

11. Инфляция

В течение более 50 лет — с 1930-х до 1980-х годов — полная занятость была важнейшей целью экономической политики в Швеции. Но это не значит, что можно было пренебрегать другими целями, например, твердым валютным курсом и стремлением к стабильному уровню цен. Так, например, экономист из Центрального Объединения профсоюзов Швеции (ЦОПШ) Ёста Рен утверждал, что политика обеспечения полной занятости должна сочетаться с активной борьбой против инфляции. “*Долой инфляцию!*” — призывал он правительство. И в последние десятилетия борьба с инфляцией на практике приобрела все большее значение в политике всех стран. Дело дошло до того, что в последние годы удалось настолько успешно бороться с инфляцией, что в ряде стран вместо этого появилась опасность **дефляции**, т.е. снижения цен.

Чем же так опасны инфляция и дефляция и как с ними можно бороться?

Пагубное воздействие инфляции

Под инфляцией мы понимаем **общее повышение уровня цен**. Таким образом, если цена на те или иные товары время от времени повышается — это еще не инфляция. Ведь это может быть вызвано, например, улучшением качества данного товара, а, следовательно, увеличением его стоимости. Нет, инфляция означает, что возникает давление в сторону повышения *общего* уровня цен так, что деньги обесцениваются.

Низкая и относительно стабильная инфляция, которую можно предвидеть и учитывать, едва ли создает сколько-нибудь серьезные проблемы. Трудности возникают, когда инфляция высока и в то же время изменчива, что делает ее неожиданной и сложной при проведении расчетов. Помимо прочего, это обычно означает, что бы-

стро меняются **относительные** цены, т.е. соотношения цен на различные товары. Такое быстрое и неравномерное движение цен создает неуверенность в будущем как у домашних хозяйств, так и у тех, кто принимает решения на предприятиях и в государственном секторе. Труднее становится планировать на долгий срок. Риск повышается и возрастают требования более высоких прибылей и процентов — в качестве компенсации за риск. В связи с этим решения становятся более краткосрочными и получают спекулятивную направленность, а инвестиции сокращаются (разумеется, кроме тех, которые обещают крупные инфляционные прибыли, — но эти инвестиции не так желательны с точки зрения всего хозяйства). В свою очередь это угрожает благосостоянию и занятости в долгосрочной перспективе.

Таким образом, дело обстоит не так, как многие раньше считали (это будет более подробно обсуждаться в главе 13), что определенный уровень инфляции представляет собой цену, которую приходится платить, чтобы поддерживать высокую занятость. В 70-е годы всему западному миру пришлось пережить как высокую безработицу, так и высокую инфляцию. Опыт преодоления этой ситуации — “**стагфляции**”, показывает, что высокая инфляция на длительный период подрывает возможности устранения безработицы. Следовательно, речь идет не о простом выборе: бороться против инфляции *или* против безработицы. Как мы увидим в следующих главах, существует “**отношение взаимозаменяемости**” между инфляцией и безработицей в кратко- и среднесрочной перспективе; но на более долгосрочный период эта взаимосвязь неясна.

Для такой малой и зависимой от внешней торговли страны, как Швеция, многое говорит в пользу того, что низкая инфляция упрощает дело. Если у нас инфляция выше, чем у основных наших стран-конкурентов, это значит, что наши товары становятся относительно дороже. Конкуренентоспособность снижается. Если при этом курс кроны не снижается, то становится труднее продавать нашу продукцию за границу — равно как для шведских граждан становится все более привлекательным покупать более дешевые импортные товары вместо шведских. В связи с этим шведские предприятия будут вытесняться, заводы закрываться, а люди — становиться безработными.

Но инфляция оказывает также серьезное искажающее воздействие на распределение доходов и имущества. Имеющие твердые заработки (те, на кого распространяются многолетние коллективные договоры) видят, как инфляция выхолащивает их покупательную способность, если она превышает уровень, на котором

основывался договор. Те, кто имеют возможность компенсировать это за счет повышения зарплаток или повышения цен на услуги, которые они продают, — так, например, могут поступать некоторые предприниматели — имеют лучшие шансы сохранить свою покупательную способность. Группы, имеющие **индексированные**, т.е. привязанные к динамике цен, доходы, могут избежать потерь, но компенсация их доходов должна быть кем-то оплачена, что означает перераспределение покупательной способности от тех, кто не имеет таких защищенных от обесценивания доходов (рис. 10.1).

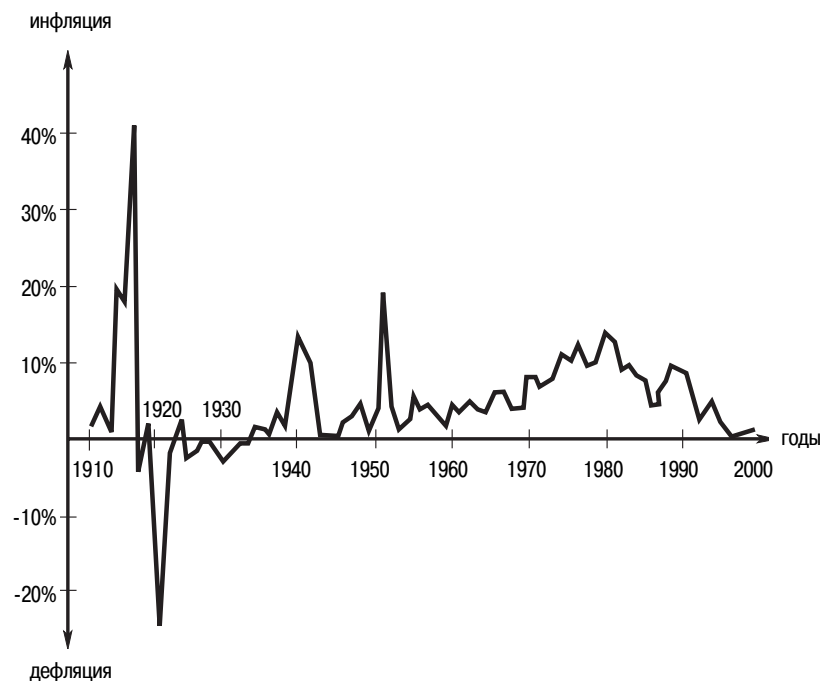
Имеющие сбережения также испытывают неблагоприятное воздействие инфляции, ведь их сбережения обесцениваются. Одновременно уменьшается стоимость долгов; заемщики, напротив, оказываются в выигрыше. Те, кто смогли вложить свои деньги в **реальные** активы, такие, как дом, антиквариат, произведения искусства или драгоценности, часто могли видеть, что стоимость этих вещей растет быстрее, чем инфляция. Это связано с тем, что высокие темпы роста цен делают деньги и банковские накопления настолько незащищенными, что те, кто могут это себе позволить, переключаются на “надежные” объекты вложения, которые становятся еще более желанными.

В экономической истории мы могли наблюдать, как волны инфляции приносили с собой драматические перераспределения между различными группами населения, которые подчас приводили к социальной напряженности и политическим конвульсиям. Наиболее наглядный пример из нашего времени — по-видимому, **гиперинфляция** в Германии в начале 20-х годов, когда цены выросли более чем в тысячу раз в течение нескольких месяцев. В результате реальная стоимость сбережений средних классов превратилась в ничто, и это, по мнению некоторых историков, стало впоследствии важным фактором восхождения Гитлера к власти. В послевоенное время многие латиноамериканские страны продемонстрировали рост цен на несколько сотен или даже тысячу процентов в год, что подорвало их социальную и политическую стабильность. В 80-х годах даже такие страны, как Югославия и Израиль, стали жертвами очень быстрой и непрерывной инфляции.

“Нет более коварного, но и более надежного способа опрокинуть устойчивое существующее общество, чем выхолостить стоимость его платежного средства”.

Джон Мейнард Кейнс

ДИНАМИКА ИНФЛЯЦИИ В ШВЕЦИИ В 1910–2000 гг.



Источник: Центральное статистическое бюро

Диаграмма показывает ежегодное увеличение потребительских цен. До первой мировой войны цены росли в периоды высокой конъюнктуры, но снижались в соответствующей степени в периоды низкой конъюнктуры. В период первой мировой войны Швеция пережила драматический инфляционный шок, в частности, вследствие быстро увеличивавшейся денежной массы и резко возросших цен на сырьевые товары из-за блокады в годы войны. После первой мировой войны цены вновь резко упали в ходе глубокого экономического кризиса в начале 1920-х годов. В период кризиса 1930-х годов также господствовала дефляция (т.е. снижение цен).

Как вторая мировая война, так и война в Корее привели к краткосрочной высокой инфляции. Но после этого цены не упали, как это было раньше после соответствующих подъемов. Вместо этого мы получили постоянный рост уровня цен. К концу 1960-х годов инфляция начала ускоряться, и все 1970-е годы стали десятилетием высокой инфляции. В 1980-х годах инфляция также была относительно высокой.

Напротив, в 1990-х годах темпы инфляции основательно снизились в связи с глубоким экономическим кризисом и ростом безработицы. Когда в конце десятилетия темпы экономического роста вновь повысились, инфляция осталась на низком уровне. Это указывает на то, что Швеция находится на пути победы над инфляцией.

Дефляция

Но цены могут изменяться как в сторону понижения, как и повышения. **Дефляция** — снижение общего уровня цен — является противоположностью инфляции. Другими словами, если отдельная цена или цены на некоторые специфические товары снижаются, то это не дефляция. Ведь это может зависеть от снижения качества товара и соответствующего падения цены. Это может также зависеть от роста производительности труда, что привело к сокращению издержек и снижению цен вслед за ними. Последнее явление характерно для новой продукции в условиях быстрого технического прогресса. Цветной телевизор сегодня стоит столько же в номинальном выражении, как и четверть века тому назад, когда этот товар был совершенно новым, несмотря на сегодняшнее более высокое качество; на практике это означает, что цена на некоторый данный товар (цветной телевизор с особыми техническими характеристиками) снизилась. Еще более ярко этот процесс проявляется на примере компьютеров. Современный персональный компьютер имеет такой же объем памяти, как и крупные компьютеры в прошлом, но стоит намного дешевле. Технический прогресс в сочетании с жесткой конкуренцией снижают цены на компьютеры.

Но все это не то, что мы понимаем под дефляцией. Дефляция означает снижение *общего* уровня цен аналогично тому, как инфляция является повышением общего уровня цен. Теоретически такая дефляция могла бы быть следствием исключительно быстрого технического прогресса во многих отраслях или усиления конкуренции во всей экономике. В глобальном масштабе такие тенденции проявились в 1990-х годах в условиях быстрого развития информационных технологий и обширного процесса дерегулирования. Но в историческом аспекте периоды дефляции почти всегда были связаны с серьезными экономическими кризисами и депрессиями.

На диаграмме, показывающей динамику инфляции в Швеции, в начале этой главы мы могли увидеть, что периоды инфляции и дефляции сменяли друг друга вплоть до второй мировой войны. В период экономических подъемов была инфляция, а при ухудшении конъюнктуры господствовала дефляция. Это приводило к тому, что общий уровень цен изменялся очень медленно в течение всего периода до второй мировой войны; рост цен сменялся периодами их падения. Это служит признаком того, что дефляция определялась прежде всего конъюнктурными колебаниями. Низкий спрос приводил к снижению цен.

