает, что рыночная экономика, свободная от вмешательства государственной власти, стабилизируется при таком уровне национального дохода, который слишком низок, чтобы могла быть достигнута полная занятость. На рис. 7.4 уровень полной занятости обозначен точкой N_2 . Если экономика стремится достичь более низкой точки N_1 , это означает, что она придет в равновесие на таком уровне,

где национальный доход и производство слишком низки, чтобы дать работу всем трудящимся. Мы получим **разрыв безработицы** в экономике, который означает, что часть людей становятся безработными, и существующий производственный капитал полностью не используется.

Рис. 7.4.
РАЗРЫВ БЕЗРАБОТИЦЫ



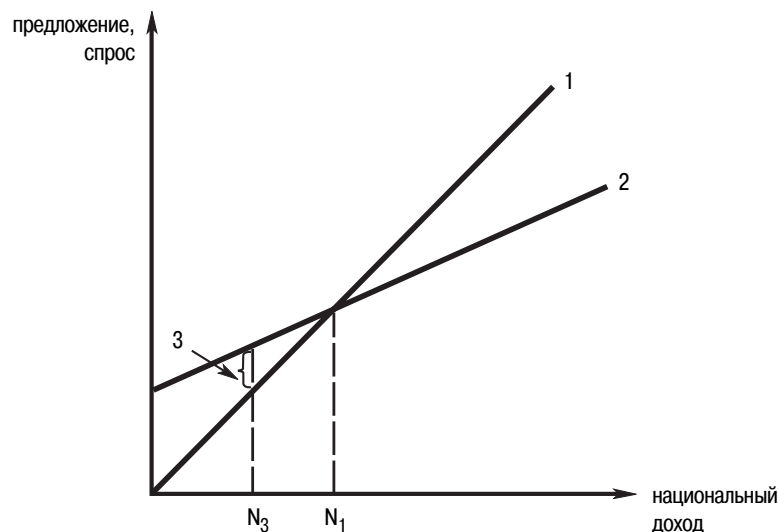
1 — предложение; 2 — спрос; 3 — «разрыв безработицы».

Если уровень национального дохода с полной занятостью N_2 лежит выше уровня равновесия N_1 , в экономике будут использоваться не все ресурсы. Образуется «разрыв безработицы», показывающий, что экономика не задействует полностью все ресурсы.

Уровень полной занятости в экономике также может находиться ниже уровня равновесия. В этом случае экономика будет стремиться достичь уровня, которого она не *может* достичь: ведь производство не может превысить тот уровень, который дает полная занятость. На рис. 7.5 показано, что уровень полной занятости N_3 лежит «левее» уровня равновесия N_1 . Этот уровень равновесия недостижим: производство не может быть выше того уровня, который обеспечивается полной занятостью всех людей и всех машин, т.е. уровня N_3 . Это означает, что при таком положении в экономике будет постоянный избыток спроса, сопровождающийся часто возникающими «дефицитами» — нехваткой сырья и рабочей силы. В этой ситуации, даже в упрощенной кейнсианской модели, цены начнут расти. Мы попадаем в **разрыв инфляции**.

Суть кейнсианского анализа, таким образом, состоит в том, что экономика, предоставленная сама себе, как этого и желали экономисты старой школы, весьма вероятно, может попасть либо в ситуацию безработицы, либо инфляции и что она вряд ли сможет своими силами выбраться из этих проблем.

Рис. 7.5.
“РАЗРЫВ ИНФЛЯЦИИ”



1 — предложение; 2 — спрос; 3 — “разрыв инфляции”.

Если уровень полной занятости имеющегося национального дохода N_3 находится ниже уровня равновесия N_1 , экономика не может достигнуть равновесия. Совокупный спрос превышает имеющееся предложение; возникает “разрыв инфляции”, при котором диспропорции в производстве вызывают повышение цен.

Задача экономической политики

Однако, по мнению Кейнса и Стокгольмской школы, существует рецепт решения этих проблем, а именно: государство должно вмешиваться и проводить экономическую политику в целях ликвидации разрывов безработицы и инфляции. Государство могло бы воздействовать на общую величину спроса. Идея состояла в том, что, расширяя объем спроса, можно уничтожить разрыв безрабо-

тицы, а сокращая спрос, можно устранить разрыв инфляции. За счет повышения покупательной способности может уменьшаться безработица, а путем снижения покупательной способности может смягчаться давление инфляции.

На рис. 7.6 снова показан “разрыв безработицы” из рис. 7.4. Положение равновесия находится на этом графике в точке N_1 , а уровень национального дохода, обеспечивающий полную занятость, соответствует точке N_2 . Кейнсианский рецепт сводится в этом случае к тому, что государство с помощью своей экономической политики просто-напросто должно переместить уровень равновесия таким образом, чтобы он совпал с уровнем полной занятости. Это может быть сделано путем повышения совокупного спроса в обществе. На графике показано смещение кривой спроса вверх и соответственно — точки пересечения обеих кривых.

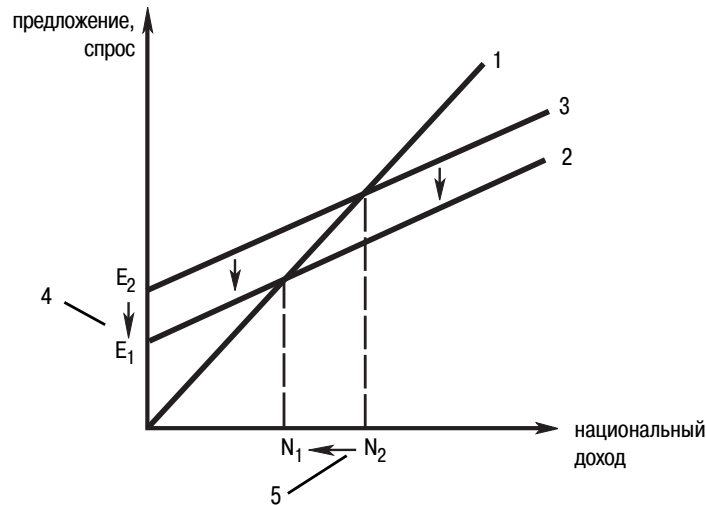
Как же должно поступать государство, чтобы повысить совокупный спрос в экономике? Согласно кейнсианским постулатам, это можно сделать, проводя так называемую **экспансионистскую** политику расширения экономики, т.е. увеличивая государственные расходы или снижая налоги. Рост государственных расходов — путем расширения государственного сектора или за счет увеличения трансфертов частным потребителям (пенсий, пособий на детей и стипендий на обучение) — повышает покупательную способность в экономике, и, следовательно, общий объем спроса. Эта возросшая покупательная способность в свою очередь приводит к тому, что предприятия могут больше продавать, поэтому им требуется принимать на работу больше людей — после чего покупательная способность еще больше растет. Возросшая покупательная способность становится источником дополнительного потребления и инвестиций, которые порождают еще большую покупательную способность и так далее.

Поэтому в конечном итоге определенное стимулирование спроса вызывает больший рост производства, чем тот, который непосредственно повлек за собой первоначальный толчок. Этот эффект называют обычно **эффектом мультипликатора**, поскольку первоначальный стимул “умножает сам себя”. На рис. 7.6 эффект мультипликатора выражается в том, что общий рост национального дохода больше, чем увеличение спроса, вызвавшее повышение доходов (прирост от N_1 до N_2 больше, чем прирост от E_1 до E_2).

Снижение налогов действует в принципе таким же образом, поскольку оно также означает повышение покупательной способности людей после уплаты налогов. Другой возможный путь экспансионистского воздействия на экономику — стимулирование инвестиций, например, с помощью снижения ставки процента,

что делает кредит на расширение производства более дешевым. Однако это предполагает, что государство действительно может оказывать воздействие на процент; к этому вопросу мы вернемся несколько глав спустя.

Рис. 7.6.
ПОЛИТИКА ЭКСПАНСИИ В ЦЕЛЯХ БОРЬБЫ С БЕЗРАБОТИЦЕЙ

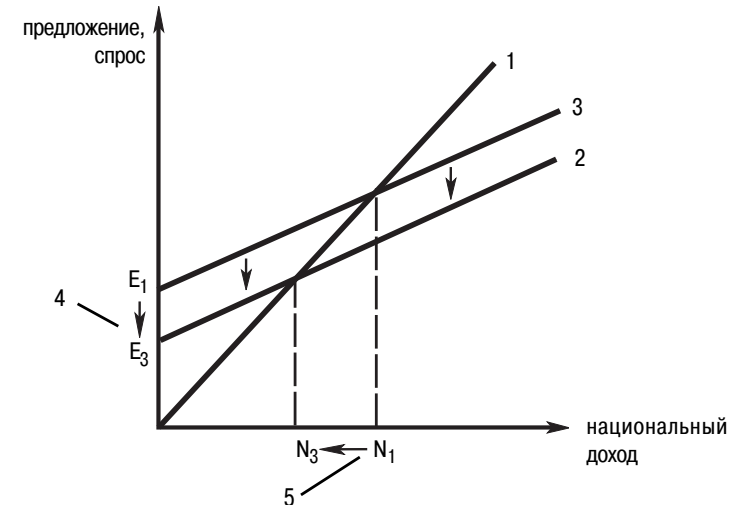


1 — предложение; 2 — спрос; 3 — спрос после стимулирования государством; 4 — повышение спроса; 5 — рост национального дохода.

Рецепт против инфляции будет в точности противоположным, а именно: **рестриктивная** политика сдерживания экономики (иногда ее называют “контрактивной”). Такая политика снижает покупательную способность населения путем урезания государственных расходов или повышения налогов. Она может также включать — если государство может контролировать процентную ставку — повышение процента в целях сдерживания инвестиций. Тем самым сокращается общий объем спроса, и положение равновесия в экономике смещается вниз. Политика сдерживания также имеет мультиплицирующий эффект. Если покупательная способность снижается, люди уже не могут покупать так много товаров и услуг, как раньше. Тем самым уменьшаются доходы тех, кто работает на предприятиях, а часть из них могут оказаться безработными. Это приводит к еще большему сокращению покупательной способнос-

ти, что вызывает дальнейшее сокращение покупательной способности и так далее. На рис. 7.7 это показано таким образом, что сокращение национального дохода (от N_1 до N_3) больше, чем сокращение спроса (от E_1 до E_3).

Рис. 7.7.
ПОЛИТИКА СДЕРЖИВАНИЯ В ЦЕЛЯХ БОРЬБЫ С ИНФЛЯЦИЕЙ



1 — предложение; 2 — спрос; 3 — спрос после сдерживания государством; 4 — снижение спроса; 5 — сокращение национального дохода.

На рис. 7.6 политика экспансии — увеличенные общественные расходы или сниженные налоги — приводит к тому, что покупательная способность и, следовательно, совокупный спрос возрастают. Это устраняет “разрыв безработицы”. На рис. 7.7 политика сдерживания — урезанные государственные расходы или повышенные налоги — приводит к тому, что покупательная способность, а вместе с ней и спрос сокращаются. Это ликвидирует разрыв инфляции.

ГУННАР МЮРДАЛЬ И ЭРНСТ ВИГФОРСС

Стокгольмская школа и Вигфорсс

В Швеции в 30-е годы существовала группа молодых экономистов, которые независимо от Кейнса пришли к аналогичным результатам. Эрик Линдаль (1891–1960 гг.) и Гуннар Мюрдаль (1898–1987 гг.) построили модели теории денег, показывавшие, как положение равновесия в экономике может отклоняться от положения с полным использованием ресурсов, прежде всего в зависимости от планов сбережений потребителей.

Бертиль Улин (1899–1979 гг.) обосновал необходимость государственных инвестиций и общественных работ как средств борьбы с безработицей, а Эрик Лундберг (1907–1987 гг.) построил специальные модели для анализа величины разрывов безработицы и инфляции.

Одновременно, начиная с 1932 г., на политической сцене действовал министр финансов Эрнст Вигфорсс (1881–1977 гг.), который с несколько иной – политической – точки зрения пришел к выводу, что государственные инвестиции и организуемые обществом работы могут повысить покупательную способность и уменьшить масштабы экономического кризиса. В проекте бюджета 1933 г. эти новые идеи впервые нашли свое воплощение, а Гуннар Мюрдаль в приложении представил теоретические обоснования новой “антициклической” финансовой политики. Швеция, таким образом, стала первой в мире страной, избравшей путь активной политики стабилизации.

Воздействие на кругооборот

Воздействие государственного сектора и экономической политики на потоки товаров и платежей в обществе может быть также проиллюстрировано с помощью схемы макроэкономического кругооборота, рассмотренного раньше. На рис. 7.8 показано, как выглядит кругооборот, если включить в него расходы и доходы государственного сектора.

Чтобы упростить схему, здесь опущены материальные потоки товаров и услуг; таким образом, в нее включены только потоки платежей. Из схемы следует, что государственный сектор благодаря своей экономической политике осуществляет два вида добавок к спросу, ориентированному на товарные рынки. С одной стороны, государственный сектор сам является покупателем и производителем товаров и услуг (что приводит к различного рода расходам, например, на заработную плату трудящимся и на закупку конторской мебели для учреждений). С другой стороны, он выплачивает трансферты домашним хозяйствам (например, пособия на детей или пенсии), что повышает их покупательную способность.

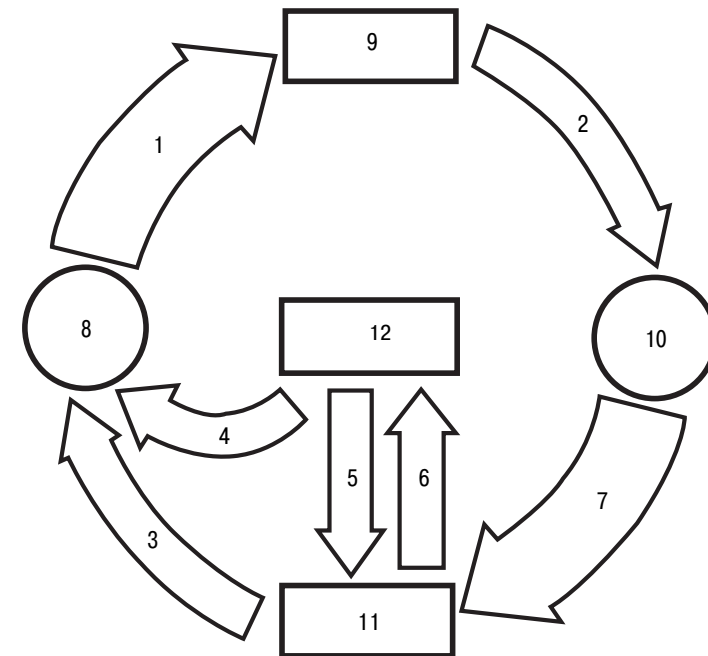
Но государственный сектор должен также финансировать эти расходы. Это делается с помощью налогов, уплачиваемых домашними хозяйствами. Тем самым, в частности, покупательная способность в экономике сокращается.

Если в государственном секторе имеется избыток — т.е. если он изымает с помощью налогов больше, чем отдает, — то происходит сокращение покупательной способности в макроэкономическом обороте. В результате происходит сокращение национального продукта и национального дохода. Если, наоборот, в го-

сударственном секторе существует дефицит, т.е. его расходы превышают доходы, то происходит повышение покупательной способности в кругообороте. Национальный продукт и национальный доход увеличиваются.

Рис. 7.8.

ВОЗДЕЙСТВИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ РАСХОДОВ И ДОХОДОВ
НА ПОКУПАТЕЛЬНУЮ СПОСОБНОСТЬ В МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОМ КРУГООБОРОТЕ



1 – национальный продукт; 2 – платежи за использование факторов производства; 3 – покупка потребительских товаров; 4 – покупка товаров; 5 – трансферты; 6 – налоги; 7 – национальный доход; 8 – товарный рынок; 9 – предприятия; 10 – рынок факторов; 11 – домашние хозяйства; 12 – государственный сектор.

Государственный сектор снижает покупательную способность домашних хозяйств с помощью налогов. Согласно кейнсианским постулатам, это является “утечкой” спроса из кругооборота. В то же время государственный сектор повышает покупательную способность за счет того, что сам покупает и производит товары и услуги, и за счет того, что выплачивает трансферты домашним хозяйствам. Согласно кейнсианским постулатам, это “инъекции” в кругооборот. Если утечки больше, чем инъекции, национальный продукт и национальный доход начинают уменьшаться. Напротив, если инъекции больше, чем утечки, производство будет возрастать.

Политика противодействия колебаниям конъюнктуры

Таким образом, кейнсианский анализ привел к основополагающему правилу политики стабилизации, т.е. политики, имеющей целью противодействовать колебаниям в экономике или нейтрализовать их. Задача состоит в том, чтобы расширять спрос — путем снижения налогов, роста расходов или снижения процента — для борьбы с безработицей и сокращать его — путем повышения налогов, сокращения расходов или повышения процента — для борьбы с перегревом конъюнктуры и инфляцией.

Экономическое развитие зачастую идет волнообразно, в виде так называемых **конъюнктурных циклов**. Это значит, что экономика проходит сменяющие друг друга фазы более быстрого или более медленного роста. Существуют различные теории по поводу того, чем определяются эти колебания. Часто они связаны с тем, что в определенные периоды предприятия быстро осуществляют инвестиции и создают большие мощности, которые впоследствии им приходится “осваивать” несколько лет, и поэтому новое строительство несколько застывает.

Объяснение колебаний конъюнктуры в духе кейнсианства — т.е. объяснение, исходящее из уровня спроса в экономике, — было выдвинуто в конце 30-х годов американским экономистом Полом Самуэльсоном. С помощью математической модели он показал, как изменение покупательной способности может стать причиной циклического развития. Повышение покупательной способности усиливается само благодаря эффекту мультипликатора. Это дает толчок инвестициям, что еще больше ускоряет рост производства. Через какое-то время хозяйство начинает страдать от диспропорций и “упирается” в пределы мощностей предприятий. Когда в связи с этим замедляется рост, сокращаются и инвестиции. Благодаря мультиплицирующему эффекту происходит снижение совокупной покупательной способности. Вследствие этого начинает снижаться производство, что в свою очередь еще более сокращает инвестиции. Однако после временного сокращения производства должны быть сделаны инвестиции на возмещение износа капитала и инвестиции в запасы. Это становится началом нового подъема.

На практике, естественно, существует ряд других возможных объяснений колебаний конъюнктуры. Так, низкая конъюнктура может, конечно, быть следствием внешних факторов (помех) — таких, как повышение цен на сырьевые товары или финансовый кризис. Некоторые экономисты подчеркивают роль технического прогресса: он происходит спорадически и поэтому ведет к переме-

жающимся периодам быстрого и соответственно медленного экономического роста. Другие отмечают роль ожиданий для конъюнктуры: изменение оценок динамики цен и прибылей может заставить предприятия расширять или сокращать свои производственные мощности. В этой связи сам Кейнс обычно говорил о “животных инстинктах” капиталистов, т.е. их ожидания прибылей вели к принятию решений об осуществлении инвестиций или закрытии предприятий.

Мы вернемся в этой книге к проблемам политики стабилизации при различных состояниях конъюнктуры ниже. Сейчас достаточно констатировать, что независимо от причин колебаний конъюнктуры инфляция обычно бывает выше при высокой конъюнктуре, тогда как безработица становится серьезной проблемой при снижении конъюнктуры. Причина, помимо прочего, состоит в том, что в условиях высокой конъюнктуры при высокой степени использования мощностей возникают диспропорции, когда нехватка ресурсов вызывает повышение цен, в то время как низкая степень использования мощностей в условиях низкой конъюнктуры уменьшает потребность в рабочей силе.

Исходя из этого и при помощи рассмотренной в данной главе кейнсианской модели легко сделать и общий вывод о том, как следует проводить политику стабилизации. Главное правило, очевидно, состоит в том, что государство может противодействовать колебаниям конъюнктуры путем проведения **антициклической политики**, т.е. действий, идущих в противоположном направлении относительно тенденций текущей экономической конъюнктуры. В “плохие времена” государство должно накачивать платежеспособный спрос с помощью экспансионистской политики. В условиях высокой конъюнктуры государство, наоборот, должно обратиться к политике сдерживания и готовиться к следующему спаду конъюнктуры. Это показано на рис. 7.9.

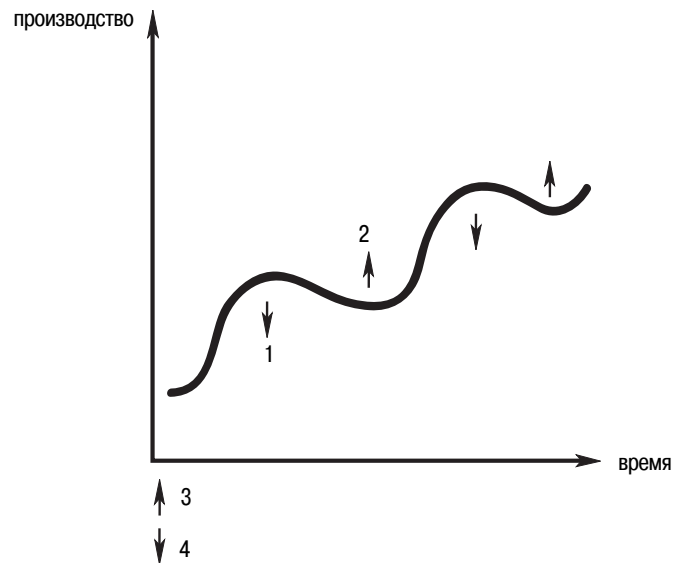
Когда данный анализ в 30-х годах был представлен, а после этого и внедрен в политическую практику, это означало настоящий переворот в экономической политике. Поэтому часто говорят о “**кейнсианской революции**”.

С одной стороны, изменился принципиальный подход к функционированию экономики и к экономической политике, так как невозможно стало утверждать, что рыночная экономика лучше справляется со всеми проблемами без вмешательства извне. Напротив, кейнсианский анализ доказывает, что чистая рыночная экономика, если она предоставлена сама себе, будет страдать от безработицы или инфляции и что требуется активное государственное вмешательство в виде целенаправленной экономической политики,

чтобы справиться с этими проблемами. Тем самым кейнсианская политика стала своего рода научным признанием нарождающейся смешанной экономики с ее крупным государственным сектором.

С другой стороны, кейнсианство снабдило этот государственный сектор и экономическую политику определенными правилами принятия решений относительно того, как и когда они должны расширяться или сокращаться.

Рис. 7.9.
“АНТИЦИКЛИЧЕСКАЯ” ПОЛИТИКА



1 — высокая конъюнктура; 2 — низкая конъюнктура; 3 — политика экспансии; 4 — политика сдерживания.

С помощью политики экспансии (увеличения расходов или снижения налогов) в периоды низкой конъюнктуры и политики сдерживания (повышения налогов или сокращения расходов) в периоды высокой конъюнктуры можно гасить инфляцию (при высокой конъюнктуре) и смягчать безработицу (при низкой конъюнктуре). Тем самым выравниваются колебания конъюнктуры.

В результате в течение первых послевоенных десятилетий кейнсианские взгляды завоевали полное господство на Западе. Почти во всех странах правительства стали проводить активную политику стабилизации с ее перемежающимися пакетами экспансионистских и рестриктивных мер. Экономисты в министерствах финансов, конъюнктурных и исследовательских институтах усердно вы-

считывали величины различных мультипликаторов, чтобы можно было установить точные дозы различных налоговых, дотационных и потребительских вливаний, необходимых для стабилизации экономики. В течение довольно продолжительного периода, с начала 1950-х годов до начала 1970-х годов, успехи этой кейнсианской стратегии представлялись убедительными. В странах Запада происходил быстрый экономический рост, а конъюнктурные колебания становились слабее по сравнению с предшествовавшим периодом. Прежде всего значительно сократилась безработица.

Все это привело к росту самоуверенности экономистов. Многие из них считали, что экономические кризисы навсегда побеждены, и теперь единственной задачей осталась точная настройка экономики, чтобы она развивалась в точном соответствии с пожеланиями и можно было проводить желаемую точную нивелировку между безработицей и инфляцией.

Нерешенные проблемы кейнсианского анализа

Однако оказалось, что самоуверенность экономистов покоилась на хрупкой основе. С конца 1960-х годов в большинстве основных стран темпы экономического роста начали снижаться, а в середине 1970-х годов наступил нефтяной кризис, который эффектно покончил с оптимистической верой в победу над кризисами. После этого многие страны стали испытывать серьезные проблемы — как с медленным экономическим ростом, так и с высокой инфляцией и высокой безработицей.

Все это привело к тому, что в последующие годы эти простые кейнсианские правила все больше подвергались сомнению. Сегодня практически ни один экономист или политик уже не придерживается чистой кейнсианской стратегии. Естественно, основной причиной стали экономические кризисы 1970-х и 80-х годов. Но существует и ряд проблем, которые заложены в самих теоретических предпосылках и становятся все более очевидными:

Во-первых, простой кейнсианский анализ предусматривает, что в экономике существует либо безработица, либо инфляция. Но это означает, что в ней отсутствуют предпосылки для рассмотрения проблемы, с которой развитые страны столкнулись в 70-х годах, а именно — *одновременности* инфляции и безработицы. Эта проблема будет рассмотрена в главах 10 и 13.

Во-вторых, кейнсианские рекомендации предполагают, что люди, принимающие решения о политике стабилизации, распола-

гают надежной информацией о состоянии конъюнктуры и что у них есть способности и желание провести в нужное время мероприятия, дающие правильный результат. В последующие годы эту предпосылку ставили под сомнение разные экономисты. Многие теперь заявляют, что те политики, которые принимают решения по экономической политике, часто совершают ошибки, усиливающие конъюнктурные колебания — вместо того, чтобы смягчить их. Эти проблемы, наряду с другими, обсуждаются в главе 9, где подробно рассматривается государственный сектор.

Третья проблема простого кейнсианского анализа состоит в том, что страна рассматривается без учета внешнеторговых связей. В данной главе мы сделали допущение, что совокупный спрос складывается из спроса только на потребительские и инвестиционные товары. Но что произойдет, когда мы примем во внимание внешнюю торговлю и валюту? Это тема следующей главы, и тогда станет ясно, что простые кейнсианские постулаты больше не дают возможности для прямолинейных решений.

ПОЛ САМУЭЛЬСОН

Пол Самуэльсон (родился в 1915 г.) — один из самых влиятельных экономистов-теоретиков XX века. В его поле зрения была неслыханно широкая область исследований, и его имя заслуживает упоминания в любой главе данной книги. Но мы вспомним о нем именно здесь, поскольку в одной из его первых широко известных работ было показано, как эффект мультипликатора (когда определенное изменение покупательной способности раскручивает, усиливает самое себя) может взаимодействовать с колебаниями инвестиций таким образом, что в результате развитие экономики начинает колебаться в соответствии с конъюнктурными циклами.

Кроме того, после второй мировой войны Самуэльсон, как экономист, внес наиболее значительный вклад в распространение знаний о кейнсианской теории, рассмотренной в данной главе. В большом учебнике “Экономика”, вышедшем в начале 50-х годов, он обобщил новые теории, которые были разработаны Кейнсом, Стокгольмской школой и им самим. Книга написана простым и ясным языком, проиллюстрирована многочисленными графиками. Множество студентов теперь могли познакомиться с результатами новейших экономических исследований. Учебник Самуэльсона с тех пор выдержал бесчисленные переиздания на множестве языков; были проданы многие миллионы экземпляров. Таким образом, Самуэльсон стал не только одним из самых влиятельных и удачливых экономистов в мире (он получил Нобелевскую премию в области экономики в 1970 г.), но, вероятно, также и самым состоятельным.

Резюме

- До 1930-х годов экономисты объясняли безработицу прежде всего тем, что слишком высокая заработная плата приводила к тому, что рабочие сами себя удаляли с рынка из-за этой высокой цены.
- Кейнс и Стокгольмская школа утверждали, что, наоборот, проблемой был слишком низкий спрос.
- Согласно кейнсианскому анализу, уровень макроэкономического равновесия для национального дохода не обязан соответствовать тому уровню, при котором существует полная занятость.
- Если уровень равновесия превышает уровень полной занятости, то возникает “разрыв инфляции”, если же он ниже уровня полной занятости, то возникает “разрыв безработицы”.
- Согласно данному анализу, государство может бороться с безработицей путем проведения экспансионистской политики — снижения налогов или увеличения государственных расходов — в периоды низкой конъюнктуры.
- В периоды высокой конъюнктуры государство, напротив, должно проводить рестриктивную политику — повышать налоги или сокращать государственные расходы.
- Эти правила направляли политику экономической стабилизации во многих странах в течение первых послевоенных десятилетий. Однако теперь лишь немногие придерживаются кейнсианских взглядов.
- Простой кейнсианский анализ предусматривает наличие *либо* инфляции, *либо* безработицы, не учитывая возможность их одновременного существования. Это также анализ экономики, не принимающий во внимание внешнюю торговлю. В следующих главах мы должны рассмотреть то, как изменялись выводы кейнсианского анализа по мере изменения этих предпосылок.