Проблемы, связанные с дефляцией, во многом являются зеркальным отражением картины проблем, связанных с инфляцией.

Инфляция обесценивает сбережения и уменьшает реальную стоимость фиксированных доходов, приводит к перераспределению и вызывает неуверенность. Напротив, дефляция благоприятствует тем, кто имеет сбережения, которых хватит намного дольше при снижении цен. Дефляция вызывает также неуверенность относительно будущего, но противоположную инфляции.

В инфляционной экономике стоит быстро потреблять (и желательно за счет займов), пока цены не поднялись. Напротив, в дефляционной экономике разумно откладывать свое потребление как можно дольше (т.е. больше сберегать) в ожидании снижения цен, чтобы еще меньше заплатить за то, что хочешь купить.

Отсюда вытекает опасность заколдованной дефляционной спирали: низкий спрос (превышение предложения) приводит к снижению цен, ожидания продолжения дефляции еще в большей степени сокращают спрос, что приводит к дальнейшему снижению цен, что еще больше снижает склонность людей к потреблению и т.д. Конечным результатом — точно таким же, как и при инфляции — может стать нестабильная ситуация с высокой безработицей и высокой социальной напряженностью.

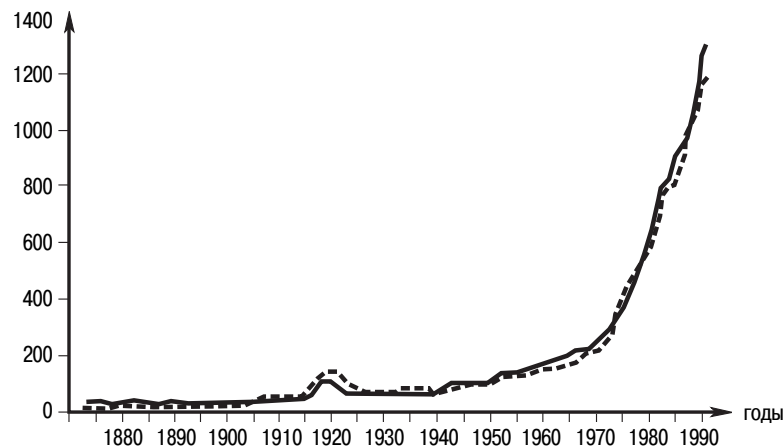
Вывод очевиден: **стабильная стоимость денег** имеет большое значение как для поддержания занятости, так и для сохранения социальной стабильности и обеспечения справедливого распределения, гарантирующего нормальный уровень жизни. Необходимо избегать *как* дефляции, так и высокой инфляции.

Однако проще сказать, чем сделать. Изменения цен обусловлены рядом различных факторов, которые требуют различных видов вмешательства. В краткосрочном аспекте инфляция может прийти из-за границы вместе с более высокими импортными ценами. Но она может появиться и “на своем поле” вследствие повышения издержек (как и заработной платы). Цены могут также повышаться в результате таких изменений рыночных структур, когда снижается роль ценовой конкуренции. Наконец, существует еще одна проблема: если уж инфляция однажды возникла, она может раскручиваться сама по себе вследствие того, что ожидания продолжения инфляции будут включены в механизм ценообразования и переговоров о заключении коллективных договоров; это может создать ценовую спираль и спираль заработной платы, из которой бывает очень трудно выйти. В краткосрочном аспекте дефляции может аналогично вызываться падением импортных цен, снижением издержек и спроса, а также обострением конкуренции; и она может подкрепляться и усиливаться за счет ожиданий продолжения дефляции. Эти различные факторы будут кратко рассмотрены в этой главе.

Но хотя рост или снижение цен могут быть вызваны рядом причин, большинство экономистов считает, что долгосрочная динамика уровня цен — при абстрагировании от конъюнктурных и случайных факторов — зависит от денежной политики, которая скорее определяется методами финансирования центральным банком дефицита государственного бюджета. Поэтому начнем с этого конца.

УРОВЕНЬ ЦЕН И ОБЪЕМ ДЕНЕЖНОЙ МАССЫ В ШВЕЦИИ В 1873–1992 гг.

Индекс: 1950 г. = 100



Непрерывная линия — уровень цен.

Пунктирная линия — отношение объема денежной массы к ВВП.

Источник: Bergman och Jonung, *bilaga 13 till Lengtidstudredningen 1995*.

Со временем становится очевидным, что инфляция и объем денежной массы имеют очень тесную взаимосвязь. Уровень цен в Швеции изменялся весьма медленно вплоть до послевоенного времени. Затем его рост приобрел взрывной характер. Реальный объем денежной массы (отношение объема денег к ВВП) изменялся аналогичным образом. Хотя инфляция из года в год может меняться в силу различных причин — роста издержек на некоторые инвестиционные товары, повышенной заработной платы, изменений валютного курса и т.п., взаимосвязь между долгосрочной инфляцией и спросом на деньги очевидна. При долгосрочном характере обесценения необходим спрос на деньги, а высокий спрос на деньги, в свою очередь, приводит к тому, что рано или поздно они теряют свою стоимость. Именно это имеют в виду экономисты, когда говорят, что инфляция в долгосрочном аспекте является «монетарным феноменом». Можно сказать и иначе. До возникновения кейнсианства экономическая политика была пассивной. Уровень цен определялся конъюнктурным положением и повышался и снижался в зависимости от конъюнктуры. Но после возникновения кейнсианства на основе финансовой и денежной политики попытались стимулировать экономический рост и занятость путем проведения экспансионистской политики. В результате периоды дефляции исчезли; вместо нее мы получили более или менее постоянную инфляцию.

Монетаристская гипотеза

Финансирование бюджетного дефицита играет важную роль в долгосрочной динамике уровня цен. Если значительная часть дефицита государственного бюджета финансируется за счет займов в центральном банке, т.е. за счет того, что печатается больше денег, это может стать мощным рычагом инфляции. Когда дефицит финансируется с помощью «печатного станка», то, естественно, увеличивается **денежная масса**, что показано в предыдущей главе. Со временем это приводит к обесцениванию денег, иными словами, цены повышаются. С другой стороны, если центральный банк реагирует на ухудшение конъюнктуры путем ужесточения денежной политики и сокращения денежной массы, то денежная масса уменьшится и уровень цен снизится.

В том, что такая связь между денежной массой и уровнем цен существует, согласны все экономисты. Согласно господствующему мнению в долгосрочном аспекте инфляция — это прежде всего «монетарный» феномен. Однако у экономистов нет единого мнения о том, насколько жестка эта связь или как быстро изменения денежной массы отражаются на уровне цен. Те, кто утверждают, что эта связь очень тесная и поэтому борьба с инфляцией должна быть в первую очередь направлена на контроль за денежной массой, называются **монетаристами**.

Монетаризм вызывает споры, и в течение продолжительного времени ему было трудно укрепиться в Швеции. Прежде всего, выдвигались два возражения против монетаристского анализа.

Во-первых, многие отмечают, что даже если безработица велика, то имеется достаточный простор для роста денежной массы без непосредственного увеличения инфляции. Если уровень использования мощностей в экономике низок, то та покупательная способность, которую «накачивают» в экономику с помощью бюджетного дефицита и выпуска новых денежных знаков, может быть вполне приемлемой, по крайней мере сначала, и не вызывать диспропорций и повышения издержек. Однако предполагается, что в последующие годы возможностей для продолжения такой политики становится все меньше. Результаты инфляции проявляются в экономике быстрее даже при низком уровне использования мощностей. Причины этого явления будут более подробно рассмотрены в главе 13.

Во-вторых, в такой малой и открытой стране, как Швеция значительная доля прироста денежной массы на практике не отражается на ценах *непосредственно*. Вместо этого значительные суммы устремляются за границу в виде утечки валюты. Это связано, в частности, с тем, что люди начинают использовать часть своей воз-

росшей покупательной способности на приобретение импортных товаров; это и вызывает отток валюты. В то же время политика денежной экспансии, как мы видели в предыдущей главе, вызывает тенденцию снижения процента, что может приводить к оттоку валюты. Кроме того, бюджетный дефицит и ускоренная денежная эмиссия могут вызвать сомнения в том, насколько устойчива такая политика в долгосрочной перспективе. Тогда возникают ожидания грядущей девальвации, что ведет к спекулятивной утечке валюты.

Длительная утечка валюты будет снижать валютный курс. При плавающем обменном курсе обесценение валюты происходит автоматически. Но и в условиях фиксированного обменного курса может возникнуть необходимость девальвации. В обоих случаях инфляция усиливается вследствие повышения **импортных цен**. Поэтому, как отмечают даже те экономисты, которые не являются монетаристами, существует *косвенная* связь между ростом денежной массы и темпами инфляции. Следовательно, антиинфляционная программа должна включать меры по ограничению бюджетного дефицита и сдерживанию роста денежной массы. Аналогичным образом антидефляционная политика должна включать меры по обеспечению достаточно большого прироста объема денежной массы. Очевидно, главное при этом — определить “подходящий” объем прироста денежной массы, который совместим со стабильностью стоимости денег и позволяет избежать как инфляции, так и дефляции.

Следовательно, ключевым пунктом монетаристской стратегии является установление центральным банком некоторого **определенного темпа прироста денежной массы**, которого он же сам будет последовательно и твердо придерживаться. Тем самым инфляция направляется в более спокойное русло, и одновременно ослабляются ожидания людей относительно повышения или снижения цен в перспективе. Этот рецепт, однако, не всегда просто осуществить на практике.

Во-первых, оказалось сложным определить размер денежной массы и тем более — управлять ею. Все время возникают новые типы платежных средств: платежные и кредитные карточки, новые банковские счета, которые одновременно обладают ликвидностью и приносят процент, и так далее. В связи с этим нелегко точно определить, *какие* именно типы средств следует включать в состав денежной массы. Поэтому становится трудно решать, чем, собственно, должен управлять центральный банк и какие именно мероприятия действительно влияют на денежную массу. Особенно это касается открытой экономики, где потоки капитала и кредитов через границы могут оказать воздействие на денежную массу.

Во-вторых, проблема, связанная с монетаристской политикой, состоит в том, что она, по крайней мере на короткий срок, грозит основательно повысить безработицу, когда инфляция будет побеждена. Если все остальные цели экономической политики должны быть подчинены контролю за денежной массой (как настаивают последовательные монетаристы), то необходимо перестать бороться с проблемой безработицы. Вместо этого, чтобы затормозить рост денежной массы, следует, по-видимому, основательно ужесточить бюджетную и денежную политику, не принимая во внимание того, что при этом может произойти с занятостью. В главе 13 мы вернемся к такого рода выбору.

Уравнение обмена

По определению считается, что общая стоимость произведенного продукта в стране (уровень цен P , умноженный на объем производства Q) должна быть равна величине денежной массы M , умноженной на скорость оборота V (которая показывает, сколько раз каждая крона в среднем используется в течение года). Это соотношение называется уравнением обмена:

$$M \cdot V = P \cdot Q$$

Если объем производства не может быть увеличен (т.е. имеется полная занятость) и если скорость оборота постоянна (т.е. люди не изменяют способы использования денег, даже если появляются новые формы платежных средств), то рост денежной массы, несомненно, приведет к прямому повышению уровня цен. Таким образом, изменение денежной массы — количества денег — управляет инфляцией. Именно это утверждают монетаристы и так называемая **количественная теория**.

Но *если* объем производства изменяется вследствие того, что мы не всегда полностью используем мощности, и *если* скорость оборота изменяется потому, что спрос на деньги меняется с развитием новых форм платежных средств, *то тогда* связь между денежной массой и инфляцией будет менее очевидной, в особенности, если трудно определить размер самой денежной массы.

Именно вокруг этих проблем — как следует рассчитывать M , насколько стабильна V и насколько быстро изменяется Q — давно идут дебаты между монетаристами и кейнсианцами. С монетаристской точки зрения спрос на деньги является стабильным и рыночная экономика настолько гибка, что ее нормальное положение близко к состоянию полной занятости. Поэтому изменения значения M после известной задержки сказываются на P . Кейнсианская точка зрения, напротив, состоит в том, что экономика отнюдь не всегда находится на уровне полной занятости и что спрос на деньги не является чем-то стабильным. Поэтому P вовсе не так жестко зависит от M .

МИЛТОН ФРИДМЕН

Милтон Фридмен (родился в 1912 г.) всегда был исключительно противоречивой личностью. Когда он получал Нобелевскую премию в 1976 г., полиции пришлось охранять его на выступлении с нобелевской лекцией в Высшей коммерческой школе в Стокгольме от протестующих демонстрантов, заявлявших, что Фридмен был вдохновителем экономической политики чилийской военной хунты.

Фридмен долгое время был бесспорным лидером так называемой Чикагской школы, т.е. интеллектуального направления экономической науки, связанного с Чикагским университетом и, в частности, отличавшегося очень сильной верой в свободный рынок. Главный тезис Фридмена на всем протяжении его научной карьеры состоял в том, что рыночная экономика функционирует наилучшим образом, когда ее оставляют в покое. В своей большой книге «Монетарная история Соединенных Штатов» (1963 г.) он попытался по-новому описать историю Великой депрессии. Массовая безработица в 30-е годы была порождением плохой денежной политики, а не следствием нестабильности рыночной экономики, утверждал Фридмен. Дефляция была следствием того, что центральный банк США проводил слишком жесткую денежную политику. Вместо сокращения денежной массы ему следовало противодействовать депрессионному давлению, позволив денежной массе увеличиваться согласно predetermined пути. Тогда удалось бы избежать дефляции и смягчить последствия ухудшения конъюнктуры.

Именно Фридмен в послевоенные годы постепенно воскресил монетаризм, т.е. школу, полагающую, что рост денежной массы определяет инфляцию, и поэтому экономическая политика в первую очередь должна быть направлена на ограничение и стабилизацию денежной массы. После долгих трудных лет пребывания в тени кейнсианства монетаризм в 70-е годы становился все более уважаемым и стал получать научное признание — в немалой степени благодаря острому перу Фридмена, его тонкому интеллекту и неутомимости. Переход к политике большего приоритета борьбы с инфляцией в странах Запада в начале 1980-х годов был явно навеян монетаризмом. Тем самым Милтон Фридмен достиг статуса вероятно наиболее влиятельного экономиста в мире.

Денежная масса

В Швеции существуют различные показатели денежной массы. Наиболее узкий называется **M0** и включает только банкноты и монеты.

Официальный показатель денежной массы, применяемый Риксбанком, называется **M3**. В него включаются банкноты и монеты, банковские вклады домашних хозяйств и предприятий, а также находящиеся у населения банковские сертификаты.

Инфляция издержек и спроса

В течение многих лет экономисты пытались провести различие между такими повышениями цен, которые пришли со “стороны издержек” и соответственно со “стороны спроса” в экономике. Однако в настоящее время лишь немногие считают это разграничение имеющим особый смысл, в частности, из-за того, что почти невозможно определить что есть что. Под инфляцией издержек понимается повышение цен в результате высокого роста издержек. Помимо всего прочего, оно может быть обусловлено наличием **диспропорций** (узких мест) в производстве. Это означает, что нехватка инвестиционных товаров или рабочей силы повышает цены и издержки. Поэтому антиинфляционная политика должна также включать действия по преодолению таких узких мест. Например, она может содержать меры по переподготовке, чтобы обучить рабочих тем профессиям, в которых имеется недостаток квалифицированных кадров. Далее, сюда относятся мероприятия по обеспечению средств для рискованного капитала и инвестиций в предприятия.

Но рост издержек может быть также связан с тем, что работающие по найму пытаются получить **повышение заработной платы** в большем объеме, чем это позволяют рамки макроэкономики. Эти рамки не так просто определить. В долгосрочной перспективе пределы роста заработной платы определяются повышением производительности труда, от которого зависит общая “прибавка к пирогу”. В краткосрочной перспективе, однако, они могут меняться в зависимости от нормы прибыли и внешнеэкономического баланса. Когда прибыли низкие и к тому же платежный баланс дефицитен, границы повышения зарплаток крайне узкие. В случае повышения прибыли и роста активного сальдо платежного баланса они соответствующим образом расширяются.

Тот тип политики солидарности в области заработной платы, который применялся в Швеции в течение значительной части послевоенного периода, имеет некий встроенный механизм инфляции — издержки на заработную плату. Обычно рост производительности труда в “открытом для конкуренции” секторе (та часть экономики, которая конкурирует с границей) выше, чем в “защищенном” секторе (прежде всего значительная часть сферы услуг, не подверженная иностранной конкуренции). Если работники в обоих секторах должны получать одинаковую прибавку к заработной плате, то “защищенный” сектор должен поднять и свои цены, чтобы иметь возможность выплачивать такую же зарплату, что и “открытый” сектор. В связи с этим общий уровень цен растет; (смотри информацию о модели ЭФО ниже в данной главе).

Однако теория инфляции издержек имеет слабое место. Это гипотеза о том, что следует провести различие между инфляцией, вызванной приростом денежной массы, который повышает номинальный спрос в экономике, с одной стороны, и с другой стороны — инфляцией, вытекающей из роста издержек. На практике оба эти фактора часто взаимодействуют, и подчас бывает очень трудно определить, если вообще это возможно, где здесь курица, а где яйцо.

Если в целом в экономике сильно давление спроса, то согласно теории предложения и спроса цены также будут повышаться. То же самое относится и к рынку труда. Полная занятость вызывает обычно повышение заработной платы. Это может выглядеть как инфляция издержек, даже если на самом деле рост издержек вызван сильным давлением спроса.

Существует риск того, что цены и заработная плата, если уж они начали таким образом расти, втягивают друг друга в **“спираль цена — заработная плата”**. Это означает, что работающие по найму требуют повышения заработной платы, чтобы иметь возможность компенсировать рост цен, после чего предприятия еще больше повышают цены для сохранения своих прибылей — затем работники требуют еще большего повышения зарплаток и так далее. Разорвать такую спираль можно с огромным трудом, пока существует сильное давление спроса и царит полная занятость. Это показывает, что трудно добиться одновременно и полной занятости и низкой инфляции. Этот конфликт целей будет рассмотрен подробнее в главе 13.

Опасность повышения заработной платы сверх допустимых для макроэкономики пределов тем выше, чем настойчивее различные группы работников охраняют свое положение относительно друг друга. Тогда повышение заработной платы у одной группы вызывает требования “компенсации” и такого же повышения у других, невзирая на экономическое положение в целом. Риск инфляции особенно возрастает, если сверх прибавок к заработной плате в коллективные договоры закладываются разного типа индексирования, как, например, “гарантии увеличения доходов”, — это означает, что доходы одной группы работников должны повышаться вслед за доходами какой-либо иной группы. В этом случае можно попасть в **“спираль заработная плата — заработная плата”**, где прибавка у одной группы ведет к повышению заработной платы у другой — после чего первая группа требует новой прибавки, чтобы сохранить свое преимущество. Тем самым общий рост издержек на заработную плату может завести далеко за пределы, допустимые с точки зрения конкуренции. Риск состоит в том, что издержки и цены возрастают настолько быстрее по сравнению с

внешним миром, что предприятия разоряются и увеличивается безработица. Это может вынудить провести девальвацию, которая грозит поднять инфляцию еще выше вследствие повышения цен на импортные товары и новых требований о компенсации. Из этой ситуации может быть очень трудно выбраться иначе, чем путем жесткой рестриктивной политики.

Модель

Эдгрена — Факсэна — Однера (ЭФО)

Так называемая модель ЭФО (названная по именам Эдгрена — Факсэна — Однера, которые в свое время возглавляли исследовательские группы Центрального объединения служащих, Объединения предпринимателей Швеции и Центрального объединения профсоюзов Швеции) представляла собой попытку выяснить, чем определялись динамика заработной платы и инфляции в Швеции 1960-х и 70-х годов.

В этой модели экономика разделяется на два сектора: “защищенный”, т.е. не подверженный иностранной конкуренции (сектор С), и “открытый для конкуренции” (сектор К). Сектор К — ведущий в области заработной платы, размер которой определяется внешней инфляцией и ростом производительности труда в этом секторе. Если внешняя инфляция равна (берем цифры, характерные для 60-х годов) 5%, а производительность труда возрастает на 4%, то занятые в секторе К могут получить прибавку к заработной плате, составляющую 9%, без ущерба для прибыли и конкурентоспособности.

Политика солидарности в области заработной платы приводит к тому, что занятые в секторе С получают в среднем примерно такую же прибавку к зарплате, т.е. 9% в данном числовом примере. Но при этом производительность труда в секторе С обычно растет медленнее, чем в секторе К: ведь повысить производительность в сфере услуг зачастую труднее, чем в промышленности. Это значит, что сектор С должен повышать свои цены в большей степени, чем сектор К, чтобы иметь возможность оплачивать повышение заработной платы в том же размере. Таким образом, если производительность труда в секторе С увеличится на 1%, то цены на его продукцию в этом случае должны повыситься на 8% (9 минус 1).

Это приводит к тому, что при данных условиях в настоящем числовом примере общее повышение цен в Швеции останавливается где-то между 5% (повышение цен в секторе К) и 8% (повышение цен в секторе С). Политика солидарности в области заработной платы в сочетании с различиями в производительности труда в разных секторах, согласно вышеописанной модели, приводила к тому, что шведская инфляция имела тенденцию превышать инфляцию в других странах.

Модель ЭФО применялась в качестве основы переговоров о заработной плате в течение нескольких лет в середине 70-х годов, но ее перестали использовать относительно быстро. Причина состояла в том, что кризис издержек в Швеции в 1970-х годах (смотри ниже в части III) выдвигал

нул новые требования к адаптации. Неоднократные девальвации лишили отчасти почвы для расчетов на основе модели ЭФО. И сегодня царит полное единство относительно того, что в качестве амбициозной цели следует ставить уровень инфляции, не превышающий этот показатель в странах-конкурентах.