8. Внешняя торговля и платежный баланс

На протяжении многих лет (начиная с середины 70-х годов) внешнеэкономическое положение Швеции было одной из основных тем в средствах массовой информации. Можно было прочитать и услышать о большом дефиците, дебаты велись вокруг таких понятий, как “платежный баланс”, “торговый баланс” и “расчетный баланс”. Боязнь дефицита и внешнего долга неоднократно способствовала изменению экономической политики и, в частности, приводила ко многим девальвациям. Что же означают все эти выражения и как они сочетаются друг с другом?

Основной платежный баланс

Расчетный баланс — это просто-напросто перечень различных международных сделок, которые осуществлялись в течение одного года. Он включает все выплаты (как из-за границы, так и за рубежом) в сфере торговли товарами, туризма, выплаты процентов, иностранных займов, помощи развивающимся странам, изменения валютных резервов. **Сальдо** расчетного баланса (разница между положительными и отрицательными статьями) всегда — если верна статистика — должно быть по определению равно нулю. Все доходы, поступающие в страну в иностранной валюте, должны определенным образом использоваться, а все, что использовано, должно было откуда-то поступать. Поэтому бессмысленно говорить о дефиците или положительном сальдо расчетного баланса.

Расчетный баланс включает три основных компонента: **платежный баланс**, **переводы капиталов** и **баланс движения капиталов**. На практике важнейшую роль играют платежный баланс и баланс движения капиталов, поскольку объем переводов капиталов относительно невелик. Платежный баланс (и, если мы будем соблюдать точность, переводы капиталов) показывает разницу между тем, что произведено внутри страны, и тем, что собственно

потреблено. Дефицит платежного баланса (и переводов капиталов) означает тем самым, что мы потребляем больше, чем производим, в то время как положительное сальдо баланса показывает, что производится больше, чем потребляется.

Платежный баланс включает ряд статей. Крупнейшей является внешняя торговля товарами и услугами — начиная с боевых самолетов, кончая арахисом и туризмом. То, что продается за границу, называется **экспортом**, а то, что покупается за рубежом — **импортом**. Разница между экспортом и импортом дает сальдо **торгового баланса**. Ранее торговый баланс полностью доминировал, но в последние годы быстро увеличивалась торговля услугами. Здесь речь идет о туризме, доходах и расходах за услуги, а также международном страховании. Проблема состоит в том, что статистика торговли услугами в большинстве стран плохая. Для того чтобы “сошлись” данные о торговле, иногда в статистические данные добавляются статьи “ошибки и пропуски”.

В платежный баланс входят также иностранные **переводы**. Это такие операции, которым не соответствуют какие-либо ответные действия — они в принципе бесплатны. Крупными статьями здесь являются помощь развивающимся странам и членские взносы в ЕС.

Наконец, платежный баланс включает также **доходы на капитал**. Эта статья показывает, в частности, в какой мере шведские инвестиции за границей и иностранные инвестиции в Швеции являются причиной международных потоков процентных платежей и прибылей. Например, это касается прибылей на инвестированный капитал, которые возвращаются в страну, откуда он первоначально поступил. Крупнейшими статьями среди прибылей на капитал обычно являются **расходы по оплате процентов** и **доходы по процентам** по иностранным займам и долгам. Эта статья определяется величиной внешнего долга и уровнем процентных ставок.

Баланс **переводов капиталов** занимает относительно небольшое место. Он включает трансграничные сделки, которые связаны с передачей наследства, передачей прав на патенты и лицензии и т.п. Сюда входят также субсидии, получаемые из ЕС.

СТРУКТУРА РАСЧЕТНОГО БАЛАНСА

- Экспорт товаров минус импорт товаров дает **сальдо торгового баланса**.
- Экспорт услуг минус импорт услуг дает **сальдо баланса услуг**.
- Международные потоки платежей вследствие собственности на капитал в других странах дают **доходы на капитал**.

- В эту статью входят также проценты. Доходы от процентов по кредитам, размещенным за границей, минус платежи по процентам на внешний долг дают **баланс процентных платежей**.
- Переводы и дары из-за границы минус переводы и дары за границу дают **баланс переводов (чистые денежные переводы)**.
- Торговый баланс, баланс услуг, прибыль на капитал и баланс переводов в совокупности дают **сальдо платежного баланса**.
- Субсидии ЕС, передача прав на патенты, передача наследства и ряд более мелких статей составляют статью **переводы капиталов**.
- Платежный баланс плюс переводы капиталов дают **финансовые сбережения** страны.
- Прямые инвестиции, портфельные инвестиции, а также кредиты за границу минус кредиты из-за границы дают **сальдо баланса движения капиталов**.
- Сальдо платежного баланса и переводов капиталов плюс частные доли баланса движения капиталов называются **валютными потоками**.
- Сальдо баланса движения капиталов, а также изменения **валютных резервов** всегда точно соответствуют сумме сальдо платежного баланса и переводов капитала.
- Поэтому все компоненты баланса в сумме всегда дают ноль.

Суть в том, что дефицит платежного баланса должен быть оплачен за счет заграничных кредитов или за счет валютных резервов (или за счет обеих частей). Активное сальдо платежного баланса соответственно означает, что страна имеет требования к другим странам в результате либо предоставления денег в кредит, либо увеличения валютных резервов.

Суммируя все эти статьи платежного баланса и переводов капиталов, получаем **финансовые сбережения** страны. Это соответствует тому, что в главе 6 называлось (экспорт-импорт) в структуре баланса ВВП. Он выглядел следующим образом:

$$\text{ВВП} = \text{ПОТРЕБЛЕНИЕ} + \text{ИНВЕСТИЦИИ} + (\text{ЭКСПОРТ} - \text{ИМПОРТ}).$$

ВВП — это совокупное производство в стране, а потребление плюс инвестиции — все внутренние расходы страны. Это означает, что если из всего общественного производства вычтеть все внутреннее потребление страны, то результат должен быть равен торговому сальдо по товарам и услугам:

$$\text{ВВП} - (\text{ПОТРЕБЛЕНИЕ} + \text{ИНВЕСТИЦИИ}) = \text{ЭКСПОРТ} - \text{ИМПОРТ}.$$

Если к этому прибавить и другие статьи платежного баланса и переводы, то получим с левой стороны общее потребление ресурсов, а с правой стороны — сальдо платежного баланса и переводов капиталов:

$$\text{ВВП} - (\text{СОВОКУПНЫЕ ПОТРЕБЛЕННЫЕ РЕСУРСЫ}) = \text{САЛЬДО ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА И ПЕРЕВОДОВ КАПИТАЛОВ}.$$

На практике платежный баланс намного крупнее переводов капиталов. Поэтому сальдо платежного баланса фактически определяет результат. Если мы имеем активное сальдо платежного баланса, то это означает, что мы производим больше, чем потребляем. Тогда финансовые сбережения страны положительные. Напротив, если мы имеем дефицит платежного баланса, то, значит, мы потребляем больше, чем собственно производим, т.е. финансовые сбережения отрицательные. В таком случае экономисты говорят, что страна живет “не по средствам”.

ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС ШВЕЦИИ В 2000 г.

Статьи баланса	Сумма, млрд. крон
Торговый баланс	+ 137
Баланс услуг	- 30
Доходы на капитал	- 21
В том числе баланс по процентам	- 55
Переводы	- 31
Итого — Платежный баланс	+54

Источник: Конъюнктурный институт и Риксбанк.

В 2000 г. положительное сальдо торгового баланса было крупным прежде всего благодаря очень хорошей конъюнктуре для экспорта шведских товаров в том году. Положительное сальдо торгового баланса было настолько велико, что его хватило для оплаты дефицита баланса услуг, процентов по внешнему долгу и помощи развивающимся странам. В результате положительное сальдо платежного баланса составило 54 млрд крон. В том же году положительное сальдо переводов капиталов составило 3 млрд крон. Это означает, что Швеция потребила ресурсов на 57 млрд крон меньше, чем произвела. Таким образом, национальные финансовые сбережения Швеции составили 57 млрд крон, что соответствовало примерно 3% от ВВП.

Баланс движения капиталов и внешний долг

Как это можно объяснить? Разве можно потреблять больше, чем производить?

Конечно, страны могут поступать так же, как и частные домашние хозяйства, а именно: брать займы для покрытия недоста-

ющей суммы! Точно так же поступают и в случае дефицита платежного баланса. Это отражается в так называемом **балансе движения капиталов**, который показывает, сколько страна берет и соответственно дает займы. Если соответствующая страна имеет дефицит платежного баланса (и операций с капиталом), то она имеет общий дефицит своих финансовых сбережений, и этот дефицит должен покрываться в балансе движения капитала путем заимствования за границей.

Баланс движения капиталов состоит как из частных, так и государственных займов и кредитов. Иногда баланс движения капиталов подразделяется на государственные и частные операции. Среди частных операций в балансе движения капиталов находится купля-продажа акций. Когда иностранцы покупают акции шведских предприятий, валюта течет в страну, и обратно, если они их продают. Если шведские владельцы покупают акции иностранных предприятий, то это регистрируется, как отток валюты. Акции можно покупать по различным причинам. Если покупается крупный пакет (согласно определению в национальных счетах 10%) с целью получения контроля над предприятием, то это называется **прямым инвестированием**. В долгосрочном аспекте прямые инвестиции являются важным инструментом осуществления власти и переноса техники через границу. Но различные инвесторы покупают также часто меньшие пакеты акций без намерения захватить контроль над предприятием, а лишь с одной единственной целью — получить прибыль в форме дивидендов на акции или повышения курсов акций. Подобные покупки акций называются **портфельными инвестициями** и входят также в баланс движения капиталов. Другим видом портфельных инвестиций являются купля-продажа за границей таких ценных бумаг, которые приносят владельцу процентные доходы, например, облигации (к этому мы вернемся в главе 10). Они входят также в баланс движения капиталов.

Сложив платежный баланс и потоки частных капиталов, получим то, что обычно называют **валютными потоками**. Значение валютных потоков состоит в том, что они выражают сальдо спроса и предложения рыночных сил на валюту и, следовательно, как мы скоро увидим, играют решающую роль в определении стоимости валюты. Направление валютных потоков и их объем определяют, насколько велика потребность государства во внешних займах. Если дефицит платежного баланса компенсируется таким же большим притоком по операциям частного капитала из-за границы (который может зависеть от того, что иностранные инвесторы предпочитают разместить свои деньги в Швеции, например, чтобы

извлечь выгоду из существующего здесь высокого процента), то вообще не потребуется государственных иностранных займов. Если операции частного капитала приводят к оттоку валюты, то, напротив, увеличится потребность в государственных займах.

Имеется также другой способ покрытия дефицита платежного баланса, а именно — за счет накопленных средств **золотовалютных резервов**. Валютные резервы — это своего рода буфер, который можно истратить в трудные времена. Но само собой разумеется, что нельзя тратить слишком много и делать это слишком долго, иначе от валютного резерва ничего не останется.

Поэтому в принципе можно сказать, что дефицит платежного баланса ведет к соответствующим займам за границей, частным или государственным. Если величина частных валютных потоков недостаточна, то именно государство должно позаботиться о заимствовании. Если же страна имеет положительное сальдо платежного баланса, то это позволяет кредитовать другие страны.

Разница между долгами и кредитами (требованиями) отражает **баланс** страны по отношению к другим странам. Если баланс отрицательный, т.е. долги превышают требования, то обычно говорят, что страна имеет **внешний** (иностранный) **долг**. Таким образом, основной вывод заключается в том, что дефицит платежного баланса увеличивает иностранный долг, а активное сальдо его уменьшает.

Платежный баланс ставит границы экономической политике

Иностраный долг и внешние займы вовсе не обязательно являются чем-то вредным для экономики: это зависит от величины заимствования, издержек по его оплате и от того, как оно применяется.

Если брать заем под низкие проценты и, кроме того, использовать эти деньги на инвестиции, которые обеспечивают экономический рост и доходы, что облегчает выплату займа, то иностранный заем вряд ли принесет беспокойство. Но если займы используются для текущего потребления, а не на инвестиции, а процентные издержки высоки, то в этом случае быстро растущий иностранный долг становится проблемой. Его издержки — выплата процентов по иностранному долгу — должны оплачиваться из текущих производственных доходов. Эти издержки “изымают” ресурсы из внутреннего потребления и могут быть очень обременительными.

Есть также риск, что издержки, связанные с внешним долгом, могут расти сами по себе неконтролируемым образом. Если не хватает доходов торгового баланса и баланса услуг для выплаты процентов, то в результате заимствование за границей вызывает новый дефицит платежного баланса, что ведет к еще большему иностранному заимствованию, а это в свою очередь влечет за собой еще большие платежи по процентам, которые еще больше увеличивают дефицит, и так далее, и так далее. Эта проблема нередко поражает различные развивающиеся страны.

Между прочим, страх угодить в это “беличье колесо” заставляет правительства проводить большей частью такую экономическую политику, которая направлена на сбалансирование внешнеэкономических отношений. Чаще всего целью экономической политики является достижение такого сальдо платежного баланса, чтобы в сумме за ряд лет оно было равно нулю (дефицит в одни годы соответствовал активному сальдо в другие годы) или чтобы дефицит платежного баланса не превышал некоторого определенного уровня.

Постановка именно такой цели имеет между тем для экономической политики определенные последствия. Это, между прочим, означает, что рецепты стабилизации конъюнктуры, которые рекомендуют кейнсианские постулаты, рассмотренные в предыдущей главе — экспансионистская политика против безработицы и сдерживание против инфляции — нельзя применять без серьезных ограничений.

Причина в том, что политика экспансии при прочих равных условиях обычно ослабляет платежный баланс. Если государство проводит политику, направленную на повышение покупательной способности, это означает, что люди получают средства для приобретения большего количества товаров и услуг. Часть купленных ими товаров поступает из-за границы. Поэтому увеличивается импорт. От такой политики экспорт, напротив, вряд ли возрастет — ведь он определяется прежде всего динамикой покупательной способности *за границей* и готовностью там приобретать отечественную продукцию. Опыт фактически показывает, что политика экспансии скорее ограничивает экспорт, так как растущая внутренняя покупательная способность облегчает экспортирующим предприятиям продажу части своих товаров на внутреннем рынке.

Таким образом, экспансионистская политика расширяет импорт без роста экспорта. Это значит, что совокупный эффект внешнеэкономической деятельности отрицательный. Платежный баланс ухудшается. Это означает в свою очередь, что цель достижения равновесия платежного баланса ставит определенные гра-

ницы тому, что может себе позволить правительство при проведении мер экспансии в политике стабилизации.

Существует еще одно связующее звено между политикой экспансии, с одной стороны, и дефицитом платежного баланса, с другой стороны; прямая взаимосвязь, которая в еще большей мере придает платежному балансу роль ограничителя экономической политики. Это инфляция. В следующих главах мы рассмотрим данную проблему более подробно. Здесь же лишь отметим, что экспансионистская политика, повышающая покупательную способность внутри страны, не только непосредственно увеличивает импорт, но и может также косвенно ослабить платежный баланс в перспективе. Это связано с тем, что возросший спрос также вызывает тенденцию к повышению цен, т.е. порождает **инфляцию**. В свою очередь инфляция делает товары, производимые в данной стране, более дорогими и в силу этого менее конкурентоспособными на мировом рынке. Это может затормозить экспорт и увеличить импорт. Тем самым платежный баланс еще больше ослабляется за счет того, что политика экспансии вызывает инфляцию и снижение конкурентоспособности. В свою очередь, это повышает процентные ставки, что создает дополнительные проблемы. Таким же образом платежный баланс ставит четкие границы тому, насколько экспансионистской может быть предполагаемая политика стабилизации.

Проще говоря, ограничение со стороны платежного баланса означает, что правительство не всегда может проводить такую политику экспансии и стимулирования покупательной способности, к которой оно могло бы стремиться, например, для сокращения безработицы. Таким образом, в экономике возникает **противоречие** (конфликт целей) между “внешним” и “внутренним” балансами.

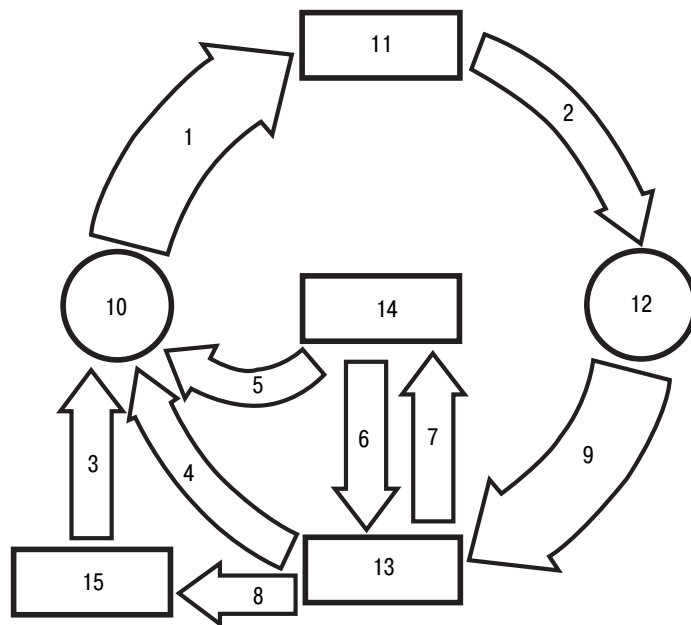
Значение платежеспособности

Читатель может быть удивлен тем, какое большое значение здесь придается платежному балансу. Разве не намного важнее для страны борьба с безработицей, чем сдерживание какого-то абстрактного “платежного баланса”?

Ответ состоит в том, что платежный баланс и финансовые сбережения в долгосрочном аспекте имеют большое значение для народного хозяйства. На рис. 8.1 показано, что внешняя торговля входит в макроэкономический кругооборот. Раньше кругооборот отражал только национальную экономику. Теперь на схеме отражен также и обмен с заграницей. Это означает, что домашние хозяйства исполь-

зуют часть своих доходов для приобретения импортных товаров. Это показано на рис. 8.1 стрелкой, которая указывает на выход из кругооборота к квадрату “заграница”. Тем самым импорт означает, что покупательная способность вывозится из страны и оказывается за границей. Но одновременно за границей также покупают наши экспортные товары. Это означает дополнительный спрос, который направлен на расширение нашего отечественного производства. Это показано стрелкой “экспорт”, которая направлена от квадрата “заграница” к товарному рынку. Тем самым экспорт повышает покупательную способность в хозяйственном обороте страны.

Рис. 8.1.
ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ В МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОМ ОБОРОТЕ



1 – национальный продукт; 2 – платежи за использование факторов производства; 3 – экспорт; 4 – покупка потребительских товаров; 5 – покупка товаров; 6 – трансферты; 7 – налоги; 8 – импорт; 9 – национальный доход; 10 – товарный рынок; 11 – предприятия; 12 – рынок факторов производства; 13 – домашние хозяйства; 14 – государственный сектор; 15 – заграница.

Внешняя торговля входит в макроэкономический кругооборот благодаря тому, что домашние хозяйства расходуют часть своих доходов для приобретения импортных товаров. Это приводит к оттоку покупательной способности из кругооборота. Одновременно заграница покупает экспортные товары. Это увеличивает национальный продукт.

Если экспорт больше импорта, то расширение покупательной способности будет больше, чем ее убыль. Если, наоборот, импорт больше экспорта, то происходит убыль, превышающая приток. В главе 7 указывалось, что в подобном случае покупательная способность имеет тенденцию к уменьшению, а это в свою очередь увеличивает риск безработицы. Однако из того, что говорилось выше в данной главе, вытекает, что дефицит платежного баланса — который означает, что убыль из кругооборота за границу больше, чем “инъекция” из-за рубежа, — вовсе необязательно сразу же отразится на производстве и занятости. Против возможного отрицательного финансового сбережения выступает ведь то, что происходит и с балансом движения капиталов: если дефицит платежного баланса может быть покрыт за счет притока прямых и портфельных инвестиций, а также иностранных кредитов, то можно поддерживать покупательную способность.

До тех пор, пока страна берет кредиты на инвестиции и другие мероприятия, которые обеспечивают экономический рост и платежеспособность, проблем не должно возникать. Если заемщики — отдельные предприятия-заемщики или страна в целом — пользуются доверием и исправно выплачивают проценты и погашают долги, то *теоретически* нет никаких пределов возможного роста внешнего долга. Но покупательная способность, которая во все большей степени опирается на заграничные кредиты, *на практике* является хрупкой и ненадежной основой для гарантии занятости и роста производства. Ведь крупная задолженность означает как необходимость для страны откладывать значительную часть результатов производства на выплату процентов и погашение долгов, так и утрату во все большей степени контроля за самой ситуацией. Иностранные кредиторы, которые заказывают музыку, рано или поздно повысят процентную ставку или перестанут давать деньги в кредит, если у заемщика будут хронические проблемы с его платежным балансом, а это приводит к негативному воздействию на покупательную способность и безработицу.

Кредиторы на международных кредитных рынках (речь идет о крупных международных банках, страховых компаниях и пенсионных фондах) дают деньги в долг не из какой-либо общей благосклонности; они требуют дохода на свои средства. Их цель — управление сбережениями клиентов, застрахованных людей и пенсионеров. Это означает, что для того, чтобы продолжать предоставлять кредиты, они должны быть уверены в **кредитоспособности** страны-заемщика, т.е. может ли она выплатить проценты и взносы в счет погашения долга. Это в свою очередь предполагает, что соот-

ветствующая страна проводит вызывающую доверие экономическую политику, что, в частности, означает контроль за ростом дефицита платежного баланса.

Поэтому *рано или поздно* страна с дефицитным платежным балансом (т.е. отрицательными финансовыми сбережениями) вынуждена искать пути преодоления дефицита. Поэтому говорить, что борьба с безработицей важнее, чем стремление к балансу в международных делах, и что последние могут подождать, — значит лишь оттягивать необходимые меры по адаптации. Но чем дольше они откладываются, тем более трудными и дорогостоящими они могут быть.

Протекционизм и свободная торговля

Какими же средствами можно улучшить платежный баланс? Первым мероприятием, которое приходит на ум многим, является ограничение импорта, например, посредством **таможенных пошлин**.

Таможенная пошлина — это специальный налог государства на товары, покупаемые за границей. Это делается для того, чтобы импортные товары стали дороже для потребителей, и они предпочитали покупать отечественные товары. Тем самым надеются, с одной стороны, сдерживать импорт и стимулировать внешнюю торговлю, а с другой стороны, защитить соответствующие отечественные отрасли (например, сельское хозяйство), иначе было бы трудно справиться с зарубежными конкурентами.

Есть и другие способы ограничения импорта. Можно, например, законодательно ввести специальные квоты (чтобы определенная часть потребляемой продукции производилась внутри страны) или специальные правила, которые определяют направленность импорта, например, чтобы импортные товары отвечали определенным нормам качества, это можно сформулировать таким образом, чтобы они повышали стоимость товаров зарубежных производителей. Подобные мероприятия называются **нетарифными** торговыми ограничениями. “Тариф” — более старое название пошлины; таким образом, нетарифные ограничения — собирательное обозначение других торговых барьеров, исключая пошлины.

Подобная политика, нацеленная с помощью пошлин или административного регулирования торговли на защиту одной или нескольких отраслей от международной конкуренции, называется **про-**

текционизмом. Протекционистского вмешательства часто требуют владельцы и занятые в отраслях, которым сложно конкурировать с лучшими или более дешевыми иностранными товарами. В некоторых особых случаях подобное вмешательство, вероятно, можно мотивировать, если речь идет о защите небольших и уязвимых отраслей в течение переходного периода или проектов в период их создания. Протекционизм, однако, несет с собой и две проблемы, которые приводят к тому, что малые и зависимые от внешней торговли страны, как Швеция, обычно избегают обширных протекционистских мер в своей политике.

Первая проблема состоит в том, что если мы попытаемся закрыть шведский рынок для товаров из других стран, то эти страны могут ответить соответствующим образом — ввести пошлины, запреты или другие ограничения на импорт, закрывая доступ продукции шведских предприятий на свои внутренние рынки. Это, разумеется, ударит по доходам и занятости тех, кто работает на предприятиях, производящих продукцию на экспорт, а тем самым и по всем их субпоставщикам. Риск заключается в том, что может начаться “торговая война”, когда разные страны все более затрудняют экспорт друг другу, что, в конце концов, ограничивает возможности экономического роста для *всех*. Подобное произошло во время великой депрессии 30-х годов.

Вторая проблема заключается в том, что политика протекционизма удорожает производство и повышает стоимость жизни потребителей. Если дешевые иностранные товары дискриминируются высокими пошлинами или другими торговыми ограничениями, то именно потребители оплачивают высокими ценами более дорогие отечественные товары и повышенные издержки из-за того, что дискриминируются дешевые инвестиционные товары. Свободный импорт также является эффективным средством борьбы с монополиями и картелями, которые организуются отечественными производителями. Другими словами, международная конкуренция играет важную роль в том давлении в пользу перемен, которое заставляет предприятия постоянно рационализировать производства и разрабатывать новую технику.

Оба этих фактора привели к тому, что большинство промышленно развитых стран подписали совместный договор, выступающий за **свободную торговлю**. Они объединились, чтобы отказаться от введения торговых ограничений разного рода. Члены Всемирной торговой организации (ВТО) обязались стремиться к свободной торговле. Кроме того, в Европе различные страны объединились и создали особые **зоны свободной торговли**, ЕС и ЕАСТ, внутри которых пошлины на промышленные товары были

постепенно отменены. Однако страны–члены ЕС имеют общую внешнюю таможенную границу по отношению к другим странам. Такое объединение стран — со свободной торговлей внутри и с общими пошлинами вовне — называется **таможенным союзом**. Кроме того, в начале 1990-х годов страны-члены ЕС и ЕАСТ совместно создали “единый внутренний рынок” со свободным движением товаров, услуг, рабочей силы и капитала во всей Западной Европе.

Внешняя торговля Швеции

В 2000 г. шведский экспорт товаров составил 987 млрд крон, а импорт товаров — 876 млрд крон; следовательно, торговый баланс был сведен к положительному сальдо в размере свыше 110 млрд крон. Экспорт направлялся прежде всего в страны Западной Европы. Основная часть импорта поступила также оттуда. С северными странами также происходит широкий торговый обмен; в торговле с ними Швеция имеет активное сальдо. Что касается торговли с неевропейскими странами, то крупнейшим торговым партнером являются США: в отношениях с США в 90-х годах Швеция имела положительный баланс. Напротив, с Японией у Швеции отрицательное сальдо. В течение 1990-х годов значительно увеличился товарообмен со странами Азии.

Товарная структура как импорта, так и экспорта состоит в значительной степени из однородных товаров: продукции машиностроения, машин, химических товаров и т.п. В течение 1990-х годов Швеция в значительно большей степени экспортировала продукцию лесной и целлюлозно-бумажной промышленности, транспортные средства (прежде всего, легковые автомобили), а также мобильные телефоны. Напротив, Швеция в значительно большей мере ввозила продовольственные товары, компьютеры и энергоносители (где важную роль, разумеется, играет нефть).

Торговля услугами занимает меньшее место по сравнению с торговлей товарами, но темпы ее роста выше. В торговле услугами преобладают две позиции; во-первых, это так называемое судоходное сальдо, которое у Швеции обычно бывает положительным, во-вторых, это расходы и доходы в сфере туризма, где у Швеции обычно бывает крупное отрицательное сальдо.

Таким образом, модель внешней торговли указывает на то, что Швеция является зрелой промышленно развитой страной, которая в области технологии находится на “среднем уровне” среди промышленно развитых стран. Однако в течение 90-х годов Швеция вышла на более передовые позиции; быстро увеличивался объем торговли высокотехнологичной продукцией — телекоммуникационными и фармацевтическими товарами.

Почему страны торгуют между собой?

У читателя невольно возникает и такой вопрос: почему разные страны торгуют между собой? Ответ на него можно найти в предшествующих главах — внешняя торговля дает возможность производить, а значит, и потреблять больше и дешевле.

Основопологающая причина состоит в том, что разные страны имеют различные производственные условия. Как писали шведские экономисты Хекшер и Улин, с точки зрения макроэкономики выгодно торговать друг с другом. В некоторых странах имеется много сырья, такого, как руда, лес, гидроэнергия; в других есть плодородные земли; в ряде стран имеется высококвалифицированная рабочая сила, тогда как в других странах она не обладает столь же высокой квалификацией. Если предприятия в этих разных странах специализируются на производстве в такой отрасли, в которой они относительно сильны, в первой группе стран, вероятно, будут такие, где наиболее дешево производство стали и газетной бумаги, во второй группе — продовольствия, в третьей группе — металлообрабатывающих станков и компьютеров, а в четвертой группе стран — одежды. В результате суммарное производство всех стран будет значительно большим, чем если бы каждая страна самостоятельно пыталась производить все виды продукции. Тем самым становится возможным для жителей разных стран, если они торгуют между собой, потреблять больше каждого вида продукции, чем если бы они не торговали.