Роль структуры рынка

Повышение цен может также иметь место, когда структура рынка совершает эволюцию при переходе самого рынка от совершенной конкуренции к **монополии** или **олигополии**, т.е. к таким типам рынков, где существуют предприятия, достаточно крупные, чтобы самостоятельно повышать свои цены. Аналогичным образом снижение цен может происходить при тенденции в направлении дерегулирования, демополизации и ужесточения конкуренции.

Часть экономистов утверждают, что в 60-х и 70-х годах рыночная структура постепенно теряла гибкость, поэтому экономика индустриальных стран становилась все более склонной к инфляции. Возросшая степень монополизации среди предприятий сопровождалась требованием повышения заработной платы, выходящим за допустимые макроэкономические пределы. Если работодатели могут более свободно повышать цены на свою продукцию, не сталкиваясь с жесткой конкуренцией, то снижается и их сопротивление повышению заработной платы. Это способствовало втягиванию в спираль “цены — заработная плата”, когда цены и заработная плата догоняют друг друга при постоянном их повышении.

Что же позволяет определенным предприятиям повышать цены, не сталкиваясь с более острой конкуренцией? Некоторые экономисты указывают, что рынки раздробились на возрастающее число мелких частичных рынков с более или менее высокими барьерами между ними. Вместо одного рынка “сорочек”, представленного в упрощенной модели в главе 3, имеется множество частичных рынков различных типов сорочек разных фабрик, в разных классах цен и для различных случаев. На таких частичных рынках продавцам легче господствовать. Каждый продавец стремится сделать свои товары менее зависимыми от ценовой конкуренции, заинтересовывая клиентов различными средствами — прежде всего рекламой. У потребителей довольно ограниченные возможности действовать сознательно, ориентируясь на цены среди множества дифференцированных товаров. И это хорошо осознают продавцы.

В то же время происходит также и дифференциация спроса. С повышением уровня жизни люди получают все больше возможно-

стей удовлетворять особые интересы и вкусы. Имеются молодежные рынки и рынки для пенсионеров, рынки увлечений, рынки с высоким и низким уровнем сервиса и так далее.

Для предприятий и накладно, и рискованно изменять рыночную структуру, сложившуюся таким образом. Поэтому существует тенденция к разделу рынков путем жестких связей между поставщиками и клиентами с более или менее высокими барьерами против изменений. Рабочая сила также становится все более разделенной на различные группы вследствие образования, специализации и все более отличающихся трудовых функций. Поэтому как на товарном рынке, так и на рынке рабочей силы и покупатель, и продавец заинтересованы в установлении долгосрочных связей. С подписанием долгосрочного контракта повышается безопасность в будущем, что уменьшает издержки.

Часть экономистов сделала из этого анализа вывод, что предпосылки модели свободной конкуренции, связанные с ценообразованием, — однородные продукты, быстрая реакция и так далее — на многих рынках больше не действуют. На отдельных рынках ценовая конкуренция ограничена, и требуются довольно значительные изменения цен, чтобы покупатели сочли возможным сменить поставщика. Отсюда следует, полагают эти экономисты, что некоторые продавцы не являются больше теми, кто пассивно **получают цену**, т.е. вынужденными принимать рыночную цену, как это предусматривается в классической теории конкуренции. Напротив, они становятся теми, кто активно **устанавливает цену**. То есть, они получили определенную свободу рук в ценообразовании, поскольку имеют влияние на своих рынках. Следовательно, когда рынки развиваются в этом направлении, не нужно никакого дефицита товаров, чтобы произошло повышение цен.

Эта гипотеза, однако, далеко не принята. Трудно найти однозначные доказательства повышения степени монополизации в экономике, даже если предприятия стали крупнее. Наоборот, многие говорят о том, что в большинстве стран в 1980-е и 90-е годы было характерно обострение конкуренции. Основные причины — **свободная торговля и дерегулирование**. Произошло значительное снижение таможенных пошлин как в промышленно развитых странах, где ЕС создал огромный свободный внутренний рынок, так и в развивающихся странах, где идеология свободной торговли одержала крупные победы. Ряд стран постепенно отменил нетарифные внешнеторговые препятствия и ограничения, которые защищали многие отрасли от иностранной конкуренции. Коммунизм потерпел крах, и ряд новых стран сделали шаги по направлению к глобальной рыночной экономике. Кроме того, скачкообразное разви-

тие информационных технологий означало, что у старых отраслей появились конкуренты в виде совершенно новой продукции.

В совокупности все это означает огромное давление цен и издержек на большинство стран и отраслей. Иностранцы появились и разрушили старые монополии на внутреннем рынке. Приватизация создала новых конкурентов государственным сферам деятельности. Вероятно, большинство экономистов сказали бы, что за последние десятилетия эти факторы оказались намного сильнее по сравнению с факторами, которые были названы выше в качестве повышающих цены. Та тенденция к созданию барьеров и устойчивых отношений, которая была направлена на жесткое закрепление устойчивых отношений и цен в 1960-х и 70-х годах, поменялась на свою противоположность. Обострение конкуренции в 1990-х годах привело к тому, что предприятия становились все более “неверны”; они быстро меняют поставщиков, если извлекают из этого выгоду и могут снизить издержки. Одновременно с появлением информационных технологий и Интернета потребителям стало легче сопоставлять цены и покупать дешевле. Поэтому обострение конкуренции в настоящее время затрудняет предприятиям перекладывание своих издержек на потребителей. На практике это означает, что они все менее склонны мириться с ростом издержек.

Другими словами, представляется, что ценовая конкуренция переживала ренессанс в последние десятилетия. Все более дерегулируемая рыночная экономика уменьшила то инфляционное давление, которое поступает из жестких рыночных структур, во всяком случае, в рамках открытого для конкуренции сектора.

Но в государственном секторе часть этих проблем остается и в настоящее время, как и в отраслях, где налоги и дотации делают рынки менее чувствительными к ценам. Яркий пример — ресторанная отрасль. Если разрешается вычитать большие издержки на представительство из сумм, подлежащих налогообложению, и если при высоких маргинальных налогах становится привлекательным для предприятий вознаграждать все большее число своих работников возможностями представительства, а не высокой зарплатой, то в результате произойдет мощный рост посещений ресторанов. Поскольку обеды оплачиваются предприятиями и налогоплательщиками, посетителей высокие цены не отпугнут. Тем самым обычные рыночные механизмы выводятся из игры; в эпоху кредитных карточек ни у кого из участников не возникает никакой заинтересованности сдерживать цены и затраты.

Примеров такого типа множество. Это относится отчасти к большим группам, к таким, как пассажиры первого класса в поез-

дах и самолетах, которые зачастую весьма равнодушны к повышению цен, поскольку они оплачивают билеты не из своего кармана. Но это может также относиться и к очень большим группам — таким, как пенсионеры, пользующиеся льготами на услуги транспорта. У них нет никаких стимулов платить меньше за поездки, и на такси никто не давит, чтобы они сдерживали издержки.

Вообще считается, что на рынке, где потребление оплачивается не потребителем, а налогоплательщиками или работодателем, ни потребители, ни продавцы не заинтересованы в ограничении роста цен. Чем больше рынков вовлекается в такого рода “представительскую экономику”, тем менее чувствительна экономика к ценам и тем хуже функционирует ценовая конкуренция. Тем самым в различных участках хозяйства создаются очаги инфляции.

Представляется, что в Швеции относительно большим частям экономики удавалось этим или похожим способом в течение длительного времени избегать конкуренции и ценового давления. Это относится, например, к строительному сектору и продовольственному сектору, которые раньше были защищены ограничениями и крупными субсидиями. Ряд исследований показывает, что уровень цен в Швеции в течение длительного времени был выше по сравнению с сопоставимыми странами во многих важных областях.

Значение ожиданий

Если люди в течение долгого времени привыкли жить в условиях инфляционной экономики и рассчитывают, что рост цен будет продолжаться и в будущем, тогда инфляция “встраивается” в ожидания и тем самым подхлестывает сама себя. Это происходит за счет требований роста зарплаты и установления предприятиями более высоких цен, чем они сделали бы в ином случае. Поэтому переломить ожидания продолжающейся инфляции — центральная задача всякой антиинфляционной политики. Аналогичным образом при проведении антидефляционной политики важно разрушить ожидания продолжения дефляции.

Для того чтобы преодолеть инфляционные ожидания, обычно рекомендуются какие-либо формы рестриктивной финансовой или денежной политики. В 1980-х годах многие экономисты рекомендовали властям ясно заявить, что они будут твердо придерживаться заранее установленных норм, например, насколько быстро должна возрастать денежная масса или каковы должны быть уро-

вень сальдо бюджета, валютный курс или сальдо платежного баланса. Таким образом, смысл состоит в том, что государство должно заявить, что оно намерено удерживать темпы роста денежной массы, сальдо бюджета, сальдо платежного баланса и валютный курс на определенном заданном уровне.

Если рост заработной платы вопреки этим установкам оказывается таким большим, что падают прибыли, ослабляется конкурентоспособность и растет безработица, гражданам следует “пенять на себя”. Правительству и Риксбанку не следует проводить так называемую **политику приспособления**, т.е. они не должны с помощью политики экспансии пытаться стимулировать прибыли или уменьшить безработицу, явившуюся следствием слишком высокой заработной платы. Тем самым трудящиеся и предприятия должны сами расплачиваться возросшей безработицей и низкими прибылями за свою неосторожность. Сознание того, что правительство и Риксбанк проводят **политику неприспособления**, т.е. отказываются брать на себя заботы по решению этих вопросов после слишком большого повышения зарплат, должно, как полагают эти экономисты, позволить преодолеть ожидания инфляции. Тогда есть надежда, что предупреждение о тех издержках, которые могут быть вызваны слишком быстрым ростом цен и заработной платы, дисциплинирует граждан и предприятия, которые ограничатся небольшими прибавками к ценам и заработной плате.

На практике, однако, трудно следовать таким рекомендациям — по крайней мере, в тот период, когда нормы нужно устанавливать после “безнормативного” состояния. Ведь политика, основанная на нормах, может означать, что правительство должно примириться с сильно возросшей безработицей, чтобы добиться желаемой дисциплины. Ведь многие на самом деле настаивают на том, что подобное увеличение безработицы *необходимо* для того, чтобы сделать эти нормы достоверными. Это может означать высокие социальные и экономические издержки в период адаптации, пока норма не установится и станет достоверной.

В странах с низкой инфляцией обычно все же введены своего рода нормы против инфляции. Часто они находят свое выражение просто в том, что **низкая инфляция** сама по себе является “нормой”. Деятельность центрального банка нацелена на низкую инфляцию или стабильность цен, и это принято и установлено. Обычно низкие темпы инфляции считаются равнозначными ценовой стабильности, поскольку наши методы измерения не всегда улавливают изменения качества товаров и услуг. Следовательно, повышение цен примерно на 2% можно отчасти объяснить повышением качества товаров, и поэтому такие незначительные измеренные темпы

роста цен в значительной степени совместимы с целью ценовой стабильности.

Зачастую центральный банк в странах с различными так называемыми **целями в области инфляции** имеет также крепкие позиции, что позволяет проводить жесткую денежную политику без вмешательства текущей политики. Однако трудности преодоления инфляционных ожиданий могут быть значительными в стране со слабым центральным банком или с высокой в прошлом инфляцией. Они усиливаются, если в экономике распространены различные формы **индексирования**. Индексирование (это автоматическая компенсация повышения цен в виде роста заработной платы и пособий) в значительной мере основывается на той точке зрения, что инфляция неизбежна, и поэтому в первую очередь следует приспособляться к ней и скорее ограничивать наносимый ею ущерб, чем бороться с нею. Но при этом ослабляется сила сопротивления инфляции. Как следствие, инфляция сохраняется и может даже ускоряться.

Таким образом, чтобы борьба против инфляции могла быть успешной, она должна вестись широким фронтом. Лишь **замораживание цен** и подобные меры не помогают. Это все равно, что прижимать крышку кастрюли, чтобы не сбежало молоко: кончится тем, что обожжешься. Если бы инфляцию можно было просто запретить, то не было бы никаких проблем. Но, к сожалению, это не так просто. Нужно устранить причины инфляции, а не ее симптомы — надо “уменьшить огонь”, а не пытаться прижимать сверху крышку.

Замораживание цен, вероятно, может помочь, если оно является звеном обширной программы преодоления инфляционных ожиданий, направленной против причин инфляции, но как изолированная мера оно неосуществимо. Оно даже может в перспективе способствовать росту инфляции, если предприятия ожидают замораживания цен и используют периоды между очередными замораживаниями для того, чтобы компенсировать свои потери за счет чрезмерного повышения цен.

Этот параграф о значении ожиданий прежде всего поведал о трудностях преодоления инфляционных ожиданий и поведении в условиях инфляции, поскольку инфляция была доминирующей проблемой в послевоенный период. Однако подобные рассуждения в принципе применимы и к дефляции. При господствующей дефляции и ожиданиях продолжения дефляции велик риск отложенного потребления, самоосуществления дефляционных ожиданий, которые будут сопровождаться резким падением конъюнктуры.

Для преодоления дефляционных ожиданий также важно проводить вызывающую доверие политику в направлении стабилизации цен. Если для преодоления инфляционных ожиданий важно вызвать доверие к политике, в которой заложены нормы низких темпов прироста денежной массы, приводящей к низкой инфляции, то при дефляции соответственно важно вызвать доверие к тому, что центральный банк будет увеличивать денежную массу достаточно высокими темпами с целью преодоления дефляции. В обоих случаях необходимо придерживаться тех темпов прироста денежной массы и кредитов, которые обеспечивают ценовую стабильность и преодолевают ожидания соответственно инфляции или дефляции.

Импортированная инфляция

Мы рассмотрели крупные и сложные вопросы, связанные с конкуренцией и рыночной структурой, приростом денежной массы и доверием к денежной политике — факторами, которые определяют динамику уровня цен на длительный период. В заключение следует указать, что краткосрочные колебания цен могут также вызываться изменениями цен и валютных курсов за границей.

Если валютный курс фиксирован, т.е. цена валюты не изменяется, тогда любое повышение цен в окружающем мире будет проникать и в собственную страну вследствие роста цен на импортируемые товары. При снижении валютного курса импортные товары приобретаются путем уплаты большего количества единиц собственной валюты, даже если их цены не изменились в валюте страны происхождения. Для стран, зависимых от внешней торговли, как, например, Швеция, где импорт составляет примерно 1/3 ВВП и где курс валюты, кроме того, имел тенденцию к понижению, такая “импортированная инфляция” является очень важным компонентом роста цен.

Естественный способ более или менее обезопасить себя от иностранной инфляции — проводить постепенную **ревальвацию**, т.е. повышать стоимость валюты. Когда собственная валюта становится дороже, то для покупки некоторого количества зарубежных товаров ее требуется меньше. Тем самым снижается цена импортных товаров, что противодействует импорту инфляции. Однако недостаток ревальвации состоит в том, что она в то же время делает более дорогим экспорт и тем самым затрудняет продажу отечественных товаров за границу.

Условие, при котором страна смогла бы защитить себя от внешней инфляции с помощью повышения валютного курса, состоит в том, чтобы надежно сдерживать рост внутренних издержек, — тогда конкурентоспособность будет достаточно высокой, чтобы выдержать валютную политику, повышающую экспортные цены. Поэтому на практике ревальвация становится прежде всего средством оградить себя от более высокой инфляции во внешнем мире для тех стран, где уже отмечается низкая внутренняя инфляция. Это не было актуально для Швеции.

Анализ в условиях дефляции будет, разумеется, зеркальным отображением. При фиксированном валютном курсе падение цен в других странах будет проникать в виде импортируемой дефляции. При плавающем валютном курсе повышение курса валюты приведет к импортируемой дефляции. При желании отгородиться от этого следует понижать курс валюты, но, как было показано выше, при этом возникают другие риски. Для применения этого рецепта должна быть высокая степень доверия на мировых рынках. В настоящее время, когда многие страны либо имеют плавающие курсы, либо сознательно имеют жесткую привязку к какому-нибудь внешнему якорю с целью фиксирования валютного курса, редко становится актуальным применение краткосрочных изменений валютного курса для нейтрализации краткосрочных колебаний уровня цен за границей.

И, наконец, последнее: в этой главе перечислен ряд факторов, которые могут привести к инфляции или дефляции. Однако важно осознавать, что между ними существуют различия, в особенности в краткосрочном и долгосрочном аспектах. На перспективу в один или два года рост цен может вызываться рядом различных факторов: ростом издержек, изменением валютного курса, повышением заработной платы и т.п. Но на *долгосрочную* перспективу решающую роль играет спрос на деньги. Предпосылки того, что, например, более высокие издержки на заработную плату приведут в перспективе к инфляции, состоят в том, что Риксбанк фактически допускает эти повышения заработной платы и перестает противодействовать им (путем ужесточения денежной политики). Поэтому в долгосрочной перспективе решающим фактором являются денежная политика и денежная масса. При этом следует также отметить, что не существует кратчайших путей к стабильности стоимости денег. Необходимо проводить вызывающую доверие и постоянную денежную политику и регулировать прирост денежной массы, как бы трудно это ни могло казаться.

Резюме

- Под инфляцией понимается общее повышение уровня цен. Дефляция — это снижение общего уровня цен.
- Высокая инфляция подрывает конкурентоспособность и приводит к дефициту платежного баланса.
- Инфляция перераспределяет также собственность и доходы, особенно когда она появляется неожиданно. Те, кто сберегает, проигрывают, а заемщики выигрывают. Те, кто может разместить свои деньги в реальные активы, выигрывают.
- Дефляция перераспределяет иначе. Она приводит к риску углубления конъюнктурного спада, когда люди откладывают свое потребление.
- Можно выделить несколько различных объяснений инфляции и дефляции.
- Инфляция может последовать за слишком быстрым увеличением денежной массы. Соответственно дефляция является следствием слишком медленного роста (или сокращения) денежной массы. Те экономисты, которые на основе этого ставят регулирование денежной массы главной целью экономической политики, называются монетаристами.
- Вместе с тем опыт показывает, что трудно регулировать денежную массу в краткосрочном аспекте. На долгосрочную же перспективу именно денежная масса является решающим фактором.
- Инфляцию можно импортировать посредством повышения цен на импортные товары. При плавающем валютном курсе от этого можно защититься, имея настолько высокую конкурентоспособность, что оказывается достаточно средств для повышения курса валюты своей страны. Однако значительное повышение курса может вызвать импортированную дефляцию.
- Инфляция может быть следствием быстрого и непрерывного роста издержек, когда заработная плата и прибыли стремятся догнать друг друга.
- По мнению некоторых людей, инфляция может быть следствием такого изменения рыночной структуры, что все большее число предприятий может проводить самостоятельную ценовую политику. Однако за последние годы дерегулирование и интернационализация производства сдерживали рост цен.
- Вычеты и государственные субсидии могут сделать потребителей нечувствительными к повышению цен.
- Инфляция может также быть следствием людских ожиданий инфляции в будущем и их приспособления к этому.

- Инфляционные ожидания можно подавить путем установления государством “норм” своей политики; однако это создает опасность роста безработицы в течение периода, необходимого для установления этой нормы.
- Страны с низкой инфляцией часто характеризуются наличием сильного центрального банка с надежно установленными нормами для борьбы с инфляцией.
- Замораживание цен не является сколько-нибудь долгосрочным действенным средством против инфляции, поскольку оно прежде всего направлено на борьбу с симптомами проблемы, а не с ее причинами.

12. Рынок труда и безработица

С конца 30-х годов массовая безработица и кейнсианский прорыв сделали полную занятость одной из главных целей экономической политики Швеции. Для этого имеется много веских доводов.

Издержки безработицы

Безработица означает прямые экономические издержки для всего общества. Когда люди остаются без работы, это значит, что производство сокращается по сравнению с возможной полной занятостью. Вследствие этого уменьшаются возможности повышения всеобщего благосостояния и устранения различного материального недостатка в обществе.

Конечно, экономическое воздействие безработицы сильнее всего поражает безработных. Доходы безработных сокращаются в течение времени пребывания без работы. Кроме того, различные исследования указывают, что длительная безработица снижает уровень заработной платы даже *после* того, как найдена новая работа. Это объясняется тем, что за период длительной безработицы теряется возможность дальнейшего совершенствования и углубления знаний на рабочем месте, результатом чего является более низкий уровень заработной платы. Другая опасность для безработных, не работающих длительное время, — их полная непривлекательность по этой причине на рынке труда, где они уже больше не появятся. Таким образом, при достижении определенного уровня безработицы есть опасность, что безработица может постоянно удерживаться на этом высоком уровне. Это называется эффектом **гистерезиса** и составило большую проблему в 80-е годы для многих стран, которым оказалось исключительно сложно вновь снизить безработицу, когда она слишком выросла.

Безработица несет с собой и социальные издержки. Современные индустриальные страны опираются на наемный труд. Труд дает чувство единства и товарищества. Труд приносит доход, кото-

рый одновременно является свидетельством значимости того, что мы делаем. Работа дает нам статус, престиж и профессиональную пригодность.

Это значит, что безработица влечет за собой значительные социальные и психологические проблемы для тех, кого она поражает. Это не только снижение доходов. Кроме того, человек теряет профессиональную пригодность, он может почувствовать себя ненужным и лишним. Немало безработных становятся более одинокими. Страдает чувство собственного достоинства. Возрастает риск злоупотреблений и других затруднений. Поэтому нет ничего удивительного в утверждении врачей, что рост безработицы ухудшает здоровье нации. Различные исследования показали, что у безработных ухудшается физическое и психологическое самочувствие — от недомогания, бессонницы и головной боли до заниженной самооценки, жизненной неудовлетворенности и многих психических проблем.