Таким образом, для мирового хозяйства дешевле, если предприятия в каждой стране специализируются на такой продукции, для которой у нее имеются наилучшие производственные возможности, т.е. преимущества. В точном соответствии с тем, что говорилось в более общем виде в главе 2 — именно **относительные преимущества** (в теории внешней торговли они часто называются **сравнительными преимуществами**) должны определять, каким образом мировое производство будет распределяться между различными странами. Если специализация по известному виду товаров определена, то эти относительные преимущества могут быть усилены благодаря **экономии на масштабах производства**. Благодаря тому, что изготовители продукции производят её для всего мирового рынка, издержки производства могут снижаться. Чем шире становится международная торговля, тем больше укрепляются преимущества определенных стран.

Следует отметить, что внешняя торговля может способствовать тому, что некоторые страны, прежде всего менее развитые, замы-

каются в своих производственных структурах и производят только несложные продукты. Однако решением этой проблемы является не ограничение торговли, а попытки повлиять на производственные условия, например, улучшив образование и внедрив новую технику. Это может разрушить старые, традиционно сложившиеся производственные структуры. И примером тому, который мы смогли в последние годы увидеть на практике, стали успехи на экспортных рынках так называемых новых индустриальных стран (Сингапура, Гонконга, Тайваня и других). Они показывают, что модель внешней торговли и экспортные достижения в условиях современной экономики во все меньшей степени зависят от наличия с самого начала природных ресурсов в стране и определяются предпосылками, которые можно создать для осуществления инвестиций и технического прогресса. Действительно, в некоторых из добившихся наибольшего успеха новых стран-экспортеров почти полностью отсутствуют сырьевые товары, минеральные и прочие природные ресурсы. Зато они полагаются на быстрое улучшение своего человеческого капитала.

Значение высокой конкурентоспособности

Таким образом, пошлины и другие протекционистские инструменты вмешательства, по мнению многих экономистов, не лучшее средство для решения проблем платежного баланса. В результате снижается и эффективность экономики, сокращается производство и потребление. Напротив, исследование проблем развивающихся стран приводит к выводу, что иногда могут существовать и *другие* причины для введения каких-либо специальных защитных пошлин, таких, которые в определенный период охраняют новые создаваемые отрасли промышленности в целях лучшего развития всего народного хозяйства. Однако в качестве рецепта против дефицита платежного баланса протекционистская политика слишком обременительна для экономики, возможностей ее роста и развития, а, следовательно, для работы и жизни каждого человека.

Другой способ улучшения платежного баланса — ограничение импорта путем проведения общей рестриктивной политики. Когда происходит общее снижение покупательной способности людей, то также сокращаются их возможности для приобретения импортных товаров. Поэтому рестриктивная политика обычно улучшает состояние платежного баланса. Однако, с другой стороны, есть определенный риск в том, что может вырасти и безработица,

так как совокупный спрос сокращается. Это очередной пример конфликта целей между “внешним” и “внутренним” балансами. Сдерживание может улучшить состояние внешнего баланса страны, но за счет внутреннего.

Основной вывод из этой главы состоит в том, что если мы хотим иметь *как* преимущества от свободного торгового обмена, *так* и возможность проводить экономическую политику, направленную на достижение полной занятости внутри страны, то в таком случае **конкурентоспособность** экспортной продукции должна быть высокой. Если она низкая, т.е. внутри страны производятся товары более дорогие и более низкого качества, чем в других странах, то для контроля платежного баланса правительство вынуждено ограничивать импорт с помощью либо протекционизма, либо политики сдерживания. В обоих случаях благосостояние в стране снижается. В первом случае производство становится менее эффективным, а потребители вынуждены оплачивать его по более высоким ценам; во втором случае покупательная способность снижается и растет безработица.

Поддержание высокой конкурентоспособности означает производство настолько хорошей и дешевой продукции, что прирост ее экспортной продажи “сам собой” справился бы с оплатой импорта, процентов и помощи развивающимся странам. Тогда платежный баланс может находиться в равновесии без помощи политики сдерживания или протекционизма. Поэтому высокая конкурентоспособность является тем средством, которое позволяет разрешить конфликт целей между внешним и внутренним балансами. Она, следовательно, служит также основополагающей предпосылкой развития экономики в целом без дефицита платежного баланса и безработицы. Такая высокая конкурентоспособность может проявляться в двух ипостасях.

Во-первых, отечественные производители могут производить продукцию, за которую другие страны готовы хорошо заплатить. Обычно это означает, что производительность труда высока и производятся товары и услуги очень высокого качества. Иногда это может зависеть от возможности экспортировать какие-либо природные ресурсы или сырье, имеющиеся в немногих местах. Тогда можно установить реальные цены на экспортные товары. Это означает в свою очередь, что нет необходимости производить слишком большое количество товаров на экспорт и тратить так много ресурсов, чтобы иметь средства для оплаты импорта.

Если страна не в состоянии производить высококачественные товары, то она вынуждена *вместо этого* пытаться обеспечить конкурентоспособность с помощью ценовой конкуренции. В этом

случае нужно постоянно бороться за сдерживание экспортных цен или даже их снижение. Поэтому так называемые **условия торговли** ухудшаются, т.е. нужно продавать все больше и больше товаров за границу для того, чтобы иметь средства для оплаты необходимого импорта. И все больше и больше ресурсов должно покинуть пределы страны для того, чтобы привести в порядок платежный баланс.

Очевидно, что возможности обеспечить конкурентоспособность с помощью высокой производительности труда и экспорта тех товаров и услуг, за которые можно получить реальную цену, гораздо лучше, чем пробиваться на мировой рынок через относительное снижение цен и заработной платы. Важнейшим преимуществом является то, что эффективное производство товаров высокого качества создает условия для высоких доходов.

Однако для того, чтобы иметь возможность производить требуемые товары и услуги, страна должна находиться на переднем плане в производстве и применении новой техники и новой продукции. Из этого следуют в свою очередь некоторые требования к экономической политике: не консервировать ресурсы — людей и капитал — в таких отраслях, которые выбиты международной конкуренцией, а, наоборот, поддерживать и стимулировать **структурную перестройку** и переводить ресурсы из старых отраслей и предприятий в новые. Необходима также долгосрочная политика повышения образовательного уровня, а также прибыльности для стимулирования новых инвестиций и распространения новой техники.

Для малых и зависимых от внешней торговли стран, таких, как Швеция, такое развитие является на самом деле *предпосылкой* к тому, чтобы в экономической политике избежать протекционизма и сдерживания роста с целью стабилизации платежного баланса и чтобы не допустить конкуренции при помощи постоянного снижения цен на все более устаревающие виды продукции. Ведь последнее обстоятельство неизбежно ведет к снижению реальных доходов. Лишь в том случае, когда не удастся осуществить эту долгосрочную цель постоянного повышения производительности труда, надо проводить политику сдерживания или ценовой конкуренции.

Иногда такое вмешательство в экономику может быть вынужденным из-за негативного воздействия на хозяйство страны извне. Многие страны с высокой конкурентоспособностью отреагировали на ухудшение своих платежных балансов вследствие повышения цен на нефть в 70-х годах проведением в этот период политики сдерживания, после чего последовал рост безработицы.

ДАВИД РИКАРДО

Давид Рикардо (1772–1823 гг.) сделал новаторский вклад во многие разделы политической экономики. В своем главном сочинении “Начала политической экономии и налогового обложения” (1817 г.) он сформулировал теорию “сравнительных преимуществ”.

Теория убеждает, что две страны вместе могут выиграть от торговли друг с другом, даже если одна из них имеет более высокую эффективность в производстве всех товаров, чем другая. Каждая страна должна, согласно этой теории, специализироваться на производстве товаров, по которым она имеет относительные преимущества (или наименьшие недостатки). Тем самым обе страны могут увеличивать совокупное производство, и посредством торговли друг с другом потребители обеих стран получают доступ к большему количеству товаров потребления, чем при отсутствии специализации и торговли.

Рикардо обращался также к долгосрочным предпосылкам развития раннего капитализма. Рикардо был пессимистом. Он заявлял, что развитие прекратится и уровень жизни рабочих снизится. Причиной этого виделось увеличение власти и доходов землевладельцев вследствие необходимости обрабатывать все больше и больше земли для растущего населения. Это приведет, считал Рикардо, к тому, что землевладельцы станут отнимать все большую долю общественных ресурсов. Капиталисты и рабочие — два класса, порожденные новой общественной системой, — будут получать все меньшую часть пирога. Это в свою очередь приведет к стагнации в экономике.

Вывод Рикардо как из теории внешней торговли, так и из его предсказаний будущего таков: необходимо преодолевать протекционизм и вводить свободную торговлю. Если ликвидировать пошлины на хлеб, то увеличится общественное производство, и доля землевладельцев в ресурсах уменьшится. С этими выводами Рикардо стал одним из наиболее влиятельных участников бурной дискуссии о свободной торговле и пошлинах на хлеб, которая доминировала в общественных дебатах в Англии в начале XIX века.

БЕРТИЛЬ УЛИН

Бертиль Улин (1899–1979 гг.) сделал блестящую академическую карьеру. Уже к 30 годам он был профессором, а всего два года спустя он революционизировал теорию внешней торговли. В главном труде “Межрегиональная и международная торговля” (1933 г.) он изложил теорию, касающуюся относительных выгод, которая затем доминировала в исследованиях в сфере международной торговли.

Теория Улина, на создание которой его вдохновил учитель Эли Хекшер, гласит, что разные страны специализируются на тех производственных

факторах, какие у них есть. В стране, где имеется относительный избыток рабочей силы, происходит удешевление трудоемких товаров, и тем самым эти товары становятся конкурентоспособными на мировых рынках. Напротив, в стране, где много капитала, конкурентоспособными являются именно капиталоемкие товары. Для этих различных стран торговля может стать способом выравнивания различий в имеющихся факторах производства. За создание этой теории в 1977 г. Улин получил Нобелевскую премию.

Улин внес также важный вклад и в макротехории. Один из ведущих теоретиков так называемой Стокгольмской школы, Улин способствовал кейнсианской революции в 30-е годы. Он сделал особый вклад в анализ так называемого эффекта мультипликатора, т.е. того, каким образом меры, направленные на расширение экономики, повышают покупательную способность по многим направлениям и могут привести к общему росту производства в большем объеме, чем позволяют первоначальные стимулирующие средства.

Улин, как ведущий экономист, а впоследствии председатель народной партии заложил важные основы восприятия в обществе смешанной экономики, которая господствовала в Швеции в послевоенные годы. Улин не одобрял ни планового хозяйствования, ни необузданной рыночной экономики. Он защищал “чистую экономику”, которая основывается в принципе на свободе отдельных индивидов проявлять собственную инициативу, но предполагает, что государство, благодаря своей деятельности, стабилизирует конъюнктуру и следит за тем, чтобы эта свобода не оставалась только, по выражению Улина, “свободой для директоров”.

Валюты и валютные курсы

Еще одним фактором, воздействующим на конкурентоспособность, является стоимость национальной **валюты**. Под валютой понимается платежное средство страны, т.е. то, чем мы платим. Шведская валюта называется крона, валюта европейского валютного союза — евро, американская — доллар, английская — фунт стерлингов и т. д.

Обменный курс валюты — это цена определенной валюты, выраженная в другой валюте. Когда мы говорим, что курс доллара равен 10,20 (как это было в мае 2001 г., когда писался этот текст), то это означает, что мы должны заплатить 10 крон и 20 эре за 1 доллар.

Точно так же, как и для большинства товаров и услуг, цена валюты — ее курс — определяется спросом и предложением на данную валюту. Таким образом, определяющим для валютного курса

является число людей, желающих продать валюту, и что они за нее хотят, с одной стороны, и число людей, стремящихся купить валюту, и сколько они готовы за нее заплатить, — с другой. Чем больше спрос превышает предложение, тем дороже становится валюта; обменный курс возрастает.

За предложением и спросом на валюту кроется много различных факторов. Важным фактором является то, как идет **торговля** товарами и услугами в стране. Страны, которые экспортируют больше, чем импортируют, и потому имеют активное сальдо платежного баланса, сталкиваются обычно с большим спросом на свою валюту. Это зависит от спроса на валюту в других странах, которые нуждаются в средствах для оплаты товаров, купленных в данной стране. С другой стороны, страны, которые имеют дефицит платежного баланса, должны покупать много валюты за границей, чтобы оплатить большой импорт. Это значит, что страны с положительным сальдо внешней торговли обычно имеют сильную валюту, в то время как страны с дефицитом во внешней торговле, естественно, имеют слабую валюту.

Между тем за последние годы эта связь стала менее определенной. По существу ведь не спрос на товары и услуги занимает центральное место в анализе валюты, а спрос на саму валюту; т.е. именно совокупные **валютные потоки** управляют обменным курсом. Неоспоримо, что торговля валютой и движение капиталов через границу за последние годы растут гораздо быстрее, чем торговля товарами и услугами. Частично это зависит от растущего влияния так называемых многонациональных компаний, которые осуществляют производственную деятельность во многих странах и которым постоянно необходимо переводить различного рода ресурсы между своими разными предприятиями. Такие международные инвесторы, как страховые компании и пенсионные фонды, начали размещать свои средства в акции и облигации в разных странах с целью распределения рисков и одновременно получения высоких доходов. Поскольку в настоящее время валюты зачастую подвижны, а экспортеры и обычные инвесторы неохотно берут на себя **валютный риск**, который означает возможность потерь из-за колебаний валюты, они часто пытаются различными способами застраховать себя от неожиданных изменений валютного курса. Конкретно это выражается в том, что после каждой сделки с товарами, услугами или ценными бумагами банки и финансовые институты проводят серию обменов валюты в попытке снизить для себя валютный риск. Вследствие этого совокупный спрос и предложение на определенную валюту становятся все более независимыми от текущего состояния торговли товарами в стране. В Швеции сегодня, таким образом, со-

вокупное перемещение валюты через границу в несколько десятков раз превышает объем торговли товарами и услугами.

Поэтому **ожидания будущих** колебаний валютного курса и ставки процента для инвесторов и торговцев валютой приобретают все большую значимость. Если они считают, что экономика страны слабая и сложно поддерживать доверие к валюте, то они могут прийти к выводу, что лучше перевести свои средства в другие валюты. Те инвесторы, которые размещают средства на мировых рынках, неохотно вкладывают свои средства в валюты, курс которых, по их мнению, может снизиться, ведь со снижением стоимости валюты уменьшается и стоимость вложенных средств. Аналогичным образом они перемещают свои средства, исходя из своих ожиданий относительно динамики процентных ставок в соответствующих странах (мы рассмотрим процент и определяющие его факторы в главе 10, а в главе 14 мы ознакомимся с взаимодействием процента и обменного курса).

Поэтому торговцы валютой постоянно стремятся перевести свои средства из валют, курс которых, по их мнению, будет снижаться, в те валюты, курс которых, по их мнению, будет повышаться. В результате может происходить быстрый и значительный перелив валюты.

Различные валютные системы

Существуют различные способы определения валютных курсов. **Фиксированный** валютный курс означает поддержание его на определенном уровне. И все участники рынка строго придерживаются этого уровня. Он может определяться разными способами. Вплоть до 30-х годов валюты большинства стран были привязаны к их золотому содержанию. Эта система называлась **золотомонетным стандартом**.

С 1944 г. многие западные валюты вместо золота оказались привязаны к американскому доллару, который свободно обменивался на другие валюты. Доллар в свою очередь был привязан к золоту. Таким образом, доллар функционировал как **резервная валюта**, которая стала обратимой международной валютой с твердой ценой. Эта система, названная **Бреттон-Вудской системой** по месту заключения соответствующего международного соглашения, была построена на привлекательности доллара и признании его всеми странами в качестве резервной валюты. Когда к концу 60-х годов американский доллар оказался ослабленным (между прочим, и вследствие вьетнамской войны), эта система начала распадаться.

С начала 1970-х годов валютные курсы для многих стран стали **плавающими**, т.е. они могли колебаться в зависимости от спроса и предложения на валютных рынках.

Между тем некоторые страны стали сотрудничать в целях стабилизации своих валют. В начале 70-х годов Швеция связала свою валюту с западногерманской маркой — в так называемой **валютной змее**. Сегодня большинство стран-членов ЕС сотрудничают в **Европейском валютном союзе (ЕВС)**, а это означает, что они объединили свои различные валюты в единую — евро.

Крона оказалась недостаточно сильной валютой, чтобы следовать за западногерманской маркой. Швеция покинула валютную змею в середине 1970-х годов и девальвировала крону. В 1981 и 1982 гг. произошли еще две крупные девальвации.

Последующие годы характеризовались настойчивыми попытками повысить доверие к стоимости шведской валюты. Сначала она определялась так называемой **валютной корзиной**. Это значит, что Риксбанк определял устойчивый курс шведской кроны по отношению к средневзвешенному курсу валют основных торговых партнеров. Таким образом, согласно замыслу курс валюты стабилизировался без жесткой привязки к какой-либо конкретной валюте. После того, как Швеция подала заявку о членстве в ЕС, Риксбанк в 1991 г. привязал крону к существовавшей тогда общей валюте ЕС **экию** (европейской валютной единице).

Однако попытка сохранить таким образом жестко привязанный обменный курс потерпела неудачу. Уже в 1992 г. Риксбанк был вынужден отказаться от привязки к экию и перейти к плавающему обменному курсу. На момент написания книги вопрос о самом факте членства Швеции в европейском валютном союзе и времени вступления в него оставался открытым.

Фиксированный или плавающий курс?

В принципе существуют два типа систем обменных курсов: **плавающий обменный курс**, означающий, что центральный банк позволяет валютному рынку самому свободно определять стоимость валюты. В этом случае курс валюты автоматически **снижается** или **повышается** в зависимости от ситуации на рынке. Второй основной формой систем обменных курсов является **фиксированный обменный курс**, для которого характерно то, что страны стремятся избежать неуверенности, с которой сопряжен плавающий курс. Ведь при плавающем курсе стоимость валюты может колебаться весьма значительно при крупных или сильных валютных потоках. Такие резкие колебания могут создавать проблемы прежде всего в малых странах, валюты которых занимают незначительное место на глобальном валютном рынке. Предприятиям трудно планировать свое будущее, если они не имеют представления о том, сколько будет стоить импорт или какие доходы

они получают за свой экспорт. Стоимость кредитов, которые они и государство предоставляют или берут в иностранной валюте, может внезапно измениться таким образом, который опрокидывает все планирование и в худшем случае прямо ведет к банкротству.

Поэтому страны, которые отдают приоритет стабильности, часто предпочитают фиксированный обменный курс, т.е. стоимость собственной валюты привязывают к какой-либо другой валюте, группе валют или чему-то другому, имеющему фиксированную стоимость, на что возлагается надежда обеспечения стабильности. Существует множество вариантов фиксированных обменных курсов в зависимости от выбора “якоря” для своей валюты.

На рубеже XIX и XX веков в западном мире господствовал **золотомонетный стандарт**. Он означал, что валюты обладали фиксированной стоимостью, выраженной в золоте, и обменивались друг на друга пропорционально этой стоимости. Таким образом, якорем в этой системе служило золото.

При другой форме фиксированного обменного курса соответствующая страна разрешает полностью свободный обмен своей собственной валюты на другую валюту по фиксированной цене. Иными словами, смысл состоит в том, что эта иностранная (чаще всего более сильная) валюта используется в качестве повседневного средства платежа в этой стране. Обычно это происходит в развивающейся стране, которая принимает твердую валюту из богатой страны и надеется, что это постепенно придаст стабильность собственной валюте. Часто это происходило в странах Латинской Америки и Азии, которые использовали свою местную валюту параллельно с долларом США; поэтому такая валютная система называется **долларизацией**.

Один из вариантов такой системы называется **стабилизационным фондом**. В этом случае собственная валюта является единственным средством платежа внутри страны, но она жестко привязана к избранной твердой валюте в результате постановки перед центральным банком единственной первоочередной задачи — защищать жестко привязанный обменный курс по отношению к соответствующей твердой валюте. Обычно это означает, что единственной задачей центрального банка становится слежение за тем, чтобы любая единица внутренней валюты всегда обеспечивалась покрытием аналогичной суммы твердой валюты из валютных резервов. При падении спроса на внутреннюю валюту это автоматически приводит к оттоку капитала, что поднимает процентную ставку до уровня, необходимого для восстановления стоимости валюты (мы вернемся в последующих главах к взаимодействию уровня процент-

ных ставок и обменного курса). Стабилизационные фонды использовались в таких разных странах, как Аргентина, Гонконг (где в основе лежал доллар) и Эстония (с евро в качестве основы).

Еще одним вариантом фиксированного обменного курса является объединение ряда стран в **валютный союз**. Это означает, что они отказываются от своих национальных валют и заменяют их новой общей валютой. Смысл состоит в том, что старые валюты на момент отказа от них привязываются друг к другу на основе невозвратного обменного курса, который нельзя изменить по меньшей мере до тех пор, пока какая-либо страна на определенный срок не выйдет из этого союза. Наиболее известным примером, естественно, является европейский валютный союз (ЕВС), но различные союзы возникали и раньше в истории. Во второй половине XIX века северные страны создали своего рода валютный союз, в котором их валюты (все они назывались кронами) свободно обменивались друг на друга в рамках региона по фиксированному обменному курсу. Общая валюта входящих в союз стран может затем, в свою очередь, свободно перетекать или каким-либо образом привязываться к другим более крупным валютам.

Таким образом, существует много вариантов фиксированных обменных курсов, где привязка к валюте-якорю может быть более или менее жесткой. Все приведенные выше примеры являются “жесткими” вариантами фиксированных курсов, в особенности три последние. Ведь валютный союз является настолько жестким, что страны даже формально отказываются от своей валюты, а по утверждению многих экономистов, как долларизация, так и стабилизационный фонд означают на практике принятие иностранной (твердой) валюты в качестве якоря для своей собственной валюты.

Однако при установлении фиксированных курсов обычным мероприятием является подписание рядом стран взаимного договора, согласно которому сохраняются национальные валюты, но принимается обязательство поддерживать их стабильность по отношению друг к другу, однако имеется возможность корректировать курсы при особых обстоятельствах. Такой была валютная Бреттон-Вудская система, которая господствовала на Западе в период после окончания второй мировой войны — до начала 1970-х годов. Когда говорится о “фиксированных валютных курсах”, то обычно подразумевается подобная система, т.е. система с **“фиксированными, но корректируемыми” курсами**. В 1950-х и 60-х годах подобная система применялась на Западе; в этот период на Западе не допускались отклонения валютных курсов вверх и вниз. Это вынуждало различные страны проводить политику сдержива-

ния инфляции и дефицитности платежного баланса с целью усиления доверия к фиксированным валютным курсам.

Конечно, некоторый дефицит мог все же возникнуть, что оказывало давление на стоимость валюты в сторону ее понижения. Но поскольку валютный курс должен был оставаться устойчивым, центральный банк соответствующей страны должен был вмешаться и попытаться стабилизировать курс. Обычно это делалось путем использования центральным банком валютных резервов для **валютной интервенции** с целью поддержания курса валюты. Таким образом, можно было временно повысить спрос на валюту и тем самым поднять цены, т.е. курс обмена валюты.

Валютные резервы, следовательно, являются буфером, который можно использовать для защиты валютного курса при временном дефиците. Но если внешняя торговля ведется с большим и постоянным дефицитом, то никаких валютных резервов не хватит. То же самое происходит, если инфляция высока и на финансовых рынках ожидается, что и в последующем инфляция в стране будет выше, чем за рубежом. Тогда возникнет постоянный отток валюты из страны, который в перспективе невозможно будет покрыть за счет валютных резервов. В таком случае эта страна должна укреплять доверие к своей валюте и исправить свой внешнеторговый баланс другим образом.

Для систем с устойчивым валютным курсом считается нормальным стремление сдерживать спрос внутри страны. Тем самым усиливается борьба с инфляцией и одновременно снижается покупательная способность; люди покупают в этом случае меньше импортных товаров, и платежный баланс улучшается. Другим способом воспрепятствовать оттоку валюты является повышение процентных ставок. Мы вернемся к рынку капиталов и процессу установлению процентных ставок через пару глав; здесь же следует лишь отметить, что выплата высоких процентных ставок может оказаться весьма дорогой ценой, поскольку они удорожают инвестиции и поэтому создают опасность торможения экономического роста.

Таким образом, важный вывод заключается в том, что твердые валютные курсы предъявляют высокие требования к дисциплине в экономической политике. В течение длительного срока непозволительно более высокая инфляция, чем за рубежом, поскольку она подрывает доверие к валюте и вызывает ее отток, что делает невозможным поддержание твердого валютного курса. Тем самым система твердых валютных курсов накладывает ограничение на экономическую политику. Она вынуждает правительство вести настолько жесткую политику, чтобы инфляция снижалась до такого же уровня, что и за рубежом.

В зависимости от избранного типа системы фиксированных курсов эта узда может быть более или менее жесткой. В случае с валютным союзом нет вообще никаких альтернатив: там ведь отказались от своей собственной валюты, а это означает, что страна должна устанавливать тот же самый обменный курс и проводить ту же политику центрального банка, что и другие страны в союзе. Стабилизационный фонд и долларизация также требуют очень жесткой дисциплины, поскольку они означают необходимость придерживаться тех же рамок и тех же основных направлений развития экономики, что и в стране, валюта которой была выбрана в качестве якоря. Даже если эта страна имеет другую экономическую структуру и находится в иной фазе конъюнктурного цикла.

Напротив, при “традиционном” фиксированном (но корректируемом) обменном курсе существуют возможности соблюдать договоренности, если требования дисциплины считаются слишком сложными. Это может происходить в результате того, что валюта привязана не к абсолютной стоимости, а к заданному наклонному коридору относительно курса валюты-якоря. Другими словами: вместо того, чтобы я жестко привязывал свою валюту точно к одному доллару, я говорю, что ее стоимость в этом году составляет один доллар, а на следующий год она будет стоить, допустим, на 10% меньше одного доллара, еще через год — дополнительно на 10% меньше и т.д. Подобная система, которая, естественно, может сформироваться иначе при других величинах процентов и относительно различных комбинаций валют, обычно называется “**ползучей привязкой**”, т.е. является своего рода “ползучей” или “полуфиксированной” валютой. Это способ попытаться заполучить стабильность со стороны валюты-якоря, и все же позволить себе допустить несколько большую инфляцию, если затруднительно следовать за стоимостью валюты-якоря.

Еще один способ смягчить те жесткие требования дисциплины, которые выдвигает фиксированный курс, — изменение времени валютного курса в большей степени.

Девальвации?

Для системы с фиксированными курсами в 1950-х и 60-х годах в принципе допускались изменения валютного курса, но лишь в особо сложных ситуациях — при значительном дефиците. Тогда **Международный валютный фонд (МВФ)**, который контролировал международную валютную систему, разрешал стране **девальвировать** валюту, т.е. снизить ее стоимость.

Девальвация означает, что экспортные товары страны становятся дешевле за рубежом, поскольку другие страны заплатят за них меньше валюты. Это позволяет предприятиям увеличить экспорт. Одновременно надо больше платить за иностранную валюту. В результате товары, купленные за границей, становятся дороже. Это в свою очередь ведет к уменьшению импорта, поскольку потребители не могут купить такое же количество импортных товаров, как раньше. В сущности, девальвация также является формой ограничения внутреннего спроса. Оба эти эффекта позволяют улучшить платежный баланс.

Но девальвацию можно проводить только тогда, когда удается сдерживать инфляцию, которая возникла вследствие удорожания импортных товаров. Чем выше темпы роста цен, тем быстрее “съедается” эффект от девальвации; в результате происходит возврат к исходному положению. И если причинами девальвации были уже более высокие темпы роста внутренних цен в сравнении с мировыми, то, скорее всего, новый импульс инфляции может — если его быстро не ликвидировать — ещё ухудшить ситуацию.

Если страна повторно пытается девальвировать свою валюту из-за дефицита платежного баланса, то возникает опасность попасть в цикл девальваций с повторяющимися волнами девальвации и инфляции. Тогда другие страны могут привыкнуть к мысли, что страна продолжит процесс девальвации. Затем возникнут сомнения в возможности сохранения валютного курса данного государства. Постоянно сохраняется угроза утечки валюты. Кроме того, в таком положении становится все труднее справляться с инфляцией. Процентные ставки повысятся. Стороны на рынке труда могут начать думать, что им не нужно сдерживать рост цен и заработной платы из боязни потерять конкурентоспособность, поскольку правительство и центральный банк всегда “выручат” их при помощи новых девальваций. Чересчур быстрый рост цен и заработной платы в этом случае идет рука об руку с обесцениванием валюты. Существует опасность того, что инфляция в таком положении еще ускорится. Могут возникать повторяющиеся кризисы в области валюты и процентных ставок. Разумеется, подобные проблемы могут возникать и при плавающем валютном курсе, в том случае, если ожидания высокой инфляции приводят к непрерывному снижению курса валюты, что приводит к росту цен на импортные товары и требованиям повысить заработную плату в качестве “компенсации” за инфляцию.