Безработица также углубляет проблему неравномерного распределения совокупных ресурсов. Безработные получают более низкие доходы, одновременно их постигают и другие проблемы. Это обостряет социальную напряженность и создает более суровый общественный климат. Опыт 30-х годов показывает, по мнению многих, что продолжительная массовая безработица может угрожать самой демократии.

Рынок труда

Итак, безработица представляет собой серьезную общественную проблему. От чего она зависит и как с ней можно бороться наиболее эффективным способом?

Исходным пунктом для анализа явлений безработицы служит тот факт, что в рыночной экономике товары и услуги покупаются и продаются на разных рынках; и рабочая сила в этом отношении функционирует как товар, который покупается и продается на **рынке труда**.

Работники предлагают свою рабочую силу за плату, а работодатели предъявляют спрос на рабочую силу и платят за нее. Таким образом, на рынке труда, как и на прочих рынках, имеются предложение, спрос и цена, а именно заработная плата. Именно взаимодействие между ними определяет занятость и безработицу.

Предложение рабочей силы определяется рядом различных факторов: уровнем заработной платы, культурой и религией (например, когда это касается применения женского труда), налоговой систе-

мой, заботой о детях, силой профсоюзов и так далее. О тех, кто предлагает свой труд в поисках работы, говорят, что они входят в **рабочую силу**. Число людей, составляющих рабочую силу, меняется, и разные люди то пополняют ее, то выбывают из состава рабочей силы. Это те, кто начинают работать после окончания школы, либо сидят дома в связи с уходом за ребенком, либо пенсионеры.

Спрос на рабочую силу определяется потребностью работодателей нанимать людей для производства товаров и услуг, на которые существует спрос в экономике. Это означает, что спрос на рабочую силу определяется как общим давлением спроса в экономике, так и технической оснащенностью производства, т.е. возможным сочетанием машин и труда для производства совокупной продукции, на которую есть спрос. Издержки на заработную плату по найму людей играют важную роль при сравнении с издержками на приобретение машин. Те, кого приняли на работу, считаются **занятыми**.

Безработица определяется как разница между числом лиц, находящихся в данный момент в составе рабочей силы, и числом занятых.

Имеется много различных теорий о том, как функционирует рынок труда и от чего зависит безработица. В общем, можно выделить три основных направления в объяснении феномена безработицы: одни утверждают, что безработица зависит от слишком высокой заработной платы; другие — что она зависит от слишком низкого спроса; а третьи пытаются объяснить безработицу негибкостью рынка труда, что и затрудняет установление равновесия спроса и предложения.

“Классическая” безработица

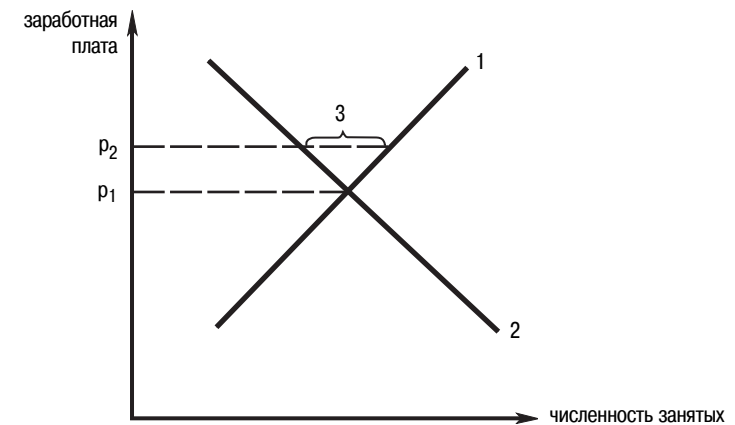
Первым объяснением, которое доминировало среди экономистов до кейнсианского прорыва в 30-е годы, было так называемое **“классическое”** объяснение.

С этой точки зрения безработица вызвана слишком высокой заработной платой. Если заработная плата находится выше уровня, при котором все те, кто ищут работу, ее находят, возникает избыток предложения на рынке труда. Эта ситуация проиллюстрирована на рис. 12.1.

На этом графике кривая предложения рабочей силы отклоняется вверх. Это значит, что работники наемного труда готовы работать больше при повышении заработной платы. Кривая спроса отклоняется вниз, что означает, что работодатели меньше нанимают на работу при росте заработной платы. Исходным пунктом для бо-

лее наглядного описания наклона кривых спроса и предложения является рассуждение о предельных величинах, данное в главе 2. Если работающие по найму понимают, что дополнительный трудовой вклад ведет к более высоким предельным издержкам в форме пожертвованного свободного времени, то они потребуют более высокую заработную плату за большее количество труда. Это значит, что кривая предложения наклоняется вверх. Отрицательный наклон кривой спроса зависит от убывающей производительности, из-за которой стоимость дополнительной продукции за счет новых трудовых затрат (предельного продукта) постоянно уменьшается. Это в свою очередь означает, что работодатели готовы нанимать на работу больше рабочих, если при этом заработная плата будет уменьшаться теми же темпами. Уровень равновесия заработной платы обозначен точкой p_1 , где все, кто хотят работать за существующую заработную плату, получают работу.

Рис. 12.1.
“КЛАССИЧЕСКАЯ” БЕЗРАБОТИЦА



1 — предложение рабочей силы; 2 — спрос на рабочую силу; 3 — превышение предложения над спросом = безработица.

Экономисты-классики рассматривали рынок труда наряду с любыми другими рынками. Если цена на товар выше цены равновесия, то возникает превышение предложения. Безработица, т.е. ситуация, когда число людей, ищущих работу, превышало количество свободных мест, рассматривалась как превышение предложения рабочей силы, которое в свою очередь вызывалось превышением заработной платой уровня равновесия. Тогда лекарством против безработицы становилось то, что безработица снижает заработную плату до тех пор, пока не достигается уровень равновесия.

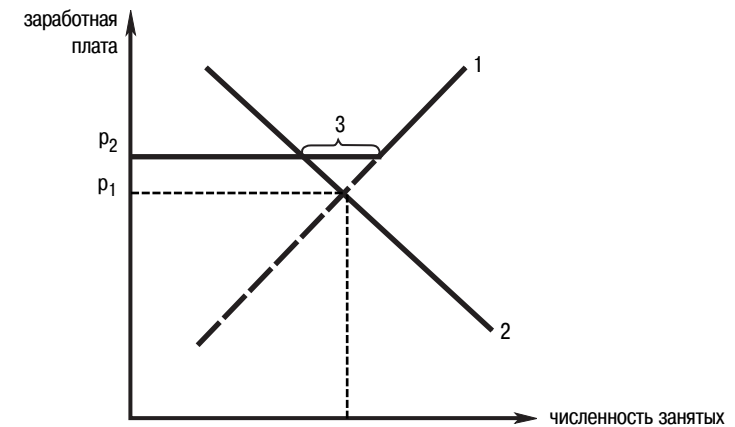
Но теперь предположим, что заработная плата по какой-либо причине — например, сильных профсоюзов — повышается с уровня p_1 на p_2 . На таком уровне заработной платы работодатели не желают принимать на работу такое же число людей. Заработная плата превышает стоимость предельного продукта рабочих. Таким образом, возникает избыток предложения рабочей силы. Но на рынке труда повышение предложения означает ничто иное, как то, что ищущих работу больше, чем имеется рабочих мест — отсюда безработица.

Следовательно, согласно классическому анализу безработицу создают сами работники наемного труда вследствие требования слишком высокой заработной платы. Лекарством здесь является действие рыночного механизма, т.е. избыток предложения должен давить на цены вниз до достижения состояния равновесия — также как в простых моделях в главе 3. Таким образом, на практике это означает, что безработица может снижать уровень заработной платы, что повышает занятость. Согласно этой точке зрения, не требуется проводить какой-либо специальной экономической политики против безработицы.

Итак, модель предполагает снижение заработной платы. Но в действительности заработная плата снижению **поддается с трудом**. Для этого имеется много причин. Ведь заработная плата представляет собой не только издержки для работодателей, но и доход для работников наемного труда. Поэтому наемные работники создали собственные организации — профсоюзы — для защиты своих доходов. Но и работодатели могут быть заинтересованы в стабильной заработной плате, так как это позволяет лучше планировать работу и устанавливать более спокойные отношения с работниками. Существование профсоюзов и коллективных договоров стабилизирует тем самым уровень заработной платы и препятствует ее колебаниям вверх и вниз в зависимости от положения на рынке труда.

Но стабильная заработная плата в мире классической модели означает продолжение существования безработицы. На рис. 12.2 показано, что происходит, если уровень заработной платы поддается снижению с трудом. Здесь заработная плата не снижается ниже p_2 . Иными словами, кривая предложения является горизонтальной линией при этом уровне заработной платы и ее не удастся снизить так, чтобы повысилась занятость. В этом случае, как утверждали представители классической теории, безработица является на самом деле **“добровольной”**. При этом они понимали, что сами наемные работники не соглашаются со снижением заработной платы до уровня равновесия p_1 и тем самым предпочитали оставить некоторых людей без работы.

Рис. 12.2.
“ДОБРОВОЛЬНАЯ” БЕЗРАБОТИЦА



1 — предложение; 2 — спрос; 3 — добровольная безработица.

Если уровень заработной платы не может опуститься ниже p_2 , то кривая предложения становится горизонтальной линией, а безработица сохраняется. Представители классической теории считали, что такая безработица является “добровольной”, так как служащие требуют высокой заработной платы, что и препятствует многим получить работу.

Кейнсианский взгляд

Итак, классический анализ не видел в безработице сколь-либо серьезной экономической проблемы: ведь безработица зависела от слишком высокой заработной платы, а на свободном рынке с подвижной заработной платой такое положение долгое время сохраняться не может.

Между тем во время массовой безработицы 30-х годов несостоятельность этой позиции становилась все более очевидной. Все труднее было утверждать, что безработица — это временная проблема или что наемные работники выбирают ее добровольно. Классический подход тем самым постепенно сменился взглядами Кейнса и Стокгольмской школы. Согласно такому анализу именно совокупный спрос в обществе управлял объемом производства, а значит, и спросом на рабочую силу. Следовательно, безработица возникала из-за **недостаточного спроса**.

Кейнс не отрицал, что понижение заработной платы может привести к повышению занятости. Но он относился скептически к

попыткам применять эту меру в качестве важнейшего лекарства против безработицы.

Во-первых, подчеркивал Кейнс, на практике трудно снизить заработную плату, поэтому было бы совсем маловероятно, если бы подобная стратегия оказалась удачной.

Во-вторых, существует риск, что снижение заработной платы, даже если это могло быть осуществлено, не стало бы особо эффективным средством против безработицы. Ведь заработная плата представляет собой не только издержки для предприятий, но и источник доходов для потребителей. Когда заработная плата снижается, то, конечно, сокращаются и издержки предприятий, что само по себе может повысить их склонность нанять большее число работников. Но одновременно снижается также **покупательная способность** тех, кто получает заработную плату — и кто будет покупать произведенные товары и услуги. Спрос на потребительские товары, таким образом, подвержен влиянию двух противоречивых факторов. С одной стороны, он увеличивается благодаря тому, что большее число людей получают работу, а, с другой стороны, он уменьшается, потому, что покупательная способность каждого из них становится ниже. Совокупный результат вовсе не всегда означает повышение совокупного спроса.