Для страны, которая поставила себя в такое положение, может быть исключительно трудно вырваться из цикла девальваций и инфляционной спирали иначе, чем путем жесткого сдерживания.

Требуется решительная борьба с инфляцией, которая подорвет ожидания инфляции в будущем. Только успех в этой борьбе дает возможность восстановить доверие других стран к валюте данной страны.

Однако для сокращения расходов на сдерживание экономики можно попытаться укрепить доверие к валюте иным способом. Он состоит в заключении договора взаимопомощи с другими странами с целью стабилизации курсов валют. В течение многих лет страны-члены ЕС пробовали различные технические средства с целью сохранения фиксированных обменных курсов (в рамках определенного коридора) и взаимопомощи. Это, например, поддержание курса валюты путем ее покупки при возникновении спекуляции. Вместе с тем для функционирования подобной системы необходимо также, чтобы соответствующие страны обязались бороться с инфляцией внутри своих стран.

Этот опыт оказался противоречивым. В течение 1980-х годов различным странам удавалось держаться вместе, но в начале 1990-х годов напряжение возросло. Различные уровни инфляции и растущие ожидания того, что некоторые более слабые страны не смогут справиться с удержанием фиксированных курсов, привели к повторяющимся валютным кризисам. Однако после временного замешательства политики и центральные банки ведущих стран ЕС пришли к выводу: лучший способ победить эти кризисы — еще более жестко объединить свои валюты. Поэтому в 1999 г. они создали валютный союз — ЕВС. Мы вернемся к этому вопросу в главе 14.

Резюме

- Расчетный баланс — это перечень всех международных сделок. Он состоит из двух основных частей: платежного баланса и баланса движения капиталов. Его сальдо всегда равно нулю.
- Платежный баланс состоит из торговли товарами и услугами, доходов на капитал и переводов.
- Его сальдо показывает разницу между тем, что потреблено, и тем, что произведено в стране. Дефицит платежного баланса означает, что страна “живет не по средствам”.
- Чтобы изменить ситуацию, необходимо покрыть дефицит путем заимствования за границей или сокращения валютных резервов.
- Поскольку невозможно делать это в течение длительного периода, платежный баланс устанавливает границы возможного применения экспансионистской экономической политики.

- Причиной торговли различных стран между собой является их стремление использовать относительные преимущества друг друга. При этом они могут увеличить свои совокупные объемы производства и потребления.
- Протекционистское вмешательство в торговлю сокращает, как правило, совокупный объем производства и приводит к росту расходов для потребителей.
- Поэтому для страны, которая участвует в международном торговом обмене, важна высокая конкурентоспособность.
- Можно вести конкуренцию при помощи высокого качества или низких цен. Последнее означает, что для решения проблем платежного баланса необходимо продавать больше ресурсов страны.
- Обменный курс определяется спросом и предложением на валюту; в свою очередь, он определяется состоянием платежного баланса, инфляцией, потоками капитала и доверием к экономике страны.
- Фиксированный обменный курс означает, что страна не может позволить себе инфляцию, уровень которой в долгосрочном плане превышает уровень в странах-конкурентах.
- Поэтому система фиксированных обменных курсов требует проведения заслуживающей доверия антиинфляционной политики.
- Существуют различные способы создания системы фиксированных обменных курсов: примерами долгосрочных мероприятий по фиксации курсов являются стабилизационный фонд, долларизация и валютный союз.
- Девальвация означает как повышение конкурентоспособности путем снижения цен, так и сдерживание внутреннего потребления. Это способствует улучшению платежного баланса.
- Но девальвация влечет за собой также риск повышения инфляции и опасность того, что страна застрянет в “цикле девальваций”.

9. Государственный сектор и государственный бюджет

В главе 7 было приведено простое правило принятия решений в области экономической политики согласно рецептам кейнсианства: сдерживание при высокой конъюнктуре и экспансия при ее спаде. Однако уже из главы 8 стало ясно, что следовать этому правилу станет сложнее, если включить в анализ внешнюю торговлю. Оказывается, предпосылками для проведения экспансионистской политики являются активный платежный баланс и высокая конкурентоспособность. Если платежный баланс имеет дефицит, то ограничиваются возможности преодолеть безработицу с помощью экспансионистской политики. Фиксированный валютный курс ставит также четкий предел возможной дозволенной инфляции.

Однако есть и другие трудности и ограничения при проведении экономической политики. Некоторые наиболее важные из них связаны с тем, как финансируется государственный сектор. Те налоги, за счет которых должна оплачиваться вся государственная деятельность, влияют на макроэкономику подчас непредусмотренным образом. И когда налогов недостаточно, а государственный сектор взваливает на себя дефицит (вероятно, иногда сознательно, чтобы расширить покупательную способность с целью стимулировать спрос), то разные способы финансирования этого дефицита окажут различное воздействие на макроэкономику. В этой и следующей главе обсуждаются проблемы, которые при этом могут возникнуть.

Рост государственного сектора

Совокупный, или, как его иногда называют, **консолидированный** государственный сектор в Швеции охватывает **центральное правительство, коммуны, ландстинги и сектор социального страхования** (который, в частности, включает страхование по болезни и Всеобщий пенсионный фонд). Этот сектор использует приблизительно третью часть совокупных ресурсов страны для

производства таких услуг, как здравоохранение, воспитание детей, образование, оборона и управление. В своеобразной терминологии системы национальных счетов это называется **государственным потреблением**. Кроме того, этот сектор перераспределяет приблизительно столько же средств через так называемые **трансферты** (дотации), т.е. такие выплаты, как пенсии и пособия на детей.

По международным стандартам Швеция располагает большим государственным сектором; ни в какой другой промышленно развитой западной стране он не достигает такой большой доли ВВП, как в Швеции. Хотя на протяжении всего XX века, и особенно в послевоенный период, государственный сектор значительно вырос практически во всех западных странах.

Ядром деятельности государственного сектора является то, что обычно называют, **выполнением функции ночного сторожа**. Под этим понимаются правосудие и оборона, т.е. производство таких “товаров коллективного пользования”, с которым частному рынку трудно справиться (см. главу 5). Причины роста государственного сектора за рамки государства, выполняющего лишь функции “ночного сторожа” — как экономические, так и политические. Когда индустриализация набрала скорость и сельское население начало перебираться в города, потребовались большие капиталовложения в транспортную систему и новые сооружения, для газо- и электро-снабжения. Такие сооружения, с одной стороны, требуют огромных капиталов, с другой стороны, имеют характер “товаров коллективного пользования”. Следовательно, есть веские основания передать центральному правительству и коммунам их финансирование и эксплуатацию. Наемный труд в промышленности требовал работников высокой квалификации и улучшения системы образования. В городах возникали новые семейные отношения, когда дробились традиционные домашние хозяйства, объединявшие несколько поколений. Это вызвало необходимость в уходе за престарелыми, а по мере того как женщины стали принимать большее участие в общественном производстве — и необходимость заботы о детях.

Есть две главные причины, почему эти виды деятельности в Швеции находятся в государственном управлении или в значительном объеме субсидируются государством. *Во-первых*, отмечается сильное положительное внешнее воздействие хорошего медицинского обслуживания и образования. Высокий уровень образования и улучшение состояния здоровья населения идут на пользу всему обществу, а не только отдельной личности. Это значит, что с макроэкономической точки зрения выгодно поддерживать низкие цены на такого рода услуги. Таким образом, существуют **эко-**

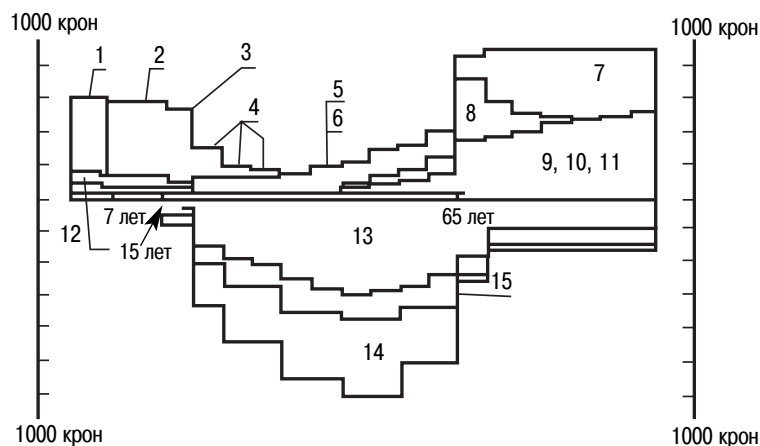
номические основания для того, чтобы передать часть сферы здравоохранения и образования в государственное управление и полностью или частично финансировать их за счет налогов.

Во-вторых, могут иметь место **мотивы политики распределения**, которые требуют финансировать эти сферы деятельности за счет налогов, вместо того, чтобы допустить установление цен на данные виды услуг на рынке. Если здравоохранение, образование и тому подобные области деятельности оплачиваются путем налогов и распределяются бесплатно или очень дешево, то тогда и менее обеспеченные люди смогут позволить себе хорошее образование и доступ к хорошему медицинскому обслуживанию. В зависимости от различных целей и притязаний политики распределения выбор между налоговым финансированием и рыночным ценообразованием в разных странах будет, естественно, выглядеть по-разному. В большинстве стран в сфере социальных услуг имеются обширные области частного владения, например, частные школы и частные больницы. То, что в Швеции было решено в первую очередь передать эти сферы деятельности в государственное управление и финансировать их за счет налогов, связано с тем, что стремление к выравниванию зашло здесь дальше, чем в большинстве других стран.

В сущности, эти же соображения лежат в основе огромных трансфертов: пенсий, страхования по болезни, пособий на детей и т.п. Они являются выражением явного стремления распределить результаты производства между гражданами более равномерно, чем это может сделать рынок.

Трансферты (дотации) перераспределяют ресурсы как между различными слоями населения, так и по времени — между поколениями. Это значит, что все граждане в определенных ситуациях и в определенные периоды жизни могут получать доплату к доходам (например, когда человек учится, имеет маленьких детей, является пенсионером и т. д.). На рис. 9.1 схематично показана картина того, как происходит это перераспределение. В детстве мы ходим в школу и получаем детское пособие; когда становимся взрослыми, мы платим налоги и в то же время получаем деньги по медицинской страховке в случае болезни; когда мы становимся пожилыми, получаем пенсию и в целом больше нуждаемся в медицинских услугах. Таким образом, система налогов и трансфертов является перераспределением средств от периода нашей профессиональной активности в пользу детства и старости. Следовательно, государственная система налогообложения и трансфертов в определенной степени действует как своего рода страхование.

Рис. 9.1.
ГОСУДАРСТВЕННЫЕ УСЛУГИ, ТРАНСФЕРТЫ И НАЛОГИ В ТЕЧЕНИЕ ЖИЗНИ ЧЕЛОВЕКА



1 — детский сад; 2 — начальная школа; 3 — гимназия; 4 — высшая школа; 5, 7 — здравоохранение; 6 — пособия по болезни; 8 — дополнительная служебная пенсия; 9 — народная пенсия; 10, 11 — оборона, правосудие и т.п.; 12 — пособия на детей и т.п.; 13 — прямые налоги; 14 — социальные взносы; 15 — косвенные налоги.

Источник: Центральное статистическое бюро.

Выше нулевой линии схематически показаны различные государственные услуги и трансферты, которые использует средний шведский гражданин. В течение всей жизни ему достается часть услуг обороны и правосудия; когда он является ребенком, то пользуется услугами для детей, образованием и пособиями на детей. Будучи взрослым, он получает пособие по болезни в случае заболевания (и пособие по безработице во время пребывания безработным, что, однако, не показано на диаграмме). В пожилом возрасте он получает пенсию и пользуется услугами здравоохранения. Во время своей профессиональной деятельности он платит за все это путем выплаты налогов в виде подоходного налога, налога на добавленную стоимость и прочих косвенных налогов, а также социальных взносов; это показано ниже нулевой линии. Из рисунка видно, что значительная часть видов деятельности государственного сектора посвящена перераспределению в течение жизни.

Масштабы государственного сектора в Швеции

Общая сумма государственных расходов в 2000 г. достигла примерно 1150 млрд крон, что соответствует приблизительно 55% ВВП.

Почти половину этих расходов — около 27% ВВП — составляют трансферты (дотации), т.е. перевод доходов домашним хозяйствам и предприятиям. В последнее десятилетие доля этих расходов в государственном

бюджете растет наиболее быстро. Сюда относятся, например, пенсии, пособия на детей, страхование по болезни и пособия безработным. Сюда входит также выплата государством процентов по государственному долгу. Они выплачиваются Всеобщему пенсионному фонду, домашним хозяйствам, купившим премиальные облигации и участвующим в системе стимулирования сбережений, а также предприятиям и банкам, которые купили государственные ценные бумаги.

Некоторые из этих трансфертов имеют цель удешевить потребление или непосредственно поддерживать некоторые группы, как, например, многодетные семьи и пенсионеров. Они, следовательно, обусловлены политикой распределения и в итоге приводят к стимулированию личного потребления (т.е. потребления домашними хозяйствами продовольствия, одежды, жилья и т.д.). Даже если эти средства перераспределяются через государственный сектор и даже если эти расходы необходимо финансировать, и тем самым они оказывают воздействие на общий уровень налогообложения, они не являются затратами каких-либо ресурсов, потребляемых государственной деятельностью.

Под государственным сектором следует, скорее всего, понимать то, что остается после того, как из совокупных государственных расходов вычтены трансферты. Эти средства, равные примерно 28% ВВП, и составляют потребление ресурсов государственного сектора.

В эту сумму входят как государственное потребление, так и государственные инвестиции. Под государственным потреблением понимают такое использование ресурсов, которое имеет место в текущей государственной деятельности. В 2000 г. оно составило примерно 26% ВВП, из которых почти 2/3 приходилось на долю коммун. Сюда относятся, например, расходы на здравоохранение, образование и государственный аппарат. Большую часть государственного потребления составляет зарплата государственных служащих: персонала детских садов, медицинского персонала, учителей и др.

Оставшаяся и меньшая часть потребления ресурсов в государственном секторе — примерно 2% ВВП в 2000 г. — государственные инвестиции. Это те средства, которые центральное правительство, ландстинги и коммуны вкладывают в строительство зданий и оборудование, чтобы иметь возможность продолжать производство в будущем. Важную часть государственных инвестиций составляют инвестиции в инфраструктуру — автомобильные дороги, железные дороги, средства телекоммуникации и т.п.

“Общественный выбор”

Кроме этих экономических причин расширения государственного сектора и мотивов политики распределения, многие экономисты указывали в последнее время на то, что государственный сектор, если уж он начал расти и достиг определенных размеров,

может начать развиваться “сам по себе”, на основе встроенной динамики механизмов принятия политических решений.

Этот тип анализа, который лежит на границе между политической экономией и наукой о государстве, уделяет особое внимание тому, каким образом политики и администраторы принимают решения. Поэтому в английской литературе это называется **Public Choice** — “общественный выбор”. В шведском языке нет соответствующего термина; возможно, лучше всего подошло бы “**теория коллективного выбора**”.

Экономисты этой школы утверждают, что процессы принятия политических решений следует анализировать в принципе так же, как анализируется поведение предприятий и потребителей. Рассматривая последние группы, экономисты в анализе исходят из того, что поведение определяется их собственными интересами. Согласно моделям, которые уже были рассмотрены в этой книге, предприятия действуют ради достижения максимальной прибыли в длительной перспективе, а потребители распределяют свои расходы на покупку различных товаров таким образом, чтобы добиться возможно большей выгоды. На фоне этого было бы наиболее приемлемо исходить из того, что политики и администраторы принимают решения теми же способами, которые способствуют удовлетворению их собственных интересов.

На практике это означает, что политиков нельзя рассматривать как просвещенных и всезнающих людей, чьи решения в области экономической политики должны исходить только из желания стабилизировать экономику. Политики ставят также цель победить на выборах, т.е. получить как можно больше голосов. И это может иногда означать, что они принимают решения, которые исходя из другой, “чисто экономической”, логики кажутся неподходящими. Таким же образом будут осуществлять управление и администраторы: не только из стремления усердно и преданно служить согражданам, но и из стремления распространить свою власть и влияние.

Это само по себе может быть движущей силой быстрого расширения государственного сектора. Структуры государственного управления почти всегда оказывают сильное сопротивление предложениям о рационализации или сокращениях — напротив, они жаждут увеличения ассигнований и услуг. Находящиеся у власти политики могут пытаться направить политику стабилизации в такое русло, которое облегчит им победу на выборах. Это может выразиться, например, в том, чтобы допустить расширение спроса перед выборами — для того, чтобы иметь возможность извлечь политические выгоды из возможного экономического подъема. И если отсутствует стабильное большинство в политических органах, вполне

возможно, что разные партии приходят к соглашению по типу: “если вы поддержите наше предложение о детских домах, тогда мы поддержим ваше предложение о плавательных бассейнах”.

Склонность к подобному виду закулисной торговли (подобно нежеланию приводить сокращение государственных расходов, что может иметь неприятные последствия) усиливается, по мнению экономистов школы “общественного выбора”, из-за того, что разные люди путем объединения в заинтересованные группы могут оказать сильное давление на политиков. Любые особые интересы — будь то владельцы собак, квартиросъемщики, собственники домов, фермеры, пенсионеры, многодетные семьи, учащиеся или автомобилисты — заставляют активно зондировать почву относительно получения пособий или дотаций именно для своей группы. Они могут показать на цифрах, в какой степени определенная субвенция повысит благосостояние этой группы — и как мало обеднеет государственная казна в целом. Они могут также продемонстрировать, насколько опустошающее воздействие окажет на них сокращение дотаций — и как мало это принесет государственной казне в целом. В этом они могут также опираться на весомую поддержку со стороны средств массовой информации, поскольку всегда стоит делать новости на тех, кто “потеряет” от применения некоторой меры — при этом невозможно конкретизировать и персонифицировать возможные будущие преимущества от применения этой меры в виде более низких темпов инфляции и усиления конкурентоспособности. В столкновении явно выраженных и активно отстаиваемых особых интересов, с одной стороны, и слабее отстаиваемых общественных интересов, не имеющих каких-либо явных заступников (не считая министерства финансов), с другой стороны, верх зачастую одерживают особые интересы.

“То, что экономически необходимо, политически невозможно, а когда это становится политически возможным, то экономически — слишком поздно”.

Чель-Улоф Фельдт, бывший министр финансов

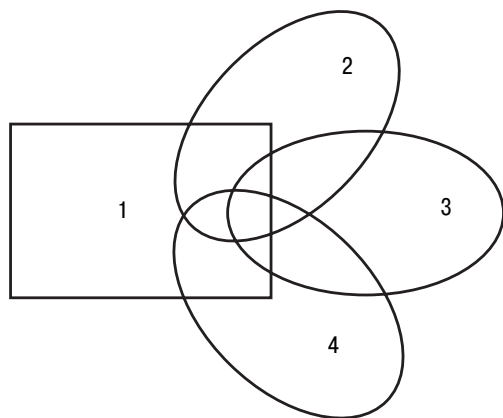
Экономическая политика как игра

Графически эту проблему можно проиллюстрировать на рис. 9.2. Предположим, что министр финансов имеет определенное понимание необходимой политики, исходя из экономической ситуации. Эта политика представлена четырехугольником, который на-

зывается “возможные меры”. Но министр финансов действует не в политическом вакууме. При проведении своей политики он должен учитывать ряд обстоятельств — ее восприятие в своей собственной партии, в других партиях, в важных заинтересованных группах, а также электората в целом. Эти интересы совсем не обязательно совпадают с интересами министра финансов. Предположим, что министру финансов важно получить поддержку со стороны трех групп: А, В и С (которыми, например, могут быть собственники домов, фермеры и пенсионеры). Но предположим, что меры, которые эти три группы считают желательными, лишь в малой мере совпадают с тем, что было бы приемлемо с точки зрения макроэкономики. На рисунке видно, насколько резко сокращается число возможных мер в том случае, если министр финансов по политическим мотивам должен попытаться сохранить хорошие отношения со всеми тремя группами одновременно.

Рис. 9.2.

КАК КОНФЛИКТ ИНТЕРЕСОВ ОГРАНИЧИВАЕТ
ВОЗМОЖНОСТИ ДЕЙСТВИЙ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКЕ



1 – Возможные меры; 2 – желательные меры для группы А; 3 – Желательные меры для группы В; 4 – Желательные меры для группы С.

Возможности действий министра финансов значительно ограничены, если меры экономической политики должны, с одной стороны, быть экономически умными, а с другой стороны, удовлетворять различные требования заинтересованных групп. В этом случае количество решений заключено лишь в небольшой площади, где четыре более крупных количества имеют общие части. В других случаях, вероятно, вообще нет никаких решений.

Источник: Mats Persson: “Vad kan en finansminister göra”, i *Ekonomiska Redets ersbok 1989*.

В действительности именно это — маневрирование между экономически необходимыми и политически возможными мерами — на практике имеет решающее значение при разработке экономической политики в правительстве. Зачастую хорошо известны (или во всяком случае так считается) требования экономической политики. Но сложной задачей остается получение достаточной поддержки для осуществления необходимых мер. Особенно сложно получить согласие на проведение рестриктивных мер, поскольку это сокращает доходы людей.

Это приводит к тому, что экономическая политика зачастую становится своего рода игрой, где различные заинтересованные группы и партии делают свои ходы, которые они формулируют исходя из своих представлений о том, как другие участники будут отвечать и как они при помощи средств массовой информации будут добиваться максимального для себя результата. За последние годы различные экономисты из школы “общественного выбора” особенно заинтересовались определенным аспектом этой игры, а именно тем, что на техническом жаргоне называется **непоследовательностью**.

Под этим подразумевается хорошо известный факт, что правительство иногда может посчитать уместным делать одно, а затем, когда все к этому приспособились, делать совершенно иное. Классический случай — внезапно, вопреки предшествующим обязательствам, обложить налогом то, что ранее налогом не облагалось (или повысить низкую ставку налога), но одновременно заявить, что это всего лишь “единовременная мера”.

Пока предприятия и домашние хозяйства в экономике действительно верят, что речь идет о единовременной мере, подобная политика может быть успешной. Но когда “единовременные меры” повторяются несколько раз, правительство израсходует тот капитал доверия, которым оно располагало с самого начала. Предприятия и трудящиеся, видимо, постепенно начнут принимать в расчет то, что, правительство, несмотря на свои декларации об обратном, и в дальнейшем будет осуществлять новые “единовременные меры”. Если они определяют свое поведение — требования заработной платы, инвестиционные решения, торговлю валютой и т.п. — исходя из подобного предположения, то макроэкономика станет игрой. Результат может оказаться резко отрицательным. Например, если действующие лица в экономике ожидают новых “единовременных девальваций” или повышений налогов, то результатом может стать спираль все более высоких требований о повышении заработной платы уже сегодня, что включает компенсацию за ожидаемые *будущие* мероприятия.

Чтобы избежать подобного развития событий, правительство должно проводить **вызывающую доверие** политику, что, в свою очередь, ограничивает пространство действий экономической политики; следовательно, правительство не может позволить себе все что угодно, если оно стремится действовать в рамках политической реальности.

ДЖЕЙМС БЬЮКЕНЕН

Джеймс Бьюкенен (родился в 1919 г.) – ведущее имя в школе “общественного выбора”. Вместе со своим коллегой Гордоном Таллоком он написал книгу “Расчет согласия” (1962 г.), где проанализировал процесс принятия политических решений с помощью методов политической экономики.

До тех пор анализ вмешательства государственного сектора в дела рынка основывался на предположении, что политические решения являются попыткой добиться для всего общества как можно большей пользы. Бьюкенен и Таллок утверждали, что это идеалистический и идеализирующий взгляд на политику. Было бы реальнее предположить, считали они, что политические решения формируются так, чтобы они были благоприятны для самих политиков. Если предприятия должны рассматриваться как “стремящиеся к максимальной прибыли”, то политиков следует рассматривать как “стремящихся к максимуму голосов”, а государственные власти – как “стремящихся к максимальному увеличению своих размеров”.

Исходя из этого принципа, экономисты школы “общественного выбора” постепенно создали анализ политики как разновидность анализа рынка, где взаимодействие между лоббистскими организациями и группами избирателей, которые требуют реформ и выгод в свою пользу, с одной стороны, и политиками, стремящимися максимизировать число голосов, с другой стороны, определяет политические решения и размеры государственного сектора. Школа “общественного выбора” усилила влияние и значение за последние годы. В 1986 г. Джеймс Бьюкенен как наиболее выдающийся представитель этой школы был удостоен Нобелевской премии в области экономики.

Налоговая система

Большая доля критики в отношении государственного сектора уходит корнями в идеологию и политику и является на самом деле требованием изменить политику распределения. Кроме этого, имеются экономические аргументы против расширения государст-

венного сектора. Они зачастую исходят из форм и воздействия налоговой системы.

Чем больше государственный сектор и трансферты, тем больше должны быть государственные доходы. Часть государственных доходов поступает от таможенных пошлин и взносов (например, на детские сады и с пациентов), но наибольшая часть (как в Швеции, так и в других странах) идет от уплаты налогов. Поэтому тот факт, что Швеция обладает большим государственным сектором, естественно, означает, что **налоговое бремя** — доля налогов в совокупных доходах — должно быть высоким. Таким образом, для снижения налогового бремени государственные расходы должны быть сокращены.

Налоговая система имеет несколько целей. *Во-первых*, налоги, как мы уже отмечали, должны **финансировать** государственный сектор. Чем крупнее государственный сектор, тем выше налоговое бремя. *Во-вторых*, они также часто нацелены на **перераспределение** доходов и собственности, от тех, кто имеет высокие доходы, к тем, у кого они низкие. Чем амбициознее процесс перераспределения, тем выше некоторые перераспределяющие налоги. *В-третьих*, налоги иногда должны также **оказывать воздействие** на наше поведение в некотором определенном направлении, например, заставить нас потреблять меньше алкогольных напитков или меньше курить. Чем сильнее патерналистские (правящие) амбиции риксдага, тем выше эти налоги. *В-четвертых*, все эти цели должны достигаться без появления серьезных негативных побочных эффектов, т.е. без экономических издержек и, кроме того, в рамках требований правового общества. Разумеется, что последнее может оказаться труднодостижимым при высоких амбициях относительно государственного сектора, перераспределения и воздействия на поведение.

Чтобы сделать возможным одновременное выполнение налоговой системой всех этих функций, существует изобилие разного рода налогов. Есть **подходные налоги** — это выплата части доходов в виде налога. Существуют специальные налоги на капитал и собственность — так называемое **налогообложение капитала**. Это означает выплату налогов за обладание собственностью или получение наследства, при получении денег от продажи собственности (налогообложение прибыли от реализации). Существуют **налоги на потребление** — это выплата специального налога при покупке определенной вещи или услуги. Налог на добавленную стоимость является примером такого рода налога, другим примером таких косвенных налогов служит акциз на алкоголь и табак. Существуют также **взносы предпринимателей**,

т.е. социальные взносы, которые производятся предпринимателями для выплаты пенсий и медицинского страхования и которые на практике функционируют как дополнительный налог на фонд зарплаты. Такие налоги, при которых налоговые ставки увеличиваются одновременно с расширением возможностей выплаты налогов, называют **прогрессивными**. Те налоги, при которых налоговые ставки одинаковы для всех, называются **пропорциональными**.

Высокое налогообложение, т.е. когда большая часть совокупных доходов страны поступает в виде налогов, может вызвать ряд проблем в экономике. Основная проблема состоит в том, что система цен в этом случае будет гораздо хуже функционировать в качестве носителя информации о рынке. Налоги вбивают “клин” между рыночной оценкой определенных товаров и услуг, с одной стороны, и тем возмещением, которое получают индивиды, производящие товары и услуги, с другой стороны. Тем самым оказывается воздействие на систему вознаграждения в экономике — ту систему “кнута и пряника”, которая рассматривалась в главе 6 и которая является важным фактором экономического роста. Большие “налоговые клинья” могут подрывать возможности системы вознаграждения стимулировать экономический рост и способность системы цен эффективно распределять ресурсы.

Высокие налоговые ставки на трудовые доходы означают, что заработная плата после выплаты налогов станет значительно ниже, чем заработная плата перед выплатой налогов. Особый интерес в связи с этим представляет **маргинальный налог** — то, что уплачивается как налог с прироста доходов. Высокие маргинальные налоги приводят к тому, что для отдельного человека становится невыгодным работать сверхурочно или выполнять дополнительную работу. Это воздействие усиливается тем, что более высокий доход ведет вдобавок к снижению некоторых пособий (например, жилищного). Если материальные стимулы — денежные вознаграждения и разница в оплате — являются важными элементами экономической системы вознаграждений, то такое воздействие маргинальных налогов может иметь негативные последствия для трудовой активности и совокупного производства. Многие люди станут уделять больше времени той деятельности, в которой они менее искусны, и меньше времени той работе, которую они делают лучше. Например, будет выгоднее делать некоторые вещи самому (мелкий ремонт по дому), даже если это получается плохо, чем работать дополнительно, чтобы заплатить специалисту. Это означает, что разделение труда в соответствии с относительными преимуществами, вероятно, не состоится, что

согласно урокам из главы 2 приводит к более низкой эффективности.

Высокие налоговые ставки означают, что становится очень выгодным налоговое планирование, т.е. попытки в рамках закона использовать лазейки в налоговой системе для уменьшения своего налога, в частности, путем вычетов. Высокие налоговые ставки могут также повлечь за собой рост “черного” сектора в экономике за счет легального сектора. Это уменьшает доходы государственного сектора; кроме того, в дальнейшем, если привычка укоренится, это будет разрушать общественную мораль. Кроме того, более высокие налоги по сравнению с другими странами создают риск того, что предприятия и люди переберутся за границу с целью избежать налогов.

Большая часть государственного производства услуг финансируется за счет собранных налогов и затем распределяется более или менее бесплатно среди граждан. Это касается образования, медицинского обслуживания, воспитания детей и ряда других направлений. Цель — сделать распределение жизненно важных средств более равномерным. Но этот тип налогового финансирования, как считают многие экономисты, может вызвать те же проблемы, которые освещались в разделе о регулировании в главе 3. Если услуги бесплатные или очень дешевые, потребитель с трудом может себе представить действительную стоимость продукции. Цена не отражает предельные издержки. Частному лицу, которое пользуется услугой, не требуется сопоставлять, сколько стоит предоставление данной услуги, с одной стороны, и что он получит от нее, с другой стороны. Это может приводить к тому, что граждане будут требовать большего роста производства этих товаров и услуг, чем в том случае, если бы они знали, чего это стоит, т.е. какого расхода ресурсов требует производство. Отсюда легко возникает избыток спроса вместе с очередями в результате бесплатного распределения услуг, и эти очереди часто воспринимаются как признак того, что данная деятельность нуждается в расширении.

НАЛОГИ В ШВЕЦИИ В 1998 г.

Налог	Форма (упрощенная)	млрд крон
Подоходный налог	В среднем примерно 32% с дохода между 9000 и 238000 крон, а свыше — около 57%	388
Взносы с предпринимателей	33% с фонда заработной платы	264

Налог на добавленную стоимость	25% на большинство товаров, меньшие ставки на некоторые товары	131
Прочие косвенные налоги	Налоги, например, на бензин, энергопотребление, табачные и алкогольные изделия	89
Налог на компании	28% с прибыли	55
Налог на недвижимость	1,5% оценочной стоимости, меньшие ставки для нежилых помещений	28
Налог на собственность	1,5% с собственности свыше 900000 крон	5
Налог на капитал от реализации	30% на доходы по процентам и с прибыли	2
Налог на наследство и дарения	до 30%	2
Прочие	Налог на автовладельцев и т.п.	22

Источник: Skattebetalarna

В 1998 г. совокупные доходы от поступления налогов составили в Швеции почти 1000 млрд крон или 56% от ВВП. Это было самое тяжелое налоговое бремя в мире. Из таблицы видно, что налог на заработную плату — подоходный налог и взносы предпринимателей — является важнейшим источником доходов для государственного сектора. За ним следуют косвенные налоги в виде налога на добавленную стоимость и налога на энергопотребление. На налог на компании приходится не более 6% совокупных доходов от налоговых поступлений, а на налог на капитал (собственность и налог на доходы с капитала) — лишь несколько десятых долей процента финансирования государственного сектора.

Поэтому налогообложение капитала, очевидно, не играет существенной роли в качестве источника финансирования; это обосновывается прежде всего мотивами политики распределения.

Трудный выбор

Все это говорит о том, что финансирование государственного сектора имеет большое значение для характера функционирования экономики и уровня эффективности. Налоги дают возможности вести определенную желательную государственную деятельность. Они дают также возможность изменять распределение доходов, делать его более равномерным. Но одновременно налоговая система несет с собой определенные издержки для всего народного хозяйства. Поэтому при обсуждении новых государственных расходов не следует исходить только из положительных эффектов новых реформ или стимулирования конъюнктуры. Необходимо принимать во внимание также и то, что финансирование этих новых расходов может вызывать нежелательные побочные эффекты. Вероятно, эти побочные эффекты тем опаснее, чем

больше государственный сектор и чем выше должно быть налогообложение.

Это особенно касается открытой и подверженной конкуренции экономики. Чем выше степень интернационализации экономики, тем чаще пересматривается **налоговая база**, т.е. то, что облагается налогом (трудовые доходы, капитал, потребление и т.п.). Поэтому все сложнее иметь более высокие налоговые ставки по сравнению со странами-соседями. В настоящее время капитал обладает мобильностью и быстро исчезает в условиях жесткого налогообложения. Мобильность рабочей силы также возрастает, особенно для высококвалифицированных специалистов. И даже потребление становится мобильнее: слишком высокий налог на добавленную стоимость или акциз приводит к расширению приграничной торговли и “челночного” бизнеса. Поэтому слишком высокие налоговые ставки могут означать сужение налоговой базы и то, что доходы от налоговых поступлений окажутся вовсе не столь высокими по сравнению с ожиданиями.

Чтобы выработать позицию в отношении какого-либо предложения о расширении государственного сектора за счет налогового финансирования, в макроэкономических расчетах необходимо сопоставить ожидаемые положительные эффекты от этих мер с их издержками, включая те косвенные издержки, которые приносит с собой налоговая система. Такого же рода сопоставление следует проводить, когда выдвигаются предложения о снижении налогов. В этом случае речь идет о сравнении тех преимуществ, которые могло бы дать понижение налогов, с теми потерями уровня благосостояния, которые повлекло бы за собой соответствующее сокращение государственных расходов.

Дискуссии об экономической политике в очень большой степени имеют дело с проблемами сопоставления такого рода. На практике все же трудно принять решение с помощью каких-либо “объективных” или научных критериев. Различные эффекты, которые сравниваются между собой, — это прежде всего косвенные результаты, и проявляются они лишь в долгосрочной перспективе. Поэтому их трудно рассчитать точно. Напротив, может быть легче предвидеть непосредственные последствия от изменения налогов и расходов для распределения доходов. Это ведет к тому, что политические и идеологические оценки часто играют решающую роль в зависимости от того, какую позицию занимают участники дебатов, и что в дискуссиях слишком часто рассматриваются скорее краткосрочные, легко определяемые последствия применения какой-либо меры, чем важные в долгосрочном аспекте.

АССАР ЛИНДБЕК

Ассар Линдбек (родился в 1931 г.), вероятно, тот шведский экономист, который принимает наиболее активное участие в дискуссиях по экономической политике в течение последних десятилетий. Главное направление его выступлений — критика в адрес всеобъемлющего регулирования и высоких налогов, которые, по его мнению, наносят ущерб народному хозяйству.

Уже в 60-е годы он критиковал регулирование цен в жилищном секторе и в сельском хозяйстве. В 70-х годах он был, пожалуй, самым острым критиком предложения социал-демократов о фондах трудящихся. В 80-е годы Линдбек исследовал прежде всего причины безработицы, а также влияние налоговой системы на рынок труда и эффективность экономики. При этом, в частности, он сделал вывод о важности снижения подоходных налогов. Большие “налоговые клинья” между зарплатой до и после выплаты налогов, по его мнению, привели к тому, что ресурсы не вкладывались туда, где они более эффективны для макроэкономики.

Схожие проблемы, полагает Линдбек, наблюдаются во многих других странах Западной Европы. По его мнению, усиливающийся “склероз” их экономики — из-за высоких налогов и всеохватывающего регулирования — стал главной причиной низких темпов роста в 70-х и 80-х годах.

В настоящее время шведская налоговая система изменена, а маргинальные налоги снижены. Фонды трудящихся ликвидированы. При этом по важным проблемам Линдбек предложил свои решения. Кроме того, в 1993 г. он стал председателем особой комиссии с задачей предложить основные направления экономической политики. В этом качестве он выдвинул новые, далеко идущие предложения. В частности, он хотел серьезно реформировать и упростить систему социального страхования, а также изменить способы принятия решений в политической системе. Часть его предложений была осуществлена, но далеко не все.

Конкуренция и эффективность

Ещё одно направление критики в адрес государственного сектора сводится к тому, что он вообще не может не уступать в эффективности частному сектору и поэтому в значительной мере должен быть приватизирован.

Все же думается, что критики здесь часто путают разные вопросы. Одно дело — всеохватывающее воздействие налоговой системы на макроэкономику. Если государственная деятельность финансируется таким образом, что обрывается связь между индивидуальным вкладом и вознаграждением, как показано выше, то и

все хозяйство в целом становится менее эффективным. Ресурсы направляются тогда в “ошибочные” области экономики, и система цен дает неверные сигналы.

Но это вовсе не обязательно означает, что производство какого-либо товара или услуги из числа тех, о которых идет речь, будет неэффективным. Степень эффективности производства отдельных товаров или услуг едва ли определяется непосредственно отношениями собственности, т.е. тем, является ли деятельность государственной или частной. Скорее, здесь важен уровень **конкуренции**. Другими словами, решающим является то, существует ли возможность для неудовлетворенных потребителей выбрать другого производителя, и то, насколько это будет ограничивать возможности худшего производителя продолжать производство и платить зарплату своим работникам.

Поэтому, если есть желание повысить эффективность производства, в первую очередь следует направить критику против ненужных монополий *как* в государственной, так и в частной деятельности — вместо того, чтобы исходить только из отношений собственности. Тогда в первую очередь важнейшей задачей становится ликвидация монополии и создание конкуренции и в государственном секторе.

Почему же так важна эффективность производства? Под **эффективностью**, как это следует из главы 2, понимается то, что “необходимые товары производятся за счет необходимых ресурсов”, т.е. производство нацелено на те товары и услуги, которые отвечают желаниям потребителей. Производство не требует излишних ресурсов сверх того, что строго необходимо для получения этих товаров и услуг, т.е. какого-либо расточительства рабочей силы, помещений или оборудования не происходит.

Поэтому очевидно, что попытка повысить эффективность в данном значении всегда важная задача как для частного, так и для государственного секторов. Чем меньше ресурсов задействовано в определенной деятельности (при неизменном качестве продукции), тем дешевле будет производство и тем больше ресурсов останется на другую важную деятельность. В государственном секторе речь идет, таким образом, о том, что высокая эффективность медицинского обслуживания ведет к скорейшему выздоровлению больных при меньших расходах; улучшение эффективности образования означает, что ученики получают больше знаний, и т. д. Другими словами, повышение эффективности в государственном секторе есть просто-напросто лучшее выполнение задач государственной деятельности.

В государственном секторе существует еще одна причина попытаться сделать производство как можно более эффективным —

это проблемы финансирования, возникающие при необходимости оплаты услуг данного сектора. Из сказанного ранее следует, что тяжелое налоговое бремя влечет за собой издержки в макроэкономическом масштабе. Высокая производительность труда в государственном секторе означает, что не требуется настолько тяжелого налогового бремени и, следовательно, побочные эффекты налоговой системы не будут столь опасными.

Дефицит сбережений

Но проблемы финансирования государственного сектора касаются не только воздействия налоговой системы. Подчас налоговых сборов не хватает, чтобы оплатить полностью государственную деятельность и все трансферты. Тогда в государственном секторе возникает дефицит. Такого рода дефицит при некоторых обстоятельствах может оказывать стимулирующее воздействие на экономику, как было показано в главе 7. Но он может также давать отрицательные эффекты. Подобные последствия дефицита в государственной деятельности послужили основанием к тому, что в последние годы проблемы государственного сектора стали широко обсуждаться в Швеции.

Чтобы понять, какие проблемы связаны с этим дефицитом, нам следует вернуться к определению сбережений, которое давалось в главе 6:

$$\text{СБЕРЕЖЕНИЯ} = \text{ИНВЕСТИЦИИ} + \text{САЛЬДО ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА.}$$

“Сбережения” в этом значении — это всякое использование ресурсов, которое не идет на потребление. Но можно также говорить о **чистых денежных** накоплениях. Здесь имеются в виду сбережения, которые не используются для инвестиций:

$$\text{СБЕРЕЖЕНИЯ} - \text{ИНВЕСТИЦИИ} = \text{ЧИСТЫЕ ДЕНЕЖНЫЕ НАКОПЛЕНИЯ.}$$

Это значит, что чистые накопления в стране должны быть равны сальдо платежного баланса. Таким образом:

$$\text{СУММАРНЫЕ ЧИСТЫЕ ДЕНЕЖНЫЕ НАКОПЛЕНИЯ} = \text{САЛЬДО ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА.}$$

Это всего лишь другая форма выразить то, что было раскрыто в предыдущей главе, а именно: дефицит платежного баланса озна-

чает, что страна должна брать займы за границей. Ведь иностранный заем — то же самое, что и “отрицательные” чистые накопления. Если правая часть приведенного выражения — отрицательная величина, т.е. если страна испытывает дефицит платежного баланса, то и левая часть должна быть отрицательной: страна должна брать заем за границей. Точно так же активное сальдо платежного баланса означает, что страна одалживает деньги другим странам, т.е. эта страна имеет “положительные” чистые денежные накопления.

Суммарные чистые денежные накопления можно в свою очередь разделить на частное и государственное накопление, в зависимости от того, откуда поступают накопленные средства. **Государственные чистые денежные накопления** — это, попросту говоря, совокупные доходы государственного сектора (налоги, таможенные пошлины, взносы и так далее) за вычетом всех его расходов. **Частные чистые денежные накопления** состоят как из сбережений домашних хозяйств (например, в банке), так и из накоплений предприятий из своих прибылей. Таким образом, это значит:

$$\text{ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЧИСТЫЕ ДЕНЕЖНЫЕ НАКОПЛЕНИЯ} + \text{ЧАСТНЫЕ ЧИСТЫЕ ДЕНЕЖНЫЕ НАКОПЛЕНИЯ} = \text{САЛЬДО ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА.}$$

Сокращение государственных накоплений не является сколько-нибудь значимой проблемой, если домашние хозяйства или предприятия, напротив, свои накопления увеличивают. Часто также происходит следующее: если государственный сектор имеет крупный дефицит, то домашние хозяйства могут предчувствовать, что ожидаются тяжелые времена — в виде рестриктивной политики и повышения налогов. Тогда люди часто готовятся к этому и откладывают несколько больше сбережений. Соответствующим образом положительное сальдо в государственном секторе часто ведет к сокращению домашними хозяйствами своих собственных сбережений; это делается в расчете на грядущие снижения налогов.

Но если накопления государственного сектора уменьшаются без соответствующего роста накоплений частного сектора в том же масштабе, то результатом будет ухудшение суммарных чистых денежных накоплений страны, т.е. ухудшение платежного баланса.

В предыдущей главе говорилось о том, что ухудшение платежного баланса не должно представлять какой-то значительной проблемы, если импорт и иностранные займы направляются на инве-

стиции, приводят к росту экономики и повышению конкурентоспособности, что позволяет решить проблему выплаты долгов и процентов. Но если иностранные займы используются не на инвестиции, а на текущее потребление, то они могут стать дорогим балластом для экономики. Таким образом, могут возникнуть проблемы в той степени, в какой ухудшение положения с государственными накоплениями является следствием текущего государственного потребления.

К тому же существует риск, что сократившиеся государственные накопления отрицательно скажутся и на инвестициях. Именно инвестиционные издержки и склонность к инвестированию будут испытывать различное воздействие в зависимости от того, как государственный сектор финансирует свой дефицит. Это будет показано в следующей главе.

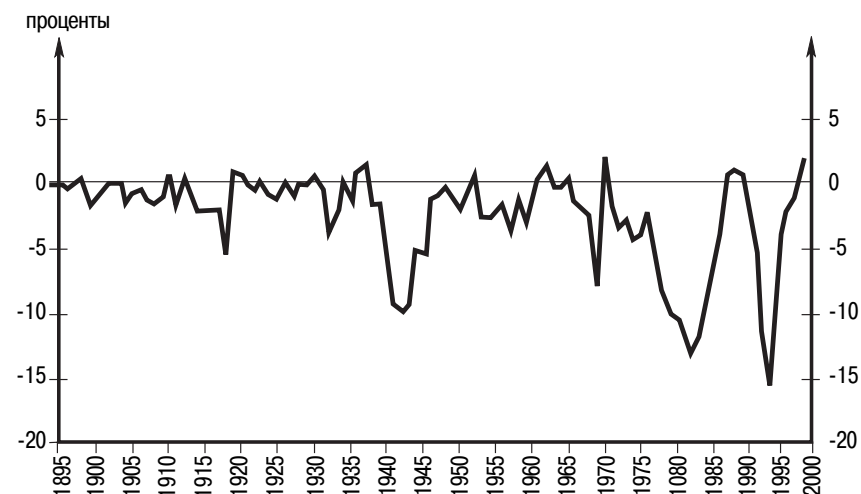
Дефицит государственного бюджета

Разница между расходами и доходами государственного сектора называется **бюджетным сальдо**. Когда доходы больше расходов, имеется положительное сальдо. Когда государственные расходы больше доходов, то возникает **дефицит** государственного бюджета, который должен покрываться с помощью займов. По займам, которые были взяты для покрытия дефицита, государство должно выплачивать проценты. Иногда бюджет делится на две части. С одной стороны, совокупный бюджет, включающий выплаты по процентам, с другой стороны, текущий бюджет, где проценты не учитываются. Сальдо последнего называется **сальдо первичного бюджета**. В течение последних десятилетий дефицит бюджета был намного более обычным явлением, чем положительное сальдо. Размер и структура этого дефицита оживленно обсуждались как в Швеции, так и в других странах. Многие недовольны и считают, что большой дефицит бюджета грозит привести нас к гибели. Иные, напротив, утверждают, что это, собственно говоря, не так уж опасно.

В главе 7 говорилось, как уже в 30-е годы начали отступать от старого правила, согласно которому государственный бюджет всегда должен быть **сбалансированным**, т.е. расходы и доходы каждый год должны быть равны. Английский экономист Кейнс, а также, в частности, шведские экономисты Гуннар Мюрдаль и Бертиль Улин считали, что государству следует позволить брать деньги в долг и допускать дефицит во время кризисов. Но вопрос в том: какой дефицит может пойти на пользу? Если государственный сек-

тор выплачивал денег больше, чем получал, это вызывает рост покупательной способности в обществе. Люди могли больше покупать, предприятия больше продавать, и постепенно, вследствие этого, должна была уменьшаться безработица.

ДЕФИЦИТЫ БЮДЖЕТА В ШВЕЦИИ В ТЕЧЕНИЕ 100 ЛЕТ САЛЬДО ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА В 1895–2000 гг. (% от ВВП)



Источник: Риксбанк

За двумя исключениями – периодов первой и второй мировых войн – государственный бюджет Швеции до 1960-х годов демонстрировал достаточно стабильное сальдо, близкое к нулю. Ни одно из увеличений бюджета при Вигфорссе в течение 1930-х годов не привело к какому-либо заметному дефициту. Но с середины 1960-х годов видна явная тенденция к росту дефицита. В начале 1980-х и в начале 1990-х годов дефицит достиг небывалого размера. Но к концу 90-х годов бюджет вновь стал сбалансированным.

Поэтому не следует бояться дефицита бюджета в период безработицы. Зато нужно остерегаться навлечь на себя дефицит в период подъема. В данном случае это привело бы лишь к повышению цен, поскольку в такой ситуации невозможно увеличить производство в той же пропорции, в какой возрастает покупательная способность.

Рекомендация, предложенная Кейнсом и Стокгольмской школой, в принципе состояла в том, что государство должно использовать дефицит бюджета при низкой конъюнктуре, чтобы противодействовать безработице, но в то же время иметь активное саль-

до при высокой конъюнктуре для противодействия инфляции. Поэтому не было необходимости иметь сбалансированный бюджет ежегодно, но в течение более длительного периода он должен быть относительно уравновешенным. Исключение из этого правила, однако, делалось для таких инвестиций, которые в долгосрочном аспекте увеличивали собственность и производственные мощности государственного сектора. В таком случае считались допустимыми также и займы на много лет вперед. Однако из приведенной рядом диаграммы видно, что кейнсианскому рецепту не следовали: с середины 1960-х годов дефицит становился все больше и случался все чаще, в то время как положительное сальдо становилось все более редким явлением.

Как составляется государственный бюджет

“Милостивая книга”, или **проект бюджета**, как она, собственно, называется, является предложением правительства по **государственному бюджету**. Проект подается на рассмотрение риксдага в сентябре каждого года и охватывает предстоящий бюджетный год (который теперь совпадает с текущим календарным годом).

В предложении по государственному бюджету указывается, какие доходы государство и государственные органы власти рассчитывают получить в следующем бюджетном году и какие расходы должны быть оплачены. **Доходами** являются налоги и разного рода взносы: прямые подоходные налоги, на добавленную стоимость, налоги на автомобили и т. д., а также таможенные пошлины, штрафы и т. д. **Расходы** — это выплаты множества разных видов: народные пенсии, закупки боевых самолетов, зарплата государственных служащих и т. д.

Работа над предложением по бюджету идет довольно долго. В настоящее время бюджет составляется в виде скользящего бюджета на три года, который пересматривается дважды в год. Совокупные расходы сведены в **27 статей расходов**, для которых предусмотрен **потолок расходов**, он должен действовать в течение трех лет. Уровень этих потолков обсуждается на переговорах.

Различные государственные службы представляют вышестоящим министерствам свои предложения по сметам, в которых указывается, в каких ассигнованиях из государственной казны они нуждаются в наступающем году. Управление рынка труда, например, вносит свои предложения на рассмотрение министерства экономики, а СИДА (учреждение по делам помощи иностранным государствам) — министерства иностранных дел. Специализированные министерства обобщают заявки управлений и служб и передают их в министерство финансов вместе со своими соображениями, “предложениями”.

Министерство финансов сопоставляет различные требования и затем выходит с **ответным предложением**. В нём министр финансов указывает, какие средства имеются в государственной казне и могут быть израсходованы на различные цели. Ответное предложение ложится в основу переговоров между министерством финансов и другими министерствами. В этом “бюджетном споре” министр финансов пытается заставить остальных согласиться со своими требованиями, в то время как они пытаются убедить министра финансов согласиться с их пожеланиями.

На основе этих обсуждений вырабатывается весенний проект бюджета, который представляется в апреле. Он включает как сами предложения по бюджету, так и **финансовый план**, в котором правительство сообщает основные направления экономической политики, а также прогноз вероятного экономического развития. В ряде приложений более детально рассмотрены также расходы специализированных министерств, которые должны быть произведены в различных областях их компетенции, и то, как подчиненными органами будут использоваться выделенные средства.

Целая книга — обычно во много тысяч страниц — предлагается риксдагу. Этот проект рассматривается различными комиссиями риксдага и обсуждается затем в риксдаге.

Обсуждение в риксдаге, перемены в экономическом положении и мнение комиссий Риксдага могут быть положены в основу изменений в проекте бюджета. Эти изменения представляются в сентябре в окончательном проекте бюджета.

Когда риксдаг принимает решение о государственном бюджете на следующий финансовый год, уже идет подготовка всех различных государственных органов к выработке предложений по сметам, которые они будут представлять к следующему бюджетному году.

Финансовая политика

Политика, которая таким способом, через государственные доходы и расходы, регулирует спрос в экономике с целью воздействовать на безработицу и инфляцию, называется **финансовой политикой**.

В модели Кейнса можно было не только определить направление мер финансовой политики — должны ли они быть экспансионистскими или рестриктивными. Можно было также достаточно точно высчитать, какими они должны быть по объему. Если знать склонность домашних хозяйств к потреблению и сбережению денег, выплачиваемых или изымаемых государством, то можно вычислить величину эффекта мультипликатора от разных типов вмешательства, т.е. каким по величине будет общее воздействие на экономику при различных “дозах” повышения расходов или изменения налогов.

Это означало, что можно было (или во всяком случае *верилось*, что можно было) высчитать необходимый объем “пакета экспансионистских мер” и соответственно “пакета рестриктивных мер” для того, чтобы получить желаемое воздействие на доходы и занятость.

В предыдущей главе было показано, как этот оптимистический взгляд на возможности политики стабилизации постепенно подвергся серьезным ударам. Проблема в том, что свобода действий при вмешательстве финансовой политики ограничена платежным балансом и валютной политикой. Стремясь поддерживать твердый обменный курс и долгосрочный баланс по внешнеэкономическим операциям, правительство, вероятно, не сможет осуществлять такую экспансионистскую политику, какую оно желало бы проводить по другим причинам. В этой главе мы увидели, что различные побочные эффекты налоговой системы могут также препятствовать экспансии государственного сектора.

Еще одна проблема, возникающая при проведении финансовой политики выравнивания колебаний конъюнктуры, получила название **эффект запаздывания** (временной лаг). Это значит, что проходит определенное время, прежде чем различные меры финансовой политики окажут ожидаемое воздействие на экономику. *Сначала* требуется оценить конъюнктуру и выдвинуть предложения о проведении необходимых мер. *Затем* эти предложения необходимо обсудить, например, в риксдаге, прежде чем решение о мерах будет принято. Затем пройдет еще некоторое время, прежде чем эти меры начнут давать результат, но к этому сроку конъюнктурная ситуация может радикально измениться. *Результат* может быть таков, что меры по расширению экономики начнут давать эффект в период подъема конъюнктуры, а рестриктивные меры придется на период спада. В таком случае финансовая политика будет играть *дестабилизирующую* роль вместо того, чтобы стабилизировать экономику.

Вывод таков: необходимы очень хорошие **прогнозы** грядущей конъюнктуры, чтобы антициклическая финансовая политика могла бы действовать так, как это задумано. Требуется, чтобы правительство знало, как будет развиваться конъюнктура в предстоящем периоде, и закладывало необходимые меры “заранее” и выверенными дозами. Однако опыт последних бурных десятилетий показал, что это очень трудно. Мало — если они вообще есть — циклов конъюнктуры, полностью похожих друг на друга. Поэтому и требования к экономической политике со временем меняются. В связи с этим надежды на то, что станет возможным “точно регулировать” экономику с помощью детальной и строго дозированной финансовой политики, заметно поблекли.

Конъюнктурные прогнозы

Для того, чтобы иметь возможность проводить правильную финансовую политику — ограничения и соответственно расширения в “правильных” случаях — необходимо, чтобы министерство финансов могло предсказать экономическое развитие в течение ближайших лет. Но не только министерству финансов требуется составлять хорошие конъюнктурные прогнозы; этим же занимаются Риксбанк, которому необходимо иметь представление о будущей динамике инфляции и валютного курса, а также множество отдельных предприятий, которые стремятся узнать, как будут развиваться их рынки.

Многие экономисты занимаются оценкой конъюнктуры. Такие международные органы сотрудничества, как МВФ и ОЭСР, составляют прогнозы развития мировой экономики. Крупнейшим в Швеции является государственный **Конъюнктурный институт**, оценки которого лежат в основе аналитических материалов министерства финансов. В Промышленном союзе и ряде профсоюзов работают экономисты, также изучающие конъюнктуру. В крупных банках имеются свои собственные экономисты, анализы которых чаще всего особо нацелены на прогнозирование динамики процентных ставок и валютных курсов.

Конъюнктурные прогнозы обычно исходят из динамики отдельных компонентов баланса ВВП (см. главу 6) и факторов, которые оказывают на них воздействие в течение предстоящих пары лет. Обычно работа начинается с изучения так называемых **опережающих индикаторов**, т.е. переменных величин, развитие которых обычно предшествует изменению ВВП или его компонентов. В этом случае речь идет о таких факторах, как:

- ожидания домашних хозяйств, которые можно измерять различными способами и которые могут показать варианты развития их сбережений и потребления;
- поступление промышленных заказов, которые оказывают воздействие на производство на несколько лет вперед;
- инвестиции, которые также предшествуют производству;
- динамика товарно-материальных запасов, которая дает информацию о динамике фактического объема производства относительно ожидаемого;
- число вновь созданных вакантных рабочих мест и предварительных уведомлений о предстоящих увольнениях, которые обычно показывают ход событий на рынке труда;
- такие финансовые переменные, как биржевые курсы ценных бумаг, процентные ставки и валютные курсы, которые обычно показывают ожидания действующих лиц на финансовых рынках на будущее;
- ожидаемые решения в области экономической политики (о налогах, бюджете и т.п.), которые могут оказать воздействие на условия производства.