Разумеется, может повыситься спрос на инвестиционные товары, но кейнсианский анализ скептически относится к этому положению. Кейнс утверждал, что при плохой конъюнктуре проценты имеют обыкновение уже быть на низком уровне. Поэтому вовсе не обязательно, что понижение заработной платы приведет к такому значительному снижению процента, которое обеспечит дальнейший рост инвестиций. Инвестиции, отмечал Кейнс, управляются прежде всего “животными инстинктами” капиталистов, т.е. их ожиданиями в будущем. Если перспектива мрачная и времена тяжелые, то незначительные изменения уровня процента вряд ли повлияют на решения об инвестициях.

Поэтому Кейнс сделал вывод о неэффективности традиционной политики невмешательства, которую рекомендовали экономисты-классики и согласно которой безработица оказывала давление на снижение уровня заработной платы. С одной стороны, было мало вероятно какое-либо снижение заработной платы, с другой стороны, если это все-таки произошло бы, это не смогло бы повысить совокупный спрос в экономике до такого уровня, чтобы занятость действительно возросла.

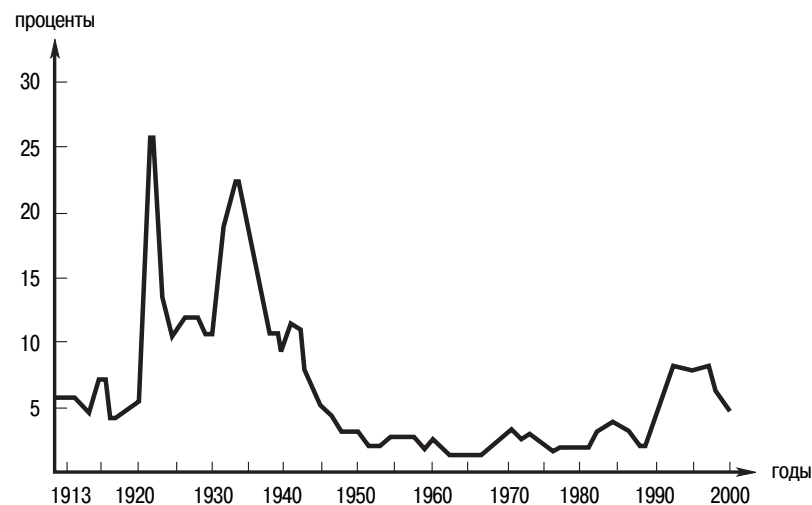
Кейнс рекомендовал следующее решение, которое уже было описано: государство должно бороться с безработицей с помощью экспансионистской финансовой политики. Повышая госу-

дарственные расходы или снижая налоги, можно увеличить в экономике совокупный спрос. Это привело бы к увеличению спроса на рабочую силу и, в свою очередь, к снижению уровня безработицы.

Таким образом, кейнсианский и классический анализ причин безработицы подводит по своему действию к совершенно разным результатам. Но следует указать, что в одном случае они могут совпасть.

ДИНАМИКА УРОВНЯ БЕЗРАБОТИЦЫ В ШВЕЦИИ В 1913–2000 гг.

Открытая безработица (в % от рабочей силы)



Источник: Центральное статистическое бюро.

В течение всего межвоенного периода уровень безработицы был очень высоким. Во время глубоких экономических кризисов начала 1920-х и начала 1930-х годов уровень безработицы достиг 20–25%.

В конце 1930-х годов и во время второй мировой войны безработица быстро сокращалась, и в течение всего послевоенного периода ее уровень был значительно ниже прежнего. Лишь во время спадов в начале 1970-х годов и соответственно 1980-х годов уровень безработицы превысил 3%. В других странах обычный уровень безработицы был намного выше.

В течение первых лет 1990-х годов безработица радикально подскочила вверх. Швеция приблизилась к среднему уровню безработицы в других странах. Однако к концу этого десятилетия безработица вновь снизилась и оказалась ниже уровня в других странах.

Если рост заработной платы происходит быстрее, чем в странах-конкурентах, то это может привести к тому, что часть отраслей страны теряет конкурентоспособность на мировых рынках. Вместо этого и отечественные, и иностранные покупатели начинают приобретать иностранные товары. Тогда снижается экспорт, и одновременно отечественным предприятиям становится сложнее защищаться от импорта из-за границы. В результате спрос на отечественную продукцию и услуги сокращается. Чем важнее для экономики страны внешняя торговля, т.е. чем больше доля импорта в совокупном спросе, тем жестче воздействие на рынок труда при таком развитии.

Следовательно, в открытой экономике безработица может возникнуть вследствие того, что слишком **быстрое повышение заработной платы** приводит к сокращению совокупного спроса. Такая безработица, можно сказать, является одновременно “классической” и “кейнсианской”, т.е. зависит как от слишком высокой заработной платы, так и от слишком низкого спроса.

Проблема соответствия на рынке труда

Третье основное объяснение причин безработицы состоит в том, что безработица — следствие затруднений, деформаций и негибкости рынка труда. Исходным пунктом этого анализа является то, что суммарные статистические данные по безработице и занятости позволяют получить лишь “моментальный снимок” рынка труда. Изучение длительных тенденций показывает, что на рынке рабочей силы и свободных мест.

Таким образом, предложение рабочей силы постоянно меняется. На рынке труда происходит приток молодежи, женщин и других категорий занятых. Одни находят работу, другие оказываются в положении безработных и остаются ими, пока добывают информацию о свободных рабочих местах, ищут работу и постепенно ее находят; третьи так и не находят работы и могут выбывать из числа тех, кто составляет рабочую силу, вместе с потоком лиц, уходящих на пенсию. Предложение рабочей силы непрерывно меняется также вследствие того, что новые поколения, которые вступают на рынок труда, имеют новые знания и другие требования, чем предыдущие.

Одновременно меняется и спрос на рабочую силу. Спрос на товары и услуги изменяется. Новая техника требует новых знаний и создает новые профессии, одновременно работники старых про-

фессий становятся избыточной силой — уходят осушители болот и те, кто прибывал подковы, а приходят разработчики компьютерного обеспечения и финансовые аналитики.

Таким образом, на каждый момент времени имеются безработные и свободные места, но это касается не маленькой группы безработных и соответственно свободных мест, которые сохраняются в течение длительного времени, а большого числа безработных, которые приходят и получают работу, и соответственно значительного количества свободных мест, которые создаются и заполняются. Это означает, что имеется постоянная потребность в **соответствии** между числом ищущих работу и числом свободных мест.

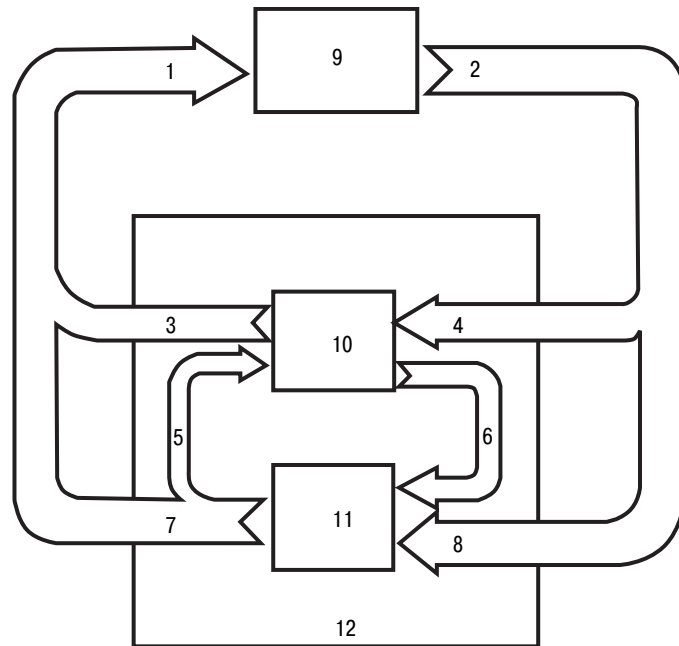
Иногда такого соответствия не возникает. Рынок труда ведь не однороден и состоит из множества различных секторов для работников и рабочих мест с различными свойствами и требованиями. Говоря о “рынке труда” вообще, мы, конечно, многое упрощаем. На самом деле существует множество **специализированных рынков труда** в зависимости от профессиональной категории или региона. Часто могут возникнуть трудности при попытке состыковать друг с другом эти специализированные рынки труда, так как обстоятельства меняются. Эти трудности, например, могут быть связаны с тем, что тот, кто оказывается безработным на одном специализированном рынке труда, не имеет подходящего образования, которое необходимо на другом, расширяющемся специализированном рынке труда, или с тем, что структура заработной платы настолько жесткая, что невыгодно повышать квалификацию или искать новую работу.

Согласно такой точке зрения безработица и свободные рабочие места постоянно возникают, и всегда требуется некоторое время для того, чтобы между ними устанавливалось соответствие. Поэтому всегда существует **фрикционная безработица**, которая возникает при смене работы. Под этим понимается то обстоятельство, что человек, заканчивающий свое обучение или работу на одном месте, не сразу получает работу на новом месте, а может потребоваться несколько недель или пара месяцев для ее нахождения. С этим типом безработицы трудно что-то делать, и он не наносит особого вреда.

Но может возникнуть и более тяжелая форма безработицы, так называемая **структурная безработица**. Под этим понимается, что структура предложения рабочей силы явно отличается от структуры спроса на рабочую силу и что нет каких-либо средств, могущих быстро это положение изменить. Такая ситуация часто возникает в случае разорения некоторых отраслей и того, что, занятые в них рабочие не могут получить места в успешно развива-

ющихся отраслях. Такая структурная безработица может быть длительной и больно бить по различным регионам. Типичный пример такого рода безработицы тот, что безработным сталелитейщикам в Бергслагене или текстильщикам в Буресе, нисколько не помогает, что на операторов компьютеров в Стокгольме имеется высокий спрос.

ПОТОКИ НА РЫНКЕ ТРУДА



1 – уходящие из состава рабочей силы; 2 – вступающие в состав рабочей силы; 3 – отказывающиеся от поисков работы; 4 – потерпевшие неудачу в поисках работы; 5 – потерявшие работу; 6 – ищущие и получившие работу; 7 – закончившие работать; 8 – получившие работу; 9 – не входящие в состав рабочей силы; 10 – безработные; 11 – занятые; 12 – рабочая сила.

Средства массовой информации сообщают прежде всего о численности безработных. Так, в 2000 г. уровень открытой безработицы в Швеции составлял 4,7% рабочей силы. Но за этой цифрой скрываются заметные различия между регионами в уровнях образования и в возрасте. Но, кроме того, имеют место валовые потоки на рынке труда и значительные перемещения среди безработных. С точки зрения перспектив благосостояния эти аспекты – в особенности продолжительность времени пребывания в качестве безработного – зачастую могут быть также важны, как и уровень безработицы.