В последние годы стало все сложнее давать верный прогноз. Это произошло из-за ослабления старых взаимосвязей или изменения их характера; так, значение промышленности снизилось, а сектора услуг возросло, что уменьшает роль запасов и промышленных заказов. Затем, усилилась интеграция с другими странами, что повысило значение развития других стран для конъюнктуры в Швеции. Кроме того, объем финансовых рынков увеличился и на них было проведено дерегулирование; положение на них меняется быстрее, чем это было раньше, и часто вполне достаточно изменения ожиданий будущего развития, чтобы процентные ставки и валютные курсы менялись быстрее.

Поэтому надежность конъюнктурных прогнозов снизилась. Прежде всего составители прогнозов испытывают проблемы с предсказанием крупных колебаний конъюнктуры; эти модели отклоняются от того, что раньше считалось нормой, а это печально, поскольку именно эти изменения играют важнейшую роль в прогнозировании.

Государственный долг

Еще одним фактором, который ограничивает возможности проведения экспансионистской финансовой политики, является её воздействие на **государственный долг**. Ведь бюджетный дефицит означает, что государство должно брать займы. Долг, который при этом образуется, в последние годы был важной темой дискуссий во многих странах. Многие опасаются того, что государство и народ залезли в большие долги. Что при этом имеется в виду и насколько это опасно?

Для начала следует различать **внешний (иностраный) долг**, с одной стороны, и **государственный долг**, с другой. Внешний долг — это то, что страна (и государственный, и частный секторы в совокупности) взяла займы за границей, чтобы покрыть дефицит платежного баланса.

Государственный долг, напротив, — это то, что государство взяло займы, чтобы покрыть дефицит государственного бюджета. Обычно займы размещаются в первую очередь внутри страны, но часть из них может также размещаться и за границей. Решающим в определении объема и предпочтений при заимствовании государственным сектором на внутреннем рынке или за границей являются различные издержки при заимствовании внутри и соответственно вне страны, а также представление о том, насколько вообще приемлемо позволить государству оказаться в долговой зависимости от других стран. Если государство предпочтет покрыть часть своих потребностей в кредитах за рубежом, то эта часть заимствования будет входить как в государственный, так и в иностранный долг.

Следует отметить, что в Швеции центральное правительство брало займы в других частях государственного сектора; Всеобщий пенсионный фонд стал крупным кредитором центрального правительства. Поэтому **чистая задолженность государственно-го сектора** (когда вычтены различные внутренние долги и финансовые требования) меньше по сравнению с государственным долгом. Для налогоплательщиков и макроэкономики эта чистая задолженность важнее, чем сама задолженность центрального правительства. Таким образом, когда говорится о “государственном долге”, следует рассматривать и измерять эту чистую задолженность государства.

В предыдущей главе было показано, как движение платежного баланса определяет динамику суммарного внешнего долга страны. В принципе то же самое характерно для бюджетного дефицита и государственного долга. Таким образом, государственный долг определяется динамикой бюджетного дефицита. Чтобы уменьшился государственный долг, бюджет должен иметь положительное сальдо. Если государственный бюджет имеет дефицит, увеличивается государственный долг, и чем больше бюджетный дефицит, тем быстрее растет государственный долг. Следовательно, если бюджетный дефицит сокращается, это не значит, что государственный долг уменьшается, — он лишь медленнее возрастает.

Но что отсюда следует? Допустим, что рискованно брать займы за границей и ввергать собственную страну в долги. И проценты по тем займам, которые взяты за границей, должны выплачиваться иностранным кредиторам. При этом выплата процентов ложится тяжелым бременем на платежный баланс и сдерживает внутреннюю покупательную способность.

“Блаженны молодые, ибо они наследуют государственный долг”.

Герберт Гувер, президент США

Но большая часть государственного долга обычно возникает внутри страны. Значит ли это, что граждане берут займы “у самих себя”?

Да, конечно. Но в то же время получается так, что хотя все граждане и становятся должниками в качестве налогоплательщиков и тем самым “совладельцев” государства, однако далеко не все предъявляют государству требования о возврате долга, давая ему деньги займы. Большая доля займов поступает от предприятий и более или менее зажиточных домашних хозяйств. Таким образом, граждане, все вместе, тем или иным способом оплачивают издержки государственного долга — не в последнюю очередь путем упла-

ты налогов, чтобы государство имело возможность платить проценты по государственному долгу. Но далеко не все получают от государства эти проценты в свой доход. Поэтому растущий государственный долг вызывает труднообозримые и, возможно, искажающие **последствия в области распределения**, даже несмотря на то, что внутри страны мы занимаем “сами у себя”. Чем выше ставка процента, тем сложнее становятся эти проблемы.

Это имеет место в еще большей степени, если заглянуть в будущее и посмотреть на распределение между поколениями. Когда растет государственный долг, возрастают также и издержки на выплату процентов по нему. Эти проценты необходимо выплачивать, это может создать проблемы в будущем. Особенно если государственные займы были истрачены на текущее потребление, вместо того чтобы пойти на инвестиции и модернизацию производственных мощностей, доходы от которых дали бы возможность расплатиться с долгами в будущем.

В этом случае увеличивающийся долг и быстро растущие проценты ведут к тому, что объем потребления ограничивается. Чтобы была возможность оплачивать издержки по процентам при неизменном уровне производства, приходится либо повышать налоги, либо сокращать другие государственные расходы и трансферты.

Когда быстрый рост государственного долга и издержек по процентам не сопровождается соответствующим увеличением инвестиций, это приводит также к тому, что выплата долга перекладывается на будущее, сокращая объем потребления будущих налогоплательщиков. Поэтому крупный государственный долг означает перераспределение от молодого поколения к старшему. Именно это лежит в основе утверждения, что государственный долг “выплачивается детьми и внуками”.

Быстро растущие издержки по процентам также все более затрудняют сокращение дефицита государственного сектора. Ведь выплаты процентов по государственному долгу оборачиваются новыми расходами государственного бюджета. В этом случае существует явный риск оказаться в порочном круге новых займов для выплаты процентов по старым долгам, которые вынуждают постепенно сокращать желаемые государственные расходы или повышать налоги, чтобы иметь возможность выплачивать проценты. В этом смысле быстро увеличивающийся государственный долг может стать “птенцом кукушки”, расходы на которого вытесняют все другие, более важные виды деятельности. В этой связи иногда говорят об **эффекте вытеснения**, который в будущем может оказаться весьма накладным как с экономической, так и с политической точек зрения.

Быстро растущий государственный долг может также привести к тому, что правительство потеряет контроль за динамикой бюджета. В следующей главе мы увидим, как все больше ограничивается свобода финансовой политики, если принять во внимание разного рода побочные эффекты, возникающие при различных способах финансирования бюджетного дефицита.

Резюме

- Совокупный государственный сектор включает центральное правительство, коммуны и сектор социального страхования.
- Расширение государственного сектора имело как экономические, так и политические причины.
- Политики подвергаются часто серьезному давлению со стороны различных заинтересованных групп, требования которых затрудняют проведение рациональной экономической политики.
- Государственные расходы финансируются главным образом за счет налогов.
- Тяжелое налоговое бремя может повлечь за собой разного рода побочные эффекты, в частности, в виде больших “налоговых клиньев”, которые снижают эффективность в экономике.
- При принятии решения о желательности или нежелательности некоего нового вида государственного вмешательства необходимо также учитывать в анализе расходы по его финансированию.
- Финансовые накопления совокупного государственного сектора являются частью совокупных финансовых накоплений общества.
- Если сокращение накоплений государственного сектора не сопровождается расширением частных накоплений в том же объеме, то результатом станет ухудшение платежного баланса.
- Эффекты запаздывания приводят к проблемам с проведением стабилизирующей антициклической финансовой политики.
- Дефицит государственного бюджета в Швеции со временем увеличивался.
- Дефицит бюджета государственного сектора приводит к росту государственного долга.
- Увеличивающийся государственный долг не является какой-либо серьезной проблемой, если он сопровождается ростом инвестиций. Напротив, если он используется на потребление, то возникает опасность сокращения объема ресурсов в будущем.
- Государственный долг приводит также к перераспределению от молодого поколения к старшему.

10. Рынок капиталов и денежная политика

В предыдущих главах кругооборот в макроэкономике проиллюстрирован несколькими схемами, в которых показано, что национальный доход и национальный продукт можно рассматривать как поток между домашними хозяйствами, предприятиями, государственным сектором и зарубежными странами. Домашние хозяйства покупают у предприятий товары, в то время как предприятия платят домашним хозяйствам за пользование производственными факторами, которыми располагают домашние хозяйства. Государственный сектор и зарубежные страны вызывают одновременно как различные “утечки” покупательной способности из кругооборота (через импорт и налоги), так и обеспечивают кругообороту поступления новой покупательной способности (через экспорт и государственные расходы).

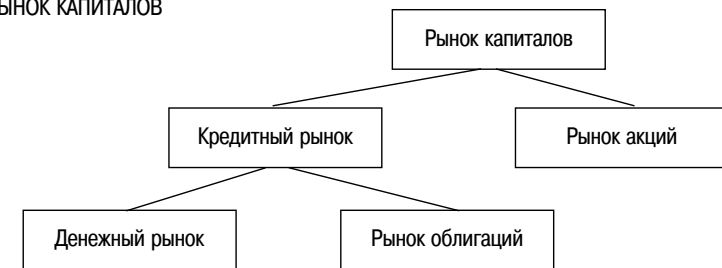
Еще одним видом стимулирования спроса, рассматриваемым в другой связи, являются инвестиции предприятий для расширения своего производственного аппарата. Покупка предприятиями инвестиционных товаров, например, разного рода машин, влечет за собой увеличение спроса на товарном рынке, в отличие от упрощенной схемы кругооборота, где общая величина спроса целиком и полностью определяется спросом домашних хозяйств на потребительские товары.

Рынок капиталов и кредитный рынок

При взгляде на макроэкономику как на кругооборот возникает ряд вопросов. Откуда предприятия получают новые деньги, на которые они покупают инвестиционные товары? Откуда берутся различные средства для финансирования возможного дефицита во внешней торговле и в государственном секторе? И куда девается возможный избыток?

Ответом на все эти вопросы является **рынок капиталов**. Это общее обозначение тех рынков, где существуют предложение и спрос на различные платежные средства. Как видно на рис. 10.1, рынок капиталов состоит из двух частей: **кредитного рынка**, где происходят операции с **заемным** капиталом, и **рынка акций**, где происходят операции с **собственным** капиталом, т.е. с долями участия в собственности на предприятия. Иными словами, именно рынок акций совместно с рынком труда обозначены под названием “рынок факторов производства” в макроэкономическом кругообороте.

Рис. 10.1.
РЫНОК КАПИТАЛОВ



Рынок капиталов состоит из двух разных частей. С одной стороны, рынок собственного капитала, т.е. рынок, на котором покупаются и продаются доли участия в собственности на предприятия. Это рынок акций. С другой стороны, кредитный рынок, т.е. рынок заемного капитала, где происходят операции с приносящими проценты ценными бумагами. Последний в свою очередь подразделяется на рынок краткосрочных средств – денежный рынок – и рынок долгосрочных средств – рынок облигаций.

Начнем главу с более подробного рассмотрения кредитного рынка. **Кредит** означает право распоряжения определенной суммой денег в течение известного срока. Те, у кого в кассах избыток, могут давать кредит тем, кто испытывает их недостаток или нуждается в дополнительных суммах. Кредит может направляться непосредственно от кредитора к заемщику (например, когда домашние хозяйства покупают что-либо в кредит у предприятий). Однако, как правило, кредиты предоставляются при посредничестве **кредитных институтов** (банков и других учреждений, которые берут займы и ссужают деньги) или покупки и продажи различного рода долговых обязательств на особых рынках этих ценных бумаг.

Таким образом, именно кредитный рынок предоставляет средства для инвестиций в распоряжение предприятий и именно

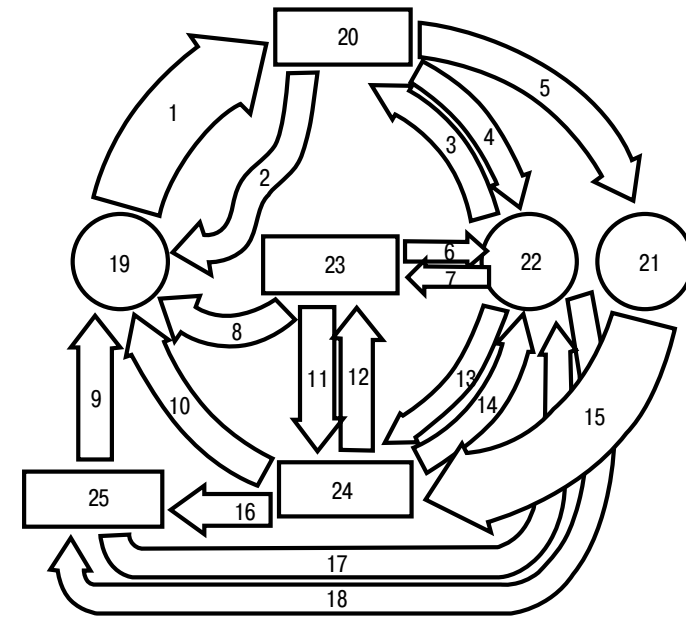
на нем происходит перемещение денег из тех секторов экономики, где имеется их избыток, в те секторы, которые испытывают в них недостаток. Поэтому кредитный рынок имеет очень большое значение. Его деятельность позволяет вести производство непрерывно при помощи кредитов, которые дают возможность “переложить временные мосты” от расходования средств до получения доходов. Он позволяет также распределить риски и при помощи разного рода страховых сделок распределить по времени издержки по ним индивидов и предприятий. На рис. 10.2 показано, как выглядит полный кругооборот в макроэкономике, включая государственный сектор, внешнюю торговлю и кредитный рынок.

Домашние хозяйства обычно не все свои доходы используют на покупку потребительских товаров. Часть своих средств они обычно также откладывают в сбережения, например, помещая их в банк. Причина состоит в том, что люди хотят иметь резервы на непредвиденные случаи в будущем или накапливают средства для какой-либо особо крупной покупки. Разумеется, домашние хозяйства также берут деньги займы для определенных целей (например, чтобы купить автомобиль или дачу), однако обычно сберегают больше денег, чем берут в долг. Сбережения домашних хозяйств отвлекают ресурсы от потребления, что означает изъятие покупательной способности из кругооборота. Совокупный спрос сокращается. Когда же домашние хозяйства берут займы, то, наоборот, происходит расширение потребления.

На кредитном рынке предприятия берут деньги в долг для финансирования своих инвестиций. Естественно, иногда предприятия также и дают деньги займы, но обычно производственный сектор в целом берет займы больше, чем дает. Поэтому можно сказать, что одна из основных задач кредитного рынка — направлять сбережения домашних хозяйств на инвестиции в предприятия.

Но на кредитном рынке участвуют не только домашние хозяйства и предприятия. Государственному сектору также требуется брать займы в случае дефицита. В то же время, если у него имеется избыток средств, он может давать их в долг. На практике весь государственный сектор, естественно, не выступает в качестве единого кредитора или заемщика. В каждый момент времени существует много коммун или ландстингов, имеющих избыток средств и дающих их в кредит, в то время как у других отмечается дефицит, который им приходится покрывать с помощью займов. В ситуации, когда у государства большой бюджетный дефицит, оно, естественно, является крупным заемщиком.

Рис. 10.2.
КРЕДИТНЫЙ РЫНОК В МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОМ КРУГООБОРОТЕ



1 – национальный продукт; 2 – закупка инвестиционных товаров; 3 – средства для инвестиций; 4 – предоставление кредитов; 5 – платежи по факторам; 6 – предоставление государственных кредитов; 7 – получение государством кредитов; 8 – закупка товаров; 9 – экспорт; 10 – закупка потребительских товаров; 11 – трансферты; 12 – налоги; 13 – займы; 14 – сбережения; 15 – национальный доход; 16 – импорт; 17 – привлечение кредитов из-за границы; 18 – предоставление кредитов за границу; 19 – рынок товаров; 20 – предприятия; 21 – рынок факторов производства; 22 – кредитный рынок; 23 – государственный сектор; 24 – домашние хозяйства; 25 – зарубежные страны.

Домашние хозяйства сберегают часть своих доходов, в частности, помещая деньги в банк. Когда страна испытывает дефицит платежного баланса, его необходимо покрывать за счет иностранных займов. Отдельные предприятия и части государственного сектора также могут иметь средства, которые предоставляются в кредит. Все это означает, что платежные средства перемещаются на кредитный рынок.

Одновременно на кредитный рынок направлен и спрос на кредиты со стороны тех, кому нужны займы. Это относится к домашним хозяйствам, которые покупают в рассрочку или, например, берут заем на покупку дачи. Это относится к предприятиям, которые берут займы для инвестиций. Это относится и к государственному сектору, когда он испытывает дефицит. И если страна имеет положительное сальдо платежного баланса, оно может быть использовано для предоставления кредитов за границу.

Назначение кредитного рынка – посредничество между кредитором и заемщиком.

Внешняя торговля также вызывает попеременно то дефицит, то активное сальдо платежного баланса. Дефицит приходится финансировать с помощью внешних займов, в то время как активное сальдо позволяет предоставлять кредит за рубеж. Это движение показано на рис. 10.2 в виде стрелок между “зарубежными странами” и “кредитным рынком”. На практике возникают трудности, когда ряд частных кредиторов и заемщиков соответственно дают или берут займы одновременно, и здесь, конечно, также важную роль играет государство со своими возможными иностранными займами.

Совокупный объем полученных и предоставленных кредитов в экономике играют большую роль в развитии спроса. Если по какой-то причине несколько секторов начинают брать больший объем кредитов и увеличивают свою задолженность, то результатом может стать резкий — временный — рост покупательной способности. Это произошло в Швеции во второй половине 1980-х годов, прежде всего, — вследствие дерегулирования кредитного рынка, что позволило домашним хозяйствам и предприятиям привлечь дополнительные кредиты. С другой стороны, если заемщики начинают уменьшать объем привлеченных кредитов и вместо этого больше сберегать, то это может оказать отрицательное воздействие на покупательную способность. Это и произошло в начале 1990-х годов, в частности, из-за новых правил налогообложения и более высоких процентных ставок (что повысило стоимость привлечения кредитов), а также в результате всеобщей неуверенности относительно будущего (что усилило осторожность многих домашних хозяйств и заставило их заняться своими домами). Поэтому то, что происходит на кредитном рынке, имеет огромное значение для развития экономики.

КНУТ ВИКСЕЛЬ

Кнут Вискель (1851–1926 г.) считается самым значительным шведским теоретиком политической экономии за всю историю страны. Именно он ввел анализ кредитного рынка в общую теорию рыночной экономики, управляемой предложением и спросом. При этом он выдвинул ряд важных гипотез о том, как процент воздействует на инвестиции и распределение доходов. Но теоретические работы Вискеля пробивали себе дорогу с трудом и вначале распространялись медленно. Его учебник “Лекции по политической экономии” был почти не замечен в 1901 г., когда вышел в свет. А сам Вискель был весьма холодно принят шведским истеблишментом.

В определенной мере трудности признания Вискеля в академических кругах были вызваны его политическим радикализмом. Во множестве пуб-

личных лекций, брошюр и памфлетов он яростно нападал на не порядки в Швеции на рубеже XIX и XX веков. Например, он рекомендовал ввести контроль над рождаемостью и ограничение деторождения, выступал за разоружение и за упразднение монархии. В политике он поддерживал молодое рабочее движение и требовал всеобщего избирательного права для обоих полов.

Такая деятельность затруднила его академическую карьеру, и он получил профессорское звание лишь в возрасте 50 лет — кроме всего прочего и потому, что отказывался подписывать прошение королю, употребляя слово “покорнейше”, как этого требовал этикет в те времена.

Однако постепенно влияние Вискеля стало возрастать, и важный вклад Стокгольмской школы в теорию политической экономии в 30-е годы, очевидно, был сделан под влиянием теории денег Вискеля. Кроме того, сегодня Кнут Вискель выступает в качестве одного из самых ранних вдохновителей школы “общественного выбора”, представленной в предыдущей главе. Это суждение основано прежде всего на том, что он выдвигал требование квалифицированного большинства или даже полного политического единства в качестве предпосылки для таких решений, как, например, повышение налогов, которые могут вызвать размежевание между различными группами граждан.

Деньги и облигации

До сих пор в этой главе выражение “кредитный рынок” применялось как неразделимое понятие. Но в действительности существует много различных форм сбережений и много разных способов заимствования. Один из способов разграничить разные формы кредита — определить, насколько **ликвидны** соответствующие формы кредита. Под этим понимается степень их доступности, т.е. насколько легко можно их превратить в платежные средства, на которые в дальнейшем можно купить товары и услуги.

О тех средствах, которые легко обратить в живые деньги, говорят, что они обладают высокой ликвидностью. Кроме наличных денег, это относится к тем банковским вкладам, которые не ограничены каким-либо сроком и с которых можно изъять средства в любой момент, например, через банкомат или при предъявлении чека. Наоборот, низкой ликвидностью обладают такие формы кредита, в которых средства должны оставаться связанными в течение длительного времени, например, долгосрочные займы, которые невозможно обратить ни во что другое.

На практике существует ряд переходных форм между крайностями — наличными деньгами, с одной стороны, и долгосрочными

займами, которые не могут быть обращены ни во что иное, — с другой. Существуют различные типы банковских счетов с более или менее длительной срочностью, и существуют различные виды долговых обязательств, которые могут иметь разные сроки погашения. Даже займы с длительными сроками погашения, например **облигации**, которые могут обращаться в течение десятилетий, в определенных случаях могут обладать высокой ликвидностью, а именно: если они покупаются и продаются на рынке ценных бумаг.

Поэтому вопрос, где следует проводить точную границу между “деньгами” и другими средствами, в политэкономии весьма запутан. Он будет рассмотрен более подробно в следующей главе. Обойдем этот спорный вопрос и дадим здесь следующее определение “денег”: это наличные средства и высоколиквидные банковские средства. Это также означает, что следует проводить различие между “**денежным рынком**” — рынком подобных ликвидных средств — и **облигационным рынком** — рынком кредитов с более длительными сроками погашения. На рис. 10.1 они показаны в виде двух частей более обобщающего понятия “кредитный рынок”.

Вознаграждение, которое владелец сбережений получает за то, что предоставляет свои средства в кредит, и стоимость, которую должен уплатить заемщик, называется **процентом**. Тем самым процент выполняет очень важную функцию на кредитном рынке. Именно процент должен прельщать владельцев сбережений предоставлять средства в распоряжение кредитного рынка, вместо того чтобы хранить их в бумажнике в виде наличных. Аналогично процент должен сообщать заемщикам, во что обходится кредит. Зачастую, чем дольше срок, в течение которого будут связаны заемные средства, отданные в долг, тем выше может быть получаемый процент.

Денежный рынок и рынок облигаций

Вероятно, употребление слов в данном параграфе может показаться странным: как можно говорить о спросе, предложении и рынке, когда дело касается денег и кредитов? Ведь их нельзя купить и продать?

Факт состоит в том, что именно это возможно путем покупки и продажи долговых обязательств и других ценных бумаг. Это не было особо распространено среди домашних хозяйств; чаще всего они делают сбережения путем помещения денег в банк или покупки страховки, и они обычно берут кредиты в банке или покупают

в рассрочку. Но когда кредиты необходимы крупным предприятиям или государству, дело обстоит иначе. Они берут кредиты путем продажи долговых обязательств.

Долговое обязательство — это ценная бумага, показывающая, что ее владелец имеет право требовать возврата долга у того, кто выдал это долговое обязательство. Когда выпускается — или **эмитируется** — подобное долговое обязательство, это означает, что оно продается в обмен на деньги. Таким образом, покупатель долгового обязательства имеет долговое требование к эмитенту, и пока он держит долговое обязательство, он получает также процент с того, кто его выдал. Следовательно, на практике тот, кто покупает долговое обязательство, предоставляет в кредит деньги тому, кто его продает.

Такие долговые обязательства могут быть разных видов в зависимости от срока кредита. Долговые обязательства, которые обращаются в течение многих лет и которые, следовательно, эмитируются, когда заемщику необходимо взять долгосрочный кредит, чаще всего называются **облигациями**. Они могут выпускаться как государством (государственные облигации), так и частными предприятиями (промышленные облигации). Существуют также краткосрочные долговые обязательства, например, **векселя государственного долга** (казначейские обязательства), выпускаемые центральным правительством, и **сертификаты**, которые могут выпускаться банками, коммунальными или предприятиями (тогда они называются соответственно банковскими сертификатами, коммунальными сертификатами и сертификатами предприятий). Купля-продажа облигаций происходит на рынке облигаций, а торговля краткосрочными долговыми обязательствами — на денежном рынке.

Такие долговые обязательства чаще всего выпускаются на большую сумму, как правило, не менее 1 миллиона крон. Если центральному правительству необходимо занять 1 миллиард крон, то оно, таким образом, может эмитировать 1000 векселей государственного долга по 1000000 крон каждый. Обычно такие векселя покупают (и тем самым предоставляют центральному правительству кредит под процент) предприятия с большой наличностью, которые охотнее идут на то, чтобы эти деньги приносили доход, пусть даже и непродолжительное время, чем они просто лежали бы в сейфе или на банковских счетах в ожидании, пока им найдется применение в рамках предприятия. Но в последнее время и домашние хозяйства стали сберегать свои средства подобным образом путем покупки различного рода облигаций.

Торговля долговыми обязательствами происходит не только между теми, кто их выпускает, и теми, кто их покупает у заемщи-

ков. Покупатель долгового обязательства — будь то облигация, вексель государственного долга или что-либо иное — может впоследствии, в свою очередь, продать их еще кому-нибудь, если предпочтет располагать своими средствами в виде наличных денег или вложить их в другие ценные бумаги. В этом случае право требования долга переходит к новому покупателю, который станет получать и процент. Но и этот покупатель может, естественно, в свою очередь, продать долговое обязательство еще кому-нибудь, если возникнет такое пожелание.

Таким образом возникает **вторичный рынок** облигаций, векселей государственного долга и других видов ценных бумаг. Путем покупки и продажи долговых обязательств предприятия и банки могут, таким образом, все время перемещать свои деньги и деньги своих клиентов в те ценные бумаги, которые в данный момент приносят наибольший доход, принимая во внимание как уровень процентов на разные ценные бумаги, так и степень надежности обеспечения доходов по ним. Это, в частности, означает, что инвесторы путем распределения своих средств в различные виды ценных бумаг могут также распределить и свои **риски** и обезопасить себя от различных случайностей в будущем. Существуют различные виды рисков, от которых стремятся защититься: кредитный риск (в случае, когда тот, кому были предоставлены в кредит деньги, не может их возвратить), валютный риск (при снижении курса валюты, в которой были размещены средства) и процентный риск (при неблагоприятной динамике процента).

Инструментом размещения капитала, который за последние годы приобрел особо большое значение именно как средство распределения рисков, являются так называемые **опционы**. Они дают владельцу возможность в будущем купить или продать ценные бумаги по заранее установленной цене. Ценные бумаги, по которым заранее устанавливаются будущие объемы поставок и цены, называются **срочными контрактами**. Заключение сегодня подобных, осуществляемых в будущем сделок называется “заключением сделок на срок”. При этом возникает возможность застраховать себя от нежелательных колебаний, например, процентных ставок и валютных курсов. Совокупное название опционов и срочных контрактов — **деривативы (производные инструменты)**. Это слово взято из латинского языка и означает, что стоимость этих инструментов определяется другой, “лежащей в основе” ценной бумагой, например, облигацией. С самого начала торговля деривативами была способом страхования себя от будущих рисков; но тот, кто торгует рисками, естественно, также подвергается риску потерь. Некоторые предприятия и банки, которые не

осуществляли надлежащего контроля, страхуя свои риски, потерпели крупные убытки.

В настоящее время подобная торговля ценными бумагами — как деривативами, так и лежащими в основе долговыми обязательствами — в значительной степени автоматизирована. Она происходит через компьютеры, которые непрерывно показывают процентные ставки и сроки обращения различных видов ценных бумаг. Посредством телефонного разговора и нажатия кнопки средства объемом в несколько миллиардов крон могут мгновенно поменять владельца.

Денежная политика

Таким образом, кредитный рынок — как рынок облигаций, так и денежный рынок — имеет очень важное значение для развития экономики. На нем избыток накоплений в одних секторах уравнивает их недостаток в других, при этом устанавливается уровень процента, оказывающий большое воздействие на стоимость инвестиций и строительства. Государственный сектор, предоставляя кредиты и получая займы, играет важную роль на кредитном рынке. Отсюда следует, что проведенный в предыдущей главе анализ воздействия бюджетного дефицита на экономику неполон, поскольку не учитывалось воздействие, которое дефицит и его финансирование оказывают на кредитный рынок. Это воздействие может быть весьма значительным.

Когда государство должно занимать много денег на кредитном рынке (или у него большое *активное сальдо* бюджета и оно предоставляет *в кредит* крупные суммы), это, конечно, воздействует и на процент, и на объемы кредитов, что влечет за собой последствия для всего хозяйства. Поэтому важен не только размер бюджетного дефицита, определяющий общий объем государственного заимствования, но и то, *как* оно происходит. Поэтому при анализе экономической политики важно считаться с последствиями не только для финансовой, но и для денежной политики и политики государственного долга.

Под **денежной политикой** понимают политику, главная цель которой — управлять процентом, а также денежной массой и кредитами. Главную ответственность за денежную политику несет центральный банк — в отличие от финансовой политики, которая направляется правительством и риксдагом. В Швеции в качестве центрального банка действует **Риксбанк**. Его главные задачи — выпускать ассигнации, распоряжаться валютными резервами, быть

банком для государства и для других банков (давать займы государству и банкам, управлять частью их средств), а также отвечать за денежную политику.

Риксбанк имеет основную цель своей денежной политики, а именно борьбу с инфляцией (конкретно эта цель установлена в виде удерживания темпов ежегодного повышения цен в рамках примерно 2%). То же самое происходит и в большинстве других стран; денежная политика считается наиболее эффективной именно для стабилизации стоимости денег. Причина, которая более подробно рассмотрена в следующей главе, состоит в том, что инфляция в долгосрочном аспекте определяется динамикой денежной массы и других ликвидных средств, т.е. именно теми переменными, которыми управляет денежная политика. Многие экономисты считают, что возможности центрального банка достичь своих целей увеличивается, если центральный банк обладает возможно большей самостоятельностью, т.е. если политикам не разрешается управлять процессом формирования процентных ставок исходя из краткосрочных, политических мотивов.

В Швеции Риксбанк обладает большой самостоятельностью. Решения в области денежной политики принимаются дирекцией, которой запрещено принимать директивы от политиков. Все же косвенно на Риксбанк оказывается и политическое влияние, поскольку его дирекция назначается и контролируется правлением — уполномоченными Риксбанка, которые в свою очередь назначаются риксдагом.

Под **политикой государственного долга** понимается обслуживание государственного долга — контроль за условиями, объемом и сроками обращения займов, а также издержками по процентам. Политика государственного долга, имеющая явную, очень тесную связь с денежной политикой, проводится **конторой государственного долга** — учреждением, подчиненным министерству финансов.

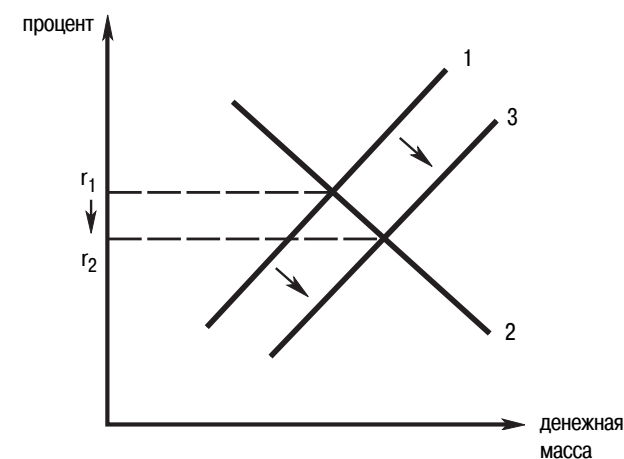
В качестве исходного пункта анализа задач денежной политики и воздействия бюджетного дефицита на кредитный рынок следует изучить, как функционирует денежный рынок. Мы узнаем, как процент связан со спросом и предложением на деньги в простой модели спроса и предложения.

Деньги: спрос и предложение

Подобная модель денежного рынка показана на рис. 10.3. По горизонтальной оси там откладывается объем денежной массы, а по вертикальной — процент. Это не значит, что процент является “ценой” денег в обычном смысле; напротив, процент показывает, ка-

кой доход получает человек, поместивший свои деньги в активы, приносящие проценты. Это означает, что уровень процента отражает **альтернативные издержки**, которые он несет ради сохранения своих средств в высоколиквидной форме, вместо того чтобы разместить их в различные активы, приносящие процент. Наличные средства вообще не приносят процента, в отличие от облигаций и других ценных бумаг. Чем выше процент, тем больше должен получить тот, кто поместил свои деньги в ценные бумаги, приносящие процент, вместо того чтобы хранить их в бумажнике.

Рис. 10.3.
ДЕНЕЖНЫЙ РЫНОК



1 — предложение; 2 — спрос; 3 — предложение денег при экспансионистской денежной политике.

Объем спроса на деньги находится в обратной зависимости от уровня процента. Чем выше процент, тем более привлекательным становится размещение средств каким-либо способом, приносящим доход в виде процентов, например, в облигациях.

Предложение денег регулируется как денежной политикой Риксбанка, так и уровнем процента. Высокий процент привлекает больше валюты из-за границы. Следовательно, чем выше процент, тем больше становится предлагаемая масса денег.

Процентом равновесия на денежном рынке является такой уровень процента, при котором спрос и предложение равны. Политика денежной экспансии, которая увеличивает денежную массу, вызывает снижение процента.

Это приводит к тому, что спрос на денежную массу уменьшается, когда возрастает процент. Чем выше процент, тем менее люди склонны хранить свои средства в виде наличности, они скорее за-

хотят иметь их в виде активов, приносящих процентный доход, например, в виде облигаций. С понижением ставки процента возрастает спрос на денежную массу. Когда процент низок, все больше желающих иметь свои средства в ликвидной форме. Поэтому кривая спроса на деньги похожа на обычную кривую спроса и на графике идет “вниз”.

Чем же определяется предложение денег? Существуют четыре источника.

Во-первых, — **центральный банк**, который непосредственно управляет значительной частью денежной массы, поскольку он контролирует денежную эмиссию. В Швеции — это “Сверие Риксбанк”, который определяет, сколько должно быть напечатано денежных знаков. Следовательно, эта денежная масса зависит не от процента, а от решений в области денежной политики.

Во-вторых, на денежную массу оказывает воздействие деятельность **коммерческих банков**. Банки дают деньги в кредит предприятиям и домашним хозяйствам. Эти деньги используются для покупки товаров и услуг, а большая часть средств, получаемых продавцами, помещается ими на новые банковские счета. Вместе с тем возрастает общий объем вкладов населения в банках. Когда в распоряжение банков, таким образом, поступает больше денег, они получают возможность выдавать еще больше кредитов. При этом денежная масса увеличивается. Таким способом банки могут “создавать” деньги, начав экспансию выдачи кредитов.

Однако Риксбанк различными методами устанавливает пределы, в которых банки могут расширять кредитование. Один из методов состоит в том, чтобы с помощью **минимальных резервных требований** принудить банки иметь определенный резерв платежных средств (в кассе или на счетах, депонированных в Риксбанке), чтобы всегда иметь возможность выплаты денег тем клиентам, которые захотят снять их со своих счетов. Это приводит к тому, что банки не могут использовать все свои депозиты для выдачи кредитов. Варьируя минимальные резервные требования, Риксбанк может влиять на возможности банков создавать платежные средства. Если минимальные резервные требования увеличиваются, банки уже не могут выдавать так много кредитов, как раньше; следовательно, уменьшается и денежная масса. Если минимальные резервные требования снижаются, то, наоборот, возрастает денежная масса.

В-третьих, Риксбанк может воздействовать на денежную массу путем **покупки и продажи государственных ценных бумаг**. Когда Риксбанк выкупает векселя государственного долга и облигации у населения, он расплачивается деньгами. Тем самым на рынок поступает больше денег, и денежная масса увеличивается.

Когда Риксбанк продает государственные ценные бумаги населению, деньги изымаются с рынка в Риксбанк (поскольку домашние хозяйства и предприятия, покупающие векселя государственного долга или облигации, платят наличными). Таким образом, денежная масса уменьшается.

Покупка и продажа Риксбанком государственных ценных бумаг может происходить разными способами. Самый обычный способ — проведение так называемых **операций “репо”** (английское слэнговое выражение). Это соглашение о выкупе, которое означает покупку государственных ценных бумаг у банков и договоренность об их обратной продаже через некоторое время. Когда Риксбанк продает государственные ценные бумаги, это называется «операцией, обратной “репо”». Посредством операций “репо” (которые увеличивают денежную массу на денежном рынке) и обратной “репо” (которая сокращает денежную массу) Риксбанк может удерживать процентную ставку на кредиты с наиболее короткими сроками на желательном уровне. Иной возможностью является покупка или продажа государственных ценных бумаг без соглашения о выкупе. Это называется **операциями на открытом рынке**. Здесь действует тот же механизм: покупка центральным банком государственных ценных бумаг повышает объем денежной массы на рынке, а продажа сокращает объем денежной массы.

Четвертый источник изменений денежной массы — **валютные потоки** за границу и из-за границы. Если приток валюты из-за рубежа больше, чем ее отток, масса платежных средств в стране возрастает. Если, наоборот, отток больше, чем приток, то денежная масса уменьшается. Этот механизм связан с величиной процента. Чем выше процент внутри страны (или, по сути дела, чем выше процент внутри страны *по сравнению* с другими странами при прочих равных условиях), тем больше приток денег из-за границы. Это связано с тем, что высокие доходы привлекают и иностранных вкладчиков. Таким же образом низкий процент приводит к утечке валюты и уменьшению денежной массы.

Поэтому кривая предложения денег направлена вверх, наподобие кривых предложения, рассмотренных ранее. Однако факторы, определяющие вид этой кривой, иные. Зависимость от окружающего мира и способность иностранных вкладчиков перемещать свои деньги в те страны, где доходы наиболее высокие, — вот причина того, что высокий процент вызывает рост предложения денег.

Пересечение спроса и предложения дает **процент равновесия**. На рис. 10.3 это точка r1. Из графика также следует, что денежная политика, увеличивающая денежную массу, направлена на снижение уровня процента. Если Риксбанк принимает решение увели-

чить денежную массу, позволив напечатать дополнительное количество денег либо покупая государственные ценные бумаги, то кривая предложения денег на графике смещается вправо. Это значит, что процент равновесия снижается до уровня r_2 . Большое количество денег найдет спрос только в том случае, если “издержки” обладания деньгами (т.е. процент, или доход, который теряется при наличии денег вместо облигаций) снижаются. Таким же образом рестриктивная денежная политика, уменьшающая денежную массу, заставляет процент повышаться.

Следовательно, решение для Риксбанка будет следующим: для сдерживания экономического роста и повышения процента — продавать государственные ценные бумаги; для усиления экономического роста и снижения процента — покупать государственные ценные бумаги.

Однако это рассуждение предполагает, что планы Риксбанка не будут опрокинуты инвесторами в Швеции и за границей. Чем выше степень интернационализации экономики, тем труднее Риксбанку проводить исключительно собственную, исходящую из национальных целей денежную политику. Вскоре мы вернемся к этому. Но сначала мы должны рассмотреть ряд осложнений, возникающих уже внутри страны.

Опасность инфляции

Читатель, возможно, недоумевает: а в чем же, собственно, смысл этих действий? Почему Риксбанк не может просто позволить напечатать больше денег, чтобы повысить покупательную способность населения? Разве не очевидно, что следует стремиться к низкому уровню процента (чтобы, например, стимулировать инвестиции и сделать жилье дешевле) и поэтому увеличивать денежную массу всегда в необходимом объеме?

Ответ будет отрицательным. И это связано с тем, что политика увеличения денежной массы вызывает другие проблемы.

Если государство финансирует свой бюджетный дефицит за счет займов у Риксбанка, то обычно Риксбанк разрешает напечатать большее количество денег (конкретно это выражается в том, что государство продает государственные облигации центральному банку, который платит новыми деньгами). В этом случае растет денежная масса. Это называется **финансированием за счет денежной эмиссии**. При этом существует риск столкнуться с более высоким темпом роста цен. Если денежная масса возрастает быстрее, чем производство, то на имеющееся количество товаров и ус-

луг будет приходиться больше денег, чем раньше. При этом, естественно, возрастает опасность того, что по рукам будет расходиться большее количество денег для покупки данного количества товаров и тем самым деньги обесценятся.

Более подробно механизм инфляции будет рассмотрен в следующей главе, но уже здесь можно констатировать, что инфляция порождает ряд трудностей. Если рост цен набирает ход, то национальным товарам становится труднее конкурировать с иностранными товарами и услугами. Это угрожает дефицитом платежного баланса, упадком промышленности и, следовательно, ростом безработицы. Кроме того, инфляция может привести к весьма несправедливым последствиям, поскольку она перераспределяет собственность и доходы произвольным и не поддающимся учету образом.

Быстрое возрастание массы ликвидных средств при данном уровне производства вызывает, кроме того, опасность **оттока валюты**, т.е. деньги не только взвинчивают цены, но и “бегут” из страны. Это одно из следствий политики, которая увеличивает денежную массу с целью снизить процент. Если уровень процента в одной стране ниже, чем в других странах, то существует риск, что высококапитальные капиталы будут пытаться переместиться из страны, вкладчики будут переводить свои средства за границу, чтобы получать там доходы благодаря более высокому проценту.

Отток валюты в свою очередь оказывает воздействие на **стоимость валюты**. Если у страны плавающий валютный курс, то отток приводит к девальвации валюты, т.е. снижению валютного курса. Но отток валюты означает, что под угрозой может оказаться и фиксированный валютный курс, а именно в случае начала валютной спекуляции. Уменьшившийся спрос на валюту, как было уже показано в главе 8, заставляет валютный курс понижаться. Если многие ожидают, что курс будет падать, то такие прогнозы легко реализуются сами собой. В этом случае будет все больше желающих обменять свою валюту на валюты других стран как для того, чтобы избежать потерь, так и в надежде, что после девальвации вероятно удастся совершить обратный обмен и тем самым получить в итоге больше соответствующей валюты, чем ее было вначале. Когда все больше и больше людей избавляются таким способом от валюты и начинают играть на понижение, это может вызвать нежелательную девальвацию. Девальвация в свою очередь повышает импортные цены и усиливает тем самым общий рост цен.

Еще более усложняет картину то, что Риксбанк не всегда имеет возможность управлять процентной ставкой согласно своим желаниям. Проще всего Риксбанку оказывать воздействие на процентные ставки денежного рынка по наиболее краткосрочным

кредитам, прежде всего, двухдневным кредитам между банками и Риксбанком. Риксбанк может управлять этой процентной ставкой через свою **процентную ставку по операциям “репо”**, т.е. ту процентную ставку, которая устанавливается по операциям “репо” и которая тем самым является **“регулирующей ставкой”** Риксбанка. Но процентными ставками на облигации — процентными ставками на долгосрочные кредиты — управлять труднее. На них прежде всего воздействует представления кредиторов об инфляции и валютном курсе в будущем. Чем выше, по их мнению, будет инфляция в ближайшие годы (и чем слабее при этом валюта), тем более высокий процент они требуют. Здесь для Риксбанка существует дилемма. Если Риксбанк с целью стимулирования экономического роста снижает процентную ставку по операциям “репо” или увеличивает денежную массу путем дополнительной эмиссии банкнот, это может стать источником ожиданий повышенной инфляции — и тогда это может привести к *росту* процентных ставок по облигациям вместо их снижения.

Вывод состоит в том, что чрезмерно экспансионистская денежная политика, нацеленная на снижение процентных ставок, может иметь нежелательные побочные эффекты в виде инфляционных ожиданий, ослабления валюты и роста процентных ставок по облигациям.

Риск повышения процентных ставок

Чтобы избежать этих проблем, государству следует стремиться не занимать у Риксбанка. И центральный банк должен иметь возможность сказать “нет” назойливым предложениям политиков проводить слишком легкомысленную политику. Вместо этого, для того, чтобы финансировать бюджетный дефицит, государство должно брать в долг у общества, т.е. у домашних хозяйств и у предприятий.

“Работа центрального банка состоит в том, чтобы убрать лакомства именно в момент начала вечеринки”.

*Уильям Макчесни Мартин,
американский руководитель центрального банка*

На практике заимствование у населения происходит следующим образом: контора государственного долга (казначейство) — организация, выпускающая государственные займы, предлагает на

рынке различные типы государственных долговых обязательств желающим маклерам. Это могут быть векселя государственного долга, имеющие короткий срок обращения, обычно до года, иногда — 18 месяцев. Существуют также различные виды облигаций, большинство которых обращается в течение более длительного срока. Домашним хозяйствам продаются облигации специального типа — **облигации выигрышного займа**, по которым процент выплачивается не обычным способом, а разыгрывается в виде приза среди тех, кто купил долговые обязательства.

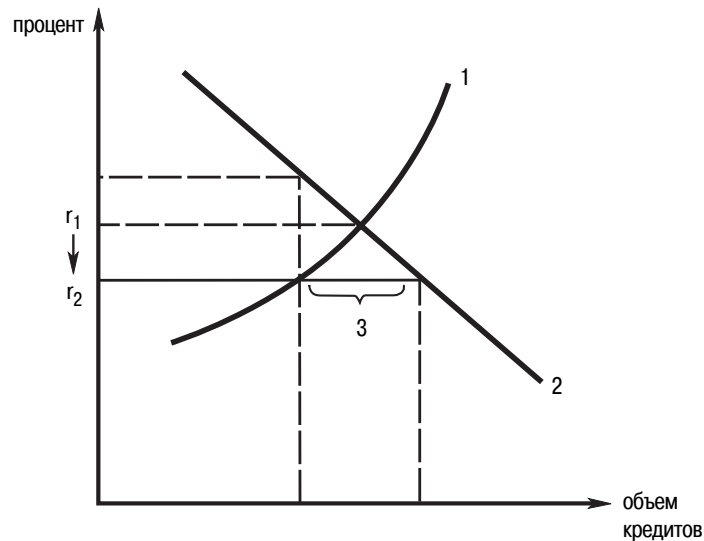
Но если нужно побудить домашние хозяйства и предприятия добровольно давать больше денег в долг государственной казне, то должны повышаться процентные ставки, чтобы привлечь население к покупке различных государственных долговых обязательств. Повышенные процентные ставки приведут к возможному притоку валюты, поскольку иностранный капитал устремится сюда, чтобы получить дополнительный доход от этих высоких процентов. Но это ведет также и к тому, что строительство и жилье станут дороже, а промышленные инвестиции — более дорогими и менее прибыльными. Финансирование бюджетного дефицита может тем самым вызвать сокращение инвестиций. Тогда говорят, что бюджетный дефицит приводит к **“вытеснению”** инвестиций. Вместе с этим снижается результативность политики финансовой экспансии — и существует риск попасть в ситуацию одновременно тающих государственных сбережений и сокращающихся инвестиций.

Одно время государство пыталось смягчить эти проблемы путем регулирования кредитного рынка. Жестко фиксируя максимальный объем кредитования или твердый уровень процента с помощью административных мер, Риксбанк может надеяться удерживать процентные ставки или общий объем кредита в экономике. Долгое время это было основным направлением шведской кредитной политики. Регулируя процентные ставки по так называемым приоритетным облигациям (которые финансировали жилищную политику) и вынуждая банки следовать за **учетной ставкой** (процентом, который банки должны были выплачивать, когда они брали займы в Риксбанке), власти могли путем административного вмешательства управлять уровнем процентных ставок.

Однако регулирование процентных ставок создает новые проблемы. В принципе это регулирование того же типа, что и рассмотренное в главе 3. Регулирование процентных ставок на кредитном рынке твердо фиксирует цену на кредиты, т.е. процент, на более низком уровне, чем процент равновесия. Вследствие этого создается превышение спроса на кредиты. При низкой регулируемой процентной ставке спрос на кредиты становится больше, чем

предложение. Это приводит к тому, что становится выгоднее действовать в обход регулируемого рынка — так же, как и в случае с регулированием квартирной платы, описанном в главе 3. В связи с этим быстро возникает “серый” кредитный рынок, где процентные ставки могут высоко подскочить при невозможности контроля над ними со стороны государства. Это показано на рис. 10.4. При уменьшенном в результате регулирования объеме кредитов существует заемщик, который готов заплатить высокий процент r_3 . Такое развитие событий означает также, что кредитный рынок уже не может наилучшим образом играть свою роль перераспределителя сбережений. Это может привести к значительным потерям в экономической эффективности.

Рис. 10.4.
РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕНТНЫХ СТАВОК



1 — предложение; 2 — спрос; 3 — превышение спроса.

В данном случае регулирование процентных ставок заставляет снижаться уровень процента с r_1 до r_2 . При этом спрос на кредиты превышает возможности кредиторов. Образуется превышение спроса на рынке кредита. Это в свою очередь влечет за собой риск возникновения “серого” рынка, наряду с регулируемым. На “сером” рынке уровень процентных ставок повышается, что видно по r_3 .

Если дефицит бюджета невелик и легко управляем, то эти финансовые проблемы не будут непреодолимыми. Но чем больше бюджетный дефицит, тем труднее становится финансировать его

без побочных издержек — высокой инфляции или высоких процентных ставок — или больших деформаций вследствие всеохватывающего регулирования.

Как действует денежная политика?

Задача Риксбанка — защищать стабильность цен. Поставленная цель состоит в том, что рост цен на потребительские товары следует удерживать на уровне примерно 2% в год. Оружие Риксбанка — его способность управлять процентными ставками денежного рынка по наиболее краткосрочным кредитам. Но требуется время, чтобы изменение процентных ставок отразилось на инфляции. Поэтому Риксбанк должен составлять точные и долгосрочные прогнозы в области инфляции.

Риксбанк изучает ряд различных факторов с целью составления этих прогнозов. Например, изучается динамика валютного курса (при снижении курса кроны цены на импортные товары могут начать расти) и процентных ставок по облигациям (их рост указывает на то, что многие люди ожидают усиления инфляции). Конечно, изучаются также динамика заработной платы, конъюнктурное положение, степень использования производственных мощностей и дефицит государственного бюджета (большой дефицит создает опасность роста инфляционных ожиданий, если многие считают, что он будет финансироваться путем дополнительной денежной эмиссии).

В зависимости от оценки темпов инфляции в будущем Риксбанк определяет направления политики в области процентных ставок.

Предположим, например, что Риксбанк опасается превышения инфляцией установленного уровня. Следовательно, необходимо ужесточить денежную политику.

С этой целью Риксбанк повышает свою регулируемую ставку и продает государственные ценные бумаги банкам. При продаже государственных ценных бумаг денежная масса изымается из экономики, и процентные ставки на денежном рынке повышаются. Это происходит в несколько этапов. Сначала повышается собственная процентная ставка Риксбанка по операциям “репо”, за этим повышаются рыночные процентные ставки. В свою очередь, повышение процентных ставок по краткосрочным обязательствам приводит к нескольким эффектам:

- Цены на активы, например, на акции и недвижимость, снижаются.
- Те домашние хозяйства, которые берут кредиты с подвижными процентными ставками, страдают от повышения процентных издержек. Они должны сократить свое потребление.
- Издержки по финансированию предприятий растут. Склонность к инвестированию снижается.
- Уменьшение потребления и сокращение инвестиций снижают темпы экономического роста.

- При сокращении спроса снижается и склонность к созданию новых рабочих мест. Безработица растет. Темпы прироста заработной платы снижаются.
- Вследствие всего этого снижается инфляционное давление.

Если же Риксбанк полагает, что существуют возможности для стимулирования экономического роста, поскольку его прогнозы указывают на низкие темпы инфляции, то он поступает наоборот: снижает свою процентную ставку по операциям “репо” и покупает государственные ценные бумаги. В таком случае снижаются рыночные процентные ставки, что стимулирует потребление и инвестиции. Все это происходит при условии, что снижение Риксбанком процентных ставок вызывает доверие и воспринято инвесторами положительно.

Весь процесс — от повышения Риксбанком своей регулирующей ставки до получения полного эффекта воздействия этого повышения на инфляцию — занимает свыше года. Это означает, что Риксбанк должен проводить свою денежную политику со значительным упреждением по времени. Повышение процентных ставок необходимо проводить “заранее”. Такие решения могут вызывать оживленную дискуссию, если у различных экспертов существует различное мнение о развитии инфляции на несколько лет вперед.

Взаимодействие между финансовой и денежной политикой

Именно эти проблемы, в частности, привели к тому, что сегодня большинство экономистов и политиков, вопреки старым кейнсианским рекомендациям, скептически относятся к возможностям точно выверять экономическое развитие в рамках конъюнктурного цикла при помощи финансовой и денежной политики. Использование политики экспансии в сочетании с ростом бюджетного дефицита против безработицы грозит вызвать инфляцию или повышение процента с последующим отрицательным воздействием на конкурентоспособность и инвестиции. С другой стороны, применение рестриктивной политики, направленной против инфляции, влечет за собой опасность безработицы.

Кроме того, рассчитать эффект ограничительной финансовой политики становится труднее, если ввести в анализ кредитный рынок. Ведь кредитный рынок дает возможность населению **нейтрализовать** подобные ограничения. Допустим, что правительство захотело бы сдерживать экономику для борьбы с инфляцией и с этой целью сократило бы выплату трансфертов домашним хозяйствам. Однако домашние хозяйства имеют возможность компенсировать

снижение своей покупательной способности на нерегулируемом рынке кредита, увеличивая свою задолженность в банках или иных кредитных институтах. Это приводит к тому, что воздействие политики сдерживания на потребление домашних хозяйств ослабляется. Насколько силен будет в конце концов эффект сдерживания, зависит от склонности домашних хозяйств прибегать к займам. Также следует указать, что чем больше домашние хозяйства хотят брать займы, тем больше возрастает спрос на кредит, что вызывает повышение процента. Это в свою очередь может привести к тому, что сократятся инвестиции в экономику. В этом случае попытка правительства ограничить потребление домашних хозяйств, наоборот, нанесет ущерб инвестициям в народное хозяйство.

Становится ясным, что эффективность и точность финансовой политики ограничена. Ограничительная финансовая политика может быть сведена на нет слишком слабой денежной политикой. Это означает, что трудно сдерживать экономику с помощью одной лишь денежной политики, при экспансивной финансовой политике. Если возникает необходимость сдерживания, а финансовая политика излишне экспансивна, это значит, что денежная политика одна должна нести очень тяжелое бремя. Если она одна должна сдерживать покупательную способность и давление инфляции, то процент, по-видимому, должен быть поднят очень высоко, что сопряжено с негативным воздействием на инвестиции и вследствие этого — также и на конкурентоспособность национальной экономики в долговременной перспективе.

Проще говоря, финансовая и денежная политика должны тянуть в одну сторону и поддерживать друг друга. Однако на практике зачастую дело обстоит так, что центральный банк является осторожным, “педантичным” институтом, который считает своей задачей торможение и сдерживание, в то время как политики склонны расходовать больше средств. Именно поэтому многие экономисты высказываются в пользу того, чтобы центральный банк имел определенную самостоятельность, тем самым лучшие возможности сохранять стоимость денег.

Денежная политика в открытой экономике

Все рассуждения о том, что нужно точно дозировать денежную политику, основаны на предпосылке, будто центральный банк действительно *может* управлять процентом. До сих пор в этой главе мы предполагали, что так оно и есть, во всяком случае, — в

отношении процентных ставок по краткосрочным обязательствам, т.е. процентных ставок по кредитам с наиболее короткими сроками. Но в действительности возможности центрального банка управлять процентом сильно зависят *как* от того, насколько экономика страны интегрирована в мировое хозяйство, в особенности от того, насколько легко валюта может перемещаться через границу, *так* и от проводимой политики валютного курса. До сих пор наши рассуждения в принципе предполагали закрытую экономику, в которой потоки валюты через границу невелики и малоподвижны. Но если международный кредитный рынок работает хорошо, т.е. если валютные потоки значительны, перемещаются быстро, а также быстро реагируют на небольшую разницу процентных ставок в различных странах, тогда центральному банку становится трудно проводить такую денежную политику, которая означает, что уровень процента внутри страны отличается от уровня процента в окружающем мире, во всяком случае, если одновременно ставится цель сохранить валютный курс.