Так, каждый месяц происходит приток новых безработных. Это молодежь, окончившая школу и ищущая работу, лица, возвращающиеся на рынок труда после временного отсутствия (например, в случае ухода за ребенком), лица, завершившие временную работу (в качестве разного рода заместителей), и те, кого уволили в связи с сокращением персонала и производства (когда предприятия сворачивают производство или полностью закрываются). К этому следует добавить группу лиц, которые становятся безработными после участия в течение определенного времени в разного рода программах политики на рынке труда, но не получившие работу после этого.

В 2000 г. безработные не имели работы в среднем около пяти месяцев. Большинство не имели работы более короткое время, а меньшая часть людей не имели работы значительно дольше. Около одной трети безработных не имели работы более шести месяцев, что в статистике переводит их в разряд долгосрочных безработных. От долгосрочной безработицы страдают прежде всего пожилые люди.

В этой связи следует указать на опасность того, что слишком высокая безработица, однажды возникнув, может воспроизводить саму себя. Тот, кто длительное время пребывает безработным, теряет знания и опыт (его человеческий капитал убывает), и его привлекательность для рынка труда снижается. Он рискует также оказаться “аутсайдером”, не имея влияния на формирование заработной платы и рынок труда. Подобные факторы могут привести к тому, что обширная структурная безработица превратится в долгосрочную и станет весьма трудноразрешимой проблемой.

Если безработица зависит в первую очередь от проблемы соответствия на рынке труда, то не поможет ни снижение уровня заработной платы, ни стимулирование всеобщего спроса. Прежде всего необходимо создать вместо этого более подвижный и более гибкий рынок труда. Это предполагает проведение стимулирующей гибкости **политики на рынке труда**, которая с помощью биржи труда, переобучения и пособия по переезду на другое место соединит безработного со свободным рабочим местом, а также проведение мероприятий по созданию более гибкой структуры заработной платы, которые более заманчивы и выгодны для людей при смене работы.

АРТУР ОУКЕН

Американский экономист Артур Оукен (1928–1980 гг.) был в 60-е годы основным советником по экономической политике президентов Джона Ф. Кеннеди и Линдона Б. Джонсона. После этого он работал в Брукингском исследовательском институте, где исследовал прежде всего проблемы ценнообразования и формирования заработной платы в современной смешанной экономике.

Оукен считал, что любая теория формирования заработной платы и рынка труда должна исходить из фактически недостаточной гибкости рынка труда и объяснять ее, а не просто абстрагироваться от этого и полагать, что действительность выглядит, как в простых моделях спроса и предложения, и характеризуется высокоподвижной зарплатой.

В своей основной работе «Цены и количества. Макроэкономический анализ» (1980 г.) Оукен пытается объяснить негибкость заработной платы тем, что она благоприятствует как работающим по найму, так и предпринимателям. Они повышают стабильность и защищенность на предприятии путем подписания коллективного договора и заключения долгосрочных соглашений об условиях найма. Это особенно хорошо заметно по «карьерным рынкам», где рабочая сила обладает высокой квалификацией и имеет возможность продвигаться по службе. На таких рынках существует большая гарантия найма, работающие по найму получают возможность повышать свою квалификацию, и не допускаются колебания динамики заработной платы вверх и вниз. То, что Адам Смит называл «невидимой рукой», считает Оукен, заменяется «невидимым рукопожатием» между работающими по найму и предпринимателями.

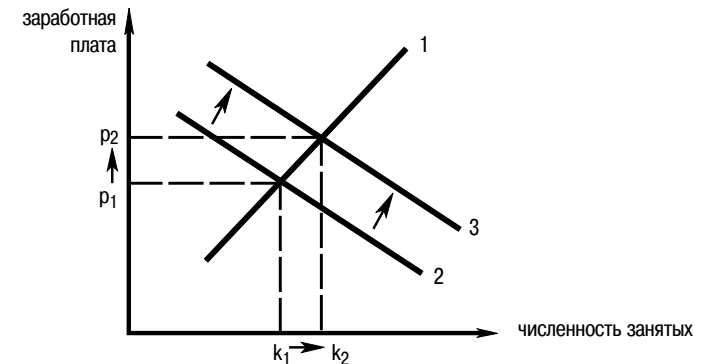
Значение гибкости заработной платы

Итак, способ функционирования рынка труда имеет большое значение. Поскольку экономисты в своем анализе различных рынков придают большое значение ценовому механизму, то не удивительно, что, когда речь идет о рынке труда, они уделяют особое внимание заработной плате — цене рабочей силы — и особо выделяют значение формирования заработной платы. Обычно делается вывод, что **относительная** заработная плата, т.е. разница в оплате труда в зависимости от профессии, играет важную роль в ориентации рабочей силы на те рынки, где она больше требуется.

Предположим, например, что у нас есть два специализированных рынка труда: один — операторов компьютеров, другой — сталелитейных рабочих. Проиллюстрируем это на рис. 12.3. Исходный пункт — состояние равновесия этих двух рынков, без какой-либо безработицы. Но происходит техническое переоснащение; производственные процессы в экономике изменяются таким образом, что требуется меньше стали и больше компьютерной техники. В результате повышается спрос на операторов компьютеров и сокращается спрос на сталелитейщиков.

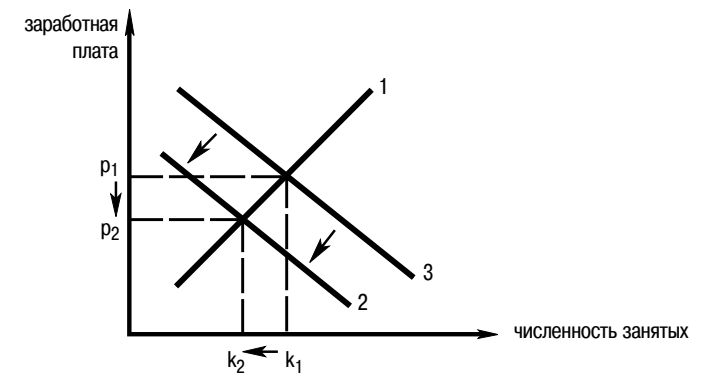
Рис. 12.3.
ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ДВУХ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ РЫНКОВ ТРУДА

РЫНОК ТРУДА ОПЕРАТОРОВ КОМПЬЮТЕРОВ



1 — предложение; 2 — спрос; 3 — спрос после технического перевооружения.

РЫНОК ТРУДА В СТАЛЕЛИТЕЙНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ



1 — предложение; 2 — спрос; 3 — спрос после технического перевооружения.

Если техническое развитие приводит к тому, что спрос на сталелитейных рабочих сокращается и одновременно увеличивается спрос на операторов компьютеров, то в экономике, где заработной платой определяется рынок, произойдет снижение заработной платы сталелитейным рабочим (на рисунке справа заработная плата снижается с p_1 до p_2) и повышение заработной платы операторам компьютеров (на рисунке слева заработная плата повысилась с p_1 до p_2). Возникающая в этом случае разница в заработной плате побуждает людей переходить из сталелитейной промышленности в обслуживание компьютеров. Занятость в сталелитейной промышленности сокращается (на рисунке справа k_2 ниже k_1), а в обслуживании компьютеров увеличивается (на рисунке слева k_2 больше k_1).

На рис. 12.3 видно, что происходит на рынке труда со свободным формированием заработной платы. Повышенный спрос на операторов приводит к росту их заработной платы, в то время как уменьшающийся спрос на сталелитейных рабочих снижает их заработную плату. Возникающая при этом разница в уровнях заработной платы побуждает рабочую силу уходить со сталелитейного рынка труда на рынок операторов компьютеров. Занятость операторов увеличивается, а сталелитейщиков — падает.

В простой модели совершенной конкуренции это происходит немедленно. Однако в действительности изменение структуры заработной платы так быстро не получается. Если относительная заработная плата малоподвижна — например, из-за профсоюзных требований, особых компенсационных условий в договорах и сроках договора, растянутых на несколько лет, — то мы получаем превышение спроса на операторов компьютеров и превышение предложения на сталелитейных рабочих. Вероятно, это приведет к скольжению заработной платы вверх у операторов компьютеров (т.е. они получают дополнительную прибавку к заработной плате помимо договора), тогда как сталелитейные рабочие, напротив, пострадают от безработицы.

Это объяснение безработицы сравнимо с классическим: именно слишком высокая — или скорее слишком жесткая — заработная плата является причиной безработицы, даже если она в этом случае возникла на специализированном рынке, а не на совокупном рынке труда. Именно за этим кроется вывод многих экономистов, что надо допускать большую **разницу в уровнях заработной платы**, исходя из требований рынка.

Лекарство от безработицы

Эта позиция одновременно открывает намного более далекую перспективу, чем классическая. Предыдущий пример дает понять, что эффективность функционирования процесса соответствия на рынке труда зависит от многих других факторов, а не только от заработной платы.

Как бы ни была велика разница в уровнях заработной платы, в одну ночь не сделаешь сталелитейщика оператором компьютеров — тем более, если сталелитейщики живут в других местностях, а не там, где нужны операторы компьютеров. Очевидна необходимость гибкой **системы образования**, которая может быстро отреагировать на те требования, которые выдвигает новая техника и новый спрос. Это касается как начального образования и выс-

шей школы, так и переподготовки на рынке труда и обучения на рабочих местах тех, кому грозит безработица. Те же, кого она настигла, быть может, смогут избежать длительной безработицы, если они получают помощь в повышении квалификации и переподготовке по таким специальностям, на которые имеются свободные места. Конечно, большое значение имеет также **информация** о ситуации на рынке труда: чем лучше поставлена информационная служба о свободных местах, тем проще соединить ищущих работу и свободные рабочие места. В этом состоит идея биржи труда. Ведь она как раз стремится распространять информацию о свободных рабочих местах для того, чтобы тем самым рынок труда функционировал быстрее и мобильнее.

Географическая **мобильность**, т.е. склонность людей переезжать в те места, где есть работа, может устранить местные проблемы безработицы. Пособие на переезд и подъемные — пример средств, которые при этом выплачиваются. Если при этом стремиться поддерживать региональный баланс в экономике — если неприемлемо то, что все отдаленные районы могут обезлюдеть, — то можно также попытаться приблизить рабочие места к безработным. Это также требует проведения политики повышения мобильности капитала, которая зачастую предполагает разные виды целевых субсидий и помощь, чтобы заставить предприятия перемещать рабочие места в охваченные безработицей части страны.

Конечно, на гибкость рынка труда воздействует также и **налоговая система**. Подоходный налог и социальные взносы создают разницу между заработной платой после вычета налога, с одной стороны, и общими издержками работодателей на заработную плату, с другой. Чем больше эта разница, тем дороже обходится предпринимателям побуждать рабочую силу к переезду или смене работы при помощи этой разницы в заработной плате. Поэтому высокие ставки подоходного налога и взносы предпринимателей, по-видимому, снижают мобильность на рынке труда.

Политика солидарности в области заработной платы

Однако в высшей степени спорен вопрос о том, что означает растущая дифференциация