В условиях отсутствия валютного регулирования и быстрого реагирования международных кредитных рынков на разницу процентов этот перепад будет привлекать потоки валюты, что порождает тенденцию к сглаживанию различий или достижению таких изменений обменных курсов, что инвестиции в различных валютах дадут одинаковый доход. Это зависит от того, что инвесторы капитала (те, кто предоставляют кредиты) требуют определенного дохода на свой капитал. Поэтому при высокой мобильности капитала доход с учетом процентных ставок и изменений валютных курсов в малой открытой экономике должен быть примерно таким же, как и в основных странах-конкурентах. В упрощенном виде (который мы несколько усложним несколько глав спустя) мы можем сказать:

$$\text{ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА В СТРАНЕ} = \\ \text{ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА В ОКРУЖАЮЩЕМ МИРЕ} + \\ \text{ОЖИДАЕМОЕ ИЗМЕНЕНИЕ ВАЛЮТНОГО КУРСА.}$$

Ведь инвесторы должны учитывать *как* уровень процента, который они получают на свои вложенные средства в соответствующих странах, *так* и изменение стоимости валюты. Если ожидается повышение стоимости валюты, инвестиции в этой стране становятся более привлекательными, что может компенсировать слишком низкий процент. И всё наоборот, если ожидается снижение курса валюты. Тогда необходим более высокий процент. Таким образом, в зависимости от фиксированного или плавающего валютного курса денежная политика будет располагать различными возможностями маневра.

Проще говоря, давление в сторону сохранения таких же процентных ставок, как и за границей, усиливается по мере повышения устойчивости валютного курса. Ведь это непосредственно видно из приведенной выше формулы: если валютный курс нельзя изменить, то последний член в правой части исчезает, а процентная ставка в своей собственной стране становится равной ставкам за границей. И наоборот: чем подвижнее валютный курс, тем больше возможностей для процентной ставки внутри страны отклоняться от ставок за границей.

В принципе это действует независимо от того, являются ли процентные ставки номинальными или реальными. Ведь при устойчивом валютном курсе возникает, как мы видели в главе 8, сильное давление на страну иметь темпы инфляции не выше окружающего мира. Поэтому при устойчивом курсе как реальные, так и номинальные процентные ставки имеют тенденцию приспосабливаться к уровню ставок за рубежом.

В действительности все не так просто. Различия могут возникать вследствие как различных помех, так и ненадлежащего функционирования кредитного рынка. Представляется также, что подвижные валютные курсы на практике не дают настолько полной свободы действий в денежной политике, как могло бы показаться при первом взгляде. Причина, естественно, как уже было показано, состоит в том, что экспансионистская политика низких процентных ставок — особенно если она сопровождается большим дефицитом государственного бюджета — создает опасность появления инфляционных ожиданий, которые, в свою очередь, могут привести к нежелательным побочным воздействиям как на валюту, так и на процентные ставки по облигациям. Поэтому подвижный валютный курс вовсе не разрешает конфликт между внутренним и внешним балансами; он принимает лишь другое выражение.

Ко всем этим вопросам и вызываемому ими выбору мы вернемся в главе 14, где мы расширим приведенные выше размышления, а также обратим внимание на то, как инвесторы рассматривают различные виды рисков.

Рынок акций

До сих пор в этой главе рассматривался исключительно кредитный рынок, т.е. рынок, на котором встречаются кредитор и заемщик. Наряду с кредитным рынком существует **рынок акций**. Вместе они составляют общий рынок капиталов.

Рынок акций — это рынок собственного капитала, т.е. доли участия в собственности предприятия. Он возник в связи с появлением крупных предприятий в странах Запада примерно 150 лет назад. В тех небольших компаниях, которые преобладали на ранней стадии индустриализации, владелец или владельцы несли неограниченную ответственность по обязательствам компании. Они были обязаны, если это требовалось, не только жертвовать вложениями капитала, но и расплачиваться своим личным имуществом.

Однако по мере индустриализации и возникновения крупных предприятий с гигантскими машинами и производственным оборудованием в огромной степени возрастала и потребность крупных предприятий в капитале. Для отдельных капиталистов стало практически невозможно обеспечить крупнейшие предприятия массой капитала, необходимой для расширения и инвестиций. Поэтому с середины XIX века **акционерная компания** стала преобладающей формой собственности в крупной промышленности.

Акционерная компания — это компания, в которой собственники не несут личной ответственности по долгам предприятия. Следовательно, если предприятие терпит убытки или разоряется, то риску подвергается только вложенный капитал, а не все прочее личное имущество владельцев предприятия. Распределяя владение и риски таким образом, можно соблазнить большее число людей стать совладельцами предприятия и тем самым сделать также возможным мощное увеличение массы его капитала. В свою очередь это позволяет осуществлять более крупные инвестиции.

Различные доли участия в собственности компании называются **акциями**. Акции крупных предприятий покупаются и продаются на **бирже**. Собственники предприятия получают **дивиденды** на принадлежащие им акции. Это означает, что определенная часть прибыли предприятия распределяется между акционерами в качестве вознаграждения за то, что они вложили деньги в предприятие.

“Октябрь — один из тех месяцев, когда особенно опасно спекулировать акциями. Другие — это июль, январь, сентябрь, апрель, ноябрь, май, март, июнь, декабрь, август и февраль”.

Марк Твен

Цена акций называется **курс** и определяется спросом и предложением на эти акции. Спрос на акции обычно возрастает, когда те, кто действуют на бирже, ожидают увеличения прибыли и

дивидендов. Когда прибыли низки, дивиденды по акциям обычно невелики, и курсы снижаются. Поэтому можно сказать, что курсы акций показывают оценку предприятий на рынке капиталов, поскольку они отражают предположения продавцов и покупателей акций относительно способности различных предприятий приносить в будущем прибыли и дивиденды. Совокупный взвешенный показатель курсов акций всех предприятий, котирующихся на бирже, называется **биржевым индексом**. Его динамика показывает, как рынок акций воспринимает течение дел в народном хозяйстве в целом. Если рынок настроен очень оптимистически, так что индекс сильно повышается, обычно говорят, что на бирже **рынок быков**. Падение курсов обозначается термином **рынок медведей**.

На курсы акций также оказывает воздействие и динамика кредитного рынка. Обычно они снижаются, когда процент идет вверх: ведь повышенный процент делает инвестиции в процентные ценные бумаги на кредитном рынке более привлекательными по сравнению с вложением в акции. Точно таким же образом снижение процента обычно бывает благоприятным для биржи, поскольку вложения в акции становятся относительно более привлекательными.

Биржа выполняет много важных функций. Оживленная биржа с обширной новой эмиссионной деятельностью (т.е. выпуском новых акций) делает важный вклад в обеспечение экономики капиталом. Рынок акций также позволяет капиталистам распределить свои риски: например, надежные вложения с относительно низким доходом могут уравновешиваться менее надежными вложениями, доходы от которых, возможно, будут выше. Оживленная торговля на бирже выполняет также функцию перекачивания капиталов из менее прибыльных и менее благополучных предприятий в предприятия с лучшей перспективой в будущем. Тем самым биржа играет важную роль в наиболее эффективном распределении капиталов. Однако при этом предполагается, что потоки капиталов между предприятиями не сдерживаются суровым налогообложением или ведущей к повышению курса борьбой за власть между разными группами владельцев.

Динамика биржевых курсов оказывает также другое, более непосредственное воздействие на макроэкономику. При повышении курсов и, следовательно, увеличении богатства акционеров потребление имеет тенденцию к росту. Аналогичным образом потребление сокращается при падении биржевых курсов. Этот **имущественный эффект** за последние годы приобретал все более важное значение по мере того, как все большее число людей становилось акционерами.

Акционерная собственность в Швеции

Акции — это не только способ помещения денег с целью получать доход. Ведь тот, кто владеет акцией, владеет и частью предприятия. Поэтому акции являются также инструментом собственности и власти. В связи с этим распределение акционерной собственности важно как с точки зрения власти, так и с точки зрения распределения имущества.

В Швеции акционерная собственность является одновременно и распыленной, и концентрированной. Распыленной в том смысле, что доля домашних хозяйств, владеющих акциями, выше, чем в любой из западных стран. Каждый второй швед владеет акциями. Это распыление реально ускорилось в 1980-х годах, когда все большее число людей стали помещать свои сбережения в акции посредством так называемых “народных фондов”. Впоследствии помещение сбережений в различного рода фонды значительно возросло.

В то же время количество акций, которыми владеют большинство из них, очень невелико. Владение ключевыми контрольными пакетами на крупных предприятиях сконцентрировано в руках совсем небольшого числа семейств и крупных институтов — в более высокой степени, чем в большинстве других стран.

Концентрация влияния усиливается тем, что во многих случаях право голоса не является равным. Это значит, что определенные акции обладают большим весом на собрании акционеров. Эти акции часто принадлежат лишь нескольким владельцам.

Сегодня крупнейшие владельцы акций в Швеции — различные институты, такие, как страховые общества, инвестиционные компании и различные фонды. В определенной мере получается, что различные предприятия владеют значительными пакетами акций друг друга (так называемое перекрестное владение). Доля институтов в собственности сильно возросла в послевоенное время, сегодня им принадлежит около 2/3 стоимости зарегистрированных на бирже предприятий. В течение 1990-х годов домашние хозяйства в Швеции значительно расширили свое владение акциями, но шведы предпочитают владеть ими не напрямую, а через фонды. Доля, которая принадлежит домашним хозяйствам непосредственно, без посредников, сократилась до одной десятой части. Одна треть стоимости зарегистрированных на бирже компаний принадлежит иностранцам.

Все же некоторые семейства собственников могут быть очень могущественными благодаря тому, что их акционерная собственность сосредоточена на определенных важных предприятиях, которые владеют крупными пакетами акций других предприятий, владеющих в свою очередь следующими и так далее. Хорошо известный пример такого владения “по типу матрешки” — это контроль семьи Валленбергов над многими крупными предприятиями через фонды и инвестиционные компании.

Проводятся широкие исследования и дебаты о собственности, ее функциях и организации. Многие экономисты предпочитают сильных и долгосрочных собственников, т.е. таких, которые владеют крупными пакетами

акций в течение длительного времени и активно и ответственно занимаются назначением руководителей предприятий и контролем за их деятельностью. Это также означает, что многие относятся скептически к современным формам институциональной собственности. Высказываются опасения, что это может означать уменьшение ответственности и “потерю лица” со стороны владельца, а это может привести к отсутствию надлежащего контроля за руководством предприятий. Другая опасность состоит в том, что институциональная собственность может приобрести слишком краткосрочный характер, поскольку институциональные собственники перемещают свою долю в собственности между различными предприятиями и отраслями, исходя из кажущейся наибольшей привлекательности на текущий момент.

Однако очень сложно привести какие-либо данные о том, что на практике означает собственность для эффективности и развития экономики.

ДЖЕЙМС ТОБИН

В 1981 г. Джеймс Тобин (родился в 1918 г.) получил Нобелевскую премию в области экономики за то, что он заложил основы современной так называемой теории выбора портфеля. Имеется в виду теория, анализирующая, как люди выбирают способ распорядиться своими средствами, какое соотношение акций, облигаций, наличных денег и других активов они предпочитают иметь в своем “портфеле”.

Согласно Тобину, выбор определяется, с одной стороны, тем, насколько разные виды активов различаются по доходности и ликвидности, и с другой стороны — тем, насколько они рискованны. В зависимости от того, как меняется это соотношение, начинает изменяться и содержимое “портфеля”, что в свою очередь различными путями влияет на экономику в целом. С помощью своей “теории выбора портфеля” Тобин в 50-х годах расширил простую кейнсианскую модель и показал, кроме всего прочего, как бюджетный дефицит может оказывать совершенно различные воздействия на экономику в зависимости от способа его финансирования и того, как это влияет на выбор людьми способов управления своими средствами.

Важный вывод из теории “выбора портфеля” Тобина заключается в том, что большая роль принадлежит разнице цен на “старый” и “новый” капитал. Если дешевле купить старый капитал, т.е. акции, чем создавать новый (делать инвестиции и увеличивать накопленный капитал), то предприятия, когда им потребуется расширить свою деятельность, будут скорее покупать друг друга, чем осуществлять новые инвестиции. Таким образом, низкие биржевые курсы сдерживают новые инвестиции.

Джеймс Тобин сыграл также значительную роль в политике. Он был советником по экономической политике Джона Ф. Кеннеди в начале 60-х годов. В 80-х годах он был ведущим поборником модернизированного кейнсианства и в этом качестве резко критиковал поворот к консервативному

направлению, произошедший у многих экономистов в 70-х годах. В последние годы Тобин проявил себя в совершенно иной связи, а именно в качестве отца идеи взимания налога с оборота при торговле валютой — так называемого налога Тобина.

ИМПЕРИЯ ВАЛЛЕНБЕРГОВ В 2000 г.

Цифры на диаграмме показывают процент голосов, в скобках — процент капитала

<p>Три фонда Валленбергов:</p> <p>1. Фонд Кнута и Алис Валленберг, 2. Фонд Марианн и Маркус Валленберг, 3. Мемориальный фонд Валленберга;</p>	<p>45,3 (21,5)</p>	<p>Директор-распорядитель Маркус Валленберг, высшее должностное лицо Перси Барневик</p>																								
		<p>по состоянию на 30 декабря 2000 г.</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>млрд крон</th> <th>%</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Astra Zeneca</td> <td>43,4</td> <td>33,2</td> </tr> <tr> <td>Ericsson</td> <td>29,8</td> <td>22,8</td> </tr> <tr> <td>ABB Ltd</td> <td>14,9</td> <td>11,4</td> </tr> <tr> <td>Stora Enso</td> <td>8,6</td> <td>6,6</td> </tr> <tr> <td>SEB</td> <td>7,4</td> <td>5,6</td> </tr> <tr> <td>Прочие</td> <td>26,7</td> <td>20,4</td> </tr> <tr> <td>Итого</td> <td>130,8</td> <td>100,0</td> </tr> </tbody> </table>				млрд крон	%	Astra Zeneca	43,4	33,2	Ericsson	29,8	22,8	ABB Ltd	14,9	11,4	Stora Enso	8,6	6,6	SEB	7,4	5,6	Прочие	26,7	20,4	Итого
	млрд крон	%																								
Astra Zeneca	43,4	33,2																								
Ericsson	29,8	22,8																								
ABB Ltd	14,9	11,4																								
Stora Enso	8,6	6,6																								
SEB	7,4	5,6																								
Прочие	26,7	20,4																								
Итого	130,8	100,0																								

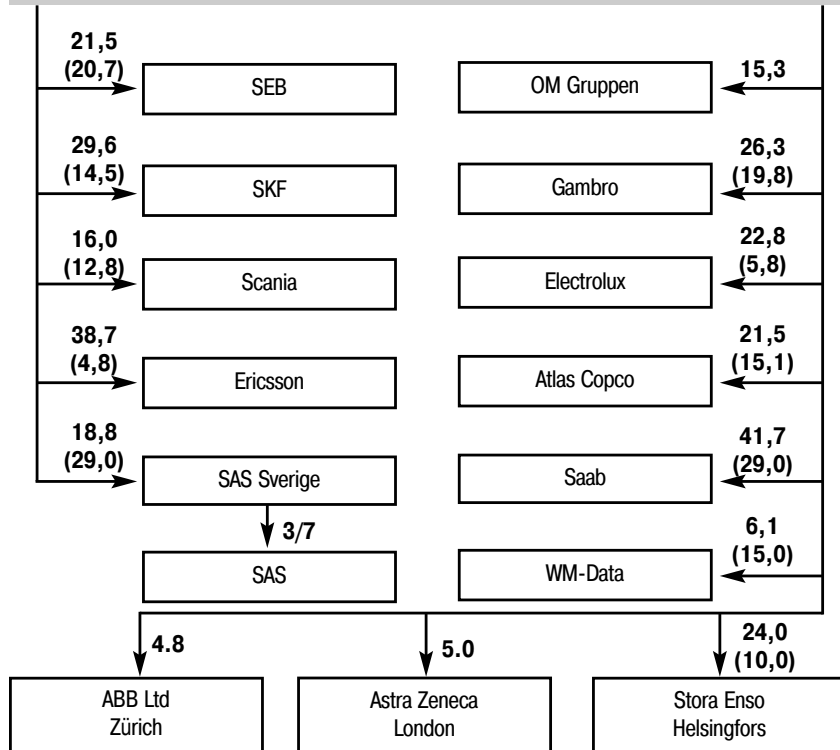


Рис. 10.5. СТОКГОЛЬМСКАЯ ФОНДОВАЯ БИРЖА В 1980–2000 гг.



Источник: Affarsvaerlden.

Диаграмма показывает, что стоимость компаний, зарегистрированных на Стокгольмской фондовой бирже, увеличилась во много раз в течение 1980-х и 90-х годов. Рост происходил в три этапа: в 1982–1989, 1993–1998 и в 1999 годах. Это повышение стало результатом нескольких факторов: девальваций и обесценения кроны, которые повысили рентабельность в экспортных отраслях, более жестких рационализаций (прежде всего в течение 1990-х годов) и значительного притока сбережений из домашних хозяйств в акционерные формы сбережений. Падений было четыре: кратковременное в 1987 г., продолжительное снижение в 1990–1992 годах (в связи с экономическим кризисом в те годы), новое падение в 1998 г. (после финансовых кризисов в Азии и России), а также снижение в 2000 г., когда упали прежде всего курсы акций высокотехнологичных предприятий.

Общественная полезность или спекуляция?

Все эти различные части рынка капиталов, которые рассмотрены в данной главе — валютный рынок, денежный рынок, рынок облигаций, рынок деривативов, рынок акций, обычно в совокупности называются **финансовыми рынками**. Следовательно, они являются рынками, где осуществляется купля-продажа финансовых инструментов разного рода.

В определенном отношении эти рынки имеют такую же продолжительную историю, как и товарно-денежная экономика, или еще длиннее. Еще до возникновения капитализма в старом аграрном обществе кое-где существовали своего рода опционы, когда земледельцы путем заключения заранее соглашений о поставках в будущем по установленным ценам могли застраховать себя от нежелательных последствий при сборе урожая. И все же финансовые рынки в основном являются, естественно, феноменом последующих веков. Они пережили исключительно быстрые изменения, прежде всего, в течение последних десятилетий. Интернационализация, дерегулирование, новая техника с экранами компьютеров и электронной торговлей — все это привело к небывалому росту этих рынков.

При этом положение на финансовых рынках быстро меняется. Курсы валют повышаются и снижаются, то же самое происходит с процентными ставками и биржевыми курсами. Это создает неуверенность и приводит к появлению еще большего числа финансовых инструментов с целью защититься от колебаний и неуверенности. Эти колебания и изменения курсов могут также привести к резкому росту размера собственности тех, кому улыбнулась удача или кто достаточно ловок, чтобы “правильно” поместить свои средства в “правильном” случае; а тот, кто “ошибочно” разместил средства, может быстро оказаться банкротом.

Это породило множество вопросов о вероятности подобных крупных колебаний на рынках и вызванного ими перераспределения. Играть ли эти рынки какую-либо полезную для общества роль или являются лишь гигантскими казино для неопытных спекулянтов?

Общее восприятие экономистов однозначно: финансовые рынки выполняют важную задачу в макроэкономике.

- Кредитный рынок связывает сектора с избытком сбережений с секторами, которые испытывают их дефицит. Это приносит доход первым и создает возможность для последних расширить объем своего производства. Тем самым увеличивается совокупная общественная полезность.
- Рынок деривативов создает возможность совершать операции с рисками; опционы и срочные контракты позволяют разделить разного рода риски и покупать и продавать их как любой товар. И это повышает общественную полезность, поскольку предприятиям проще сконцентрироваться на том, что у них лучше всего получается, и застраховать себя от риска.
- Рынок акций снабжает предприятия рискованым капиталом, без которого любое производство было бы невозможным.

Большинство экономистов утверждает, что развитие, дерегулирование и все большее усложнение финансовых рынков означает, что они все лучше и лучше выполняют эти задачи.

И все же большинство обычных граждан сомневаются в замечательных качествах финансовых рынков. Не посвящают ли они себя спекуляциям?

Да, иногда, отвечают экономисты, но там вовсе не обязательно заложено что-то дурное. Под **спекуляцией** экономисты понимают покупку активов, пока они дешевые, в надежде, что их цена возрастет, после чего их можно продать и тем самым извлечь прибыль из роста цены. Когда действующие лица на финансовых рынках осуществляют подобные спекуляции, они повышают цены с одной стороны и понижают с другой. Они выравнивают цены и позволяют рынкам функционировать более гибко; спекулянты являются своего рода машинным маслом.

Существуют также риски, если у многих людей — на самих финансовых рынках или совершенно обычных инвесторов — будут слишком преувеличенные ожидания относительно сильных изменений цен, которые могут обогатить их, что вызывает тем самым чрезмерные волны спекуляции. Ведь цены на финансовые инструменты определяются ожиданиями на будущее. Оптимизм относительно будущего экономического роста и повышения курсов ведет к повышению цен и усиливающемуся самому по себе процессу. В более конкретной форме это означает, что если многие инвесторы считают, что повышение цен на определенный вид активов — акции, облигации, недвижимость или все что угодно — будет продолжаться и в будущем, то все большее число людей соблазняется купить эти активы. Дело в том, что можно решиться совершить покупку даже при наличии сомнений в устойчивости курсов, а именно полагая, что *другие люди* думают, что они будут расти. Тогда все большее число людей покупают эти активы, что еще больше вздувает цены, после чего вовлекается еще больше мелких инвесторов и т.д. Часть людей начинают брать кредиты, чтобы иметь возможность купить. Наконец, некоторые начинают понимать, что курсы завышены, и начинают продавать свою долю. Если в этом случае ожидания снижения курсов охватят многих, то все большее число людей начинают продавать, при этом курсы могут очень быстро упасть. Те, кто не успеет вовремя продать, рискуют лишиться всего. Они останутся с активами, которые резко упали в цене, и, кроме того, вероятно, и с крупными долгами. Иногда говорят о том, что спекулятивный **“мыльный пузырь”** лопається, и это может привести к крупному ущербу для макроэкономике.

Однако подобные мыльные пузыри — спекулятивные эксцессы с последующими банкротствами — не есть нечто новое в истории человечества и они не являются порождением современных финансовых рынков. Один из крупнейших мыльных пузырей был создан в Голландии в XVII веке; там масса людей спекулировала на луковицах тюльпанов. Их стоимость повысилась во много раз до того, как цены рухнули и разорили многих спекулянтов луковичами тюльпанов. В новейшее время можно привести несколько примеров похожих спекулятивных волн. Наиболее известны рост курсов акций на Уолл-стрит в течение 1920-х годов, который закончился крахом в 1929 г. и вызвал Великую депрессию, а также мыльные пузыри с недвижимостью в Токио и крупнейших городах Швеции в 1980-х годах, когда сначала цены на недвижимость поднялись до фантастических высот, а затем рухнули. В Азии, России и Латинской Америке валютные и биржевые курсы резко падали в течение 1990-х годов после периодов значительного роста биржевых курсов.

Несомненно, современные финансовые рынки в определенной степени способствуют такому спекулятивному поведению, поскольку все стоимости превращаются в товар и рискуют оказаться объектом спекулятивного поведения. Но часто основой для спекуляции является ошибочная экономическая политика. Например, шведский мыльный пузырь с недвижимостью в 1980-х годах явился следствием как налоговой системы, так и жилищных субсидий, которые привели к повышению цен; при проведении налоговой реформы и изменении экономической политики цены упали. Однако крупные суммы, обращающиеся на финансовых рынках, влекут за собой большую ответственность, и зачастую слишком легкомысленное заимствование способствовало подъему цен на активы. Так было и в Швеции в 1980-х годах, когда большинство банков предоставили намного больше кредитов, чем могли покрыть. Поэтому предъявляются серьезные требования к тому, чтобы банки, страховые компании и другие кредитные институты осуществляли тщательный внутренний контроль и не подвергали самих себя и своих клиентов излишним рискам.

Во всех странах существуют особые органы власти, в задачу которых входит слежение за финансовыми рынками. В Швеции этот орган называется **Финансовой инспекцией**. Таким образом, банки, например, обязаны иметь определенное покрытие капитала, т.е. они должны располагать определенным объемом собственного капитала относительно объема предоставленных кредитов, чтобы таким путем гарантировать клиентам возможность выполнения своих обязательств.

Некоторые участники дискуссий считают, что помимо этого следует ограничивать активность на финансовых рынках. Подобные предложения часто основаны на понимании того, что финансовые рынки обладают слишком большой властью. В результате колебаний процентных ставок и валютных курсов избранные народом политики могут быть вынуждены проводить иную политику по сравнению с той, которую они хотели бы проводить. В разделе III этой книги мы приведем достаточно примеров того, как это поразило Швецию в последние годы. Однако большинство экономистов считают, что в данном случае “рынок” скорее является вестником, чем проблемой. Ведь высокие процентные ставки и слабые валюты являются симптомом того, что нечто неладно: инфляция слишком высока, дефицит государственного бюджета слишком велик или назревает что-то еще подобное. Если “рынок” получил власть — в смысле способности повышать процентные ставки выше желаемого политиками уровня, то в таком случае это произошло из-за того, что политики проводили не внушающую достаточное доверие и твердую политику.

“Когда я был маленьким, я мечтал снова родиться президентом, римским папой или бейсбольной звездой. Теперь я хочу превратиться в рынок облигаций. Тогда я смогу помыкать всеми”.

Джеймс Карвилл, советник президента Клинтона

Поэтому экономисты чаще всего относятся критически к различным часто выдвигаемым предложениям об ограничении свободы рынка капиталов. Ряд подобных предложений исходит из необходимости введения вновь **количественных ограничений**, т.е. установления верхней границы размера сделок. В отношении этого можно сказать, что вряд ли удастся установить контроль и в еще меньшей степени удастся наказывать нарушителей. Крупные предприятия располагаются по всему миру и связаны целой сетью сделок, которые практически невозможно тщательно отслеживать — в особенности из-за того, что они в значительной степени происходят в рамках самого предприятия. И именно поэтому старые ограничения были отменены в 1980-х годах; они попросту больше не действовали. Кроме того, по мнению большинства экономистов, эффективность экономики снижается из-за подобных ограничений, поскольку они разрушают механизм ценообразования на рынках капиталов и могут способствовать возникновению “серых” рынков.

Часто выдвигается другое предложение — ввести специальный **налог с оборота** на такие финансовые сделки, как покупка и про-

даже акций или облигаций. Джеймс Тобин, с которым мы уже познакомились в этой главе, предложил ввести такой налог на куплю-продажу валюты. В этом случае цель состояла бы в снижении скорости и сокращении колебаний на рынке. Однако для того, чтобы это предложение достигло намеченного эффекта, его необходимо ввести во всех странах с крупными финансовыми центрами одновременно, в ином случае торговля переберется в те страны, в которых нет такого налога. Многие экономисты также считают, что подобный “налог Тобина” снизит эффективность в экономике; высокие транзакционные издержки могут создать “пороговый эффект”, который в действительности приведет к *еще большим* колебаниям.

Резюме

- Рынок капиталов является совокупным обозначением рынка акций, где происходит купля-продажа собственного капитала, и кредитного рынка, где осуществляются сделки с заемным капиталом.
- Как внешняя торговля, так и государственный сектор имеют то положительное сальдо, то дефицит. Поэтому необходим механизм, которые создает возможность переводить активы из секторов с положительным сальдо в сектора, испытывающие дефицит.
- Эту задачу выполняет кредитный рынок, который также направляет сбережения домашних хозяйств на инвестиции в предприятия.
- Совокупный объем сбережений и соответственно заимствования оказывают влияние на покупательную способность в экономике; рост сбережений сокращает покупательную способность, а увеличение заимствования повышает ее.
- Процент является доходом со сбережений и, следовательно, тем, что теряется, если предпочесть иметь свои активы в виде ликвидных средств.
- Денежная политика проводится Риксбанком и осуществляется посредством процентных ставок и объема кредитования. При ее ужесточении Риксбанк должен повышать процентные ставки и сокращать денежную массу путем продажи государственных ценных бумаг. При ее экспансии Риксбанк должен покупать государственные ценные бумаги.
- Если дефицит государственного бюджета финансируется путем получения займов в Риксбанке за счет дополнительной денежной эмиссии, возникает опасность инфляции.

- Если он финансируется путем заимствования у домашних хозяйств и предприятий, то, наоборот, усиливается давление на процентные ставки в сторону их повышения.
- Через кредитный рынок домашние хозяйства могут также частично “выключать из игры” финансовую политику путем ее нейтрализации посредством заимствования.
- Эти опасности и проблемы необходимо учитывать в анализе последствий дефицита государственного бюджета и финансовой политики.
- В открытой экономике свободное движение капитала способствуют тенденции к выравниванию уровней доходов.
- Высокая инфляция и ожидания девальвации способствуют повышению номинальных процентных ставок.
- В экономике с фиксированными валютными курсами и свободным движением капитала ограничивается свобода действий политики стабилизации. Денежная политика должна быть направлена на защиту валюты.
- Важнейшая задача биржи — направлять в качестве посредника рискованный капитал в те предприятия, которые имеют хорошие перспективы на будущее.
- Динамика биржевых курсов показывает оценку рынком акций перспектив экономики. Однако курсы могут также подвергаться краткосрочным колебаниям в результате спекуляций.
- Большинство экономистов считает, что финансовые рынки оказывают положительное воздействие на макроэкономику, и поэтому относится скептически к предложениям о регулировании рынка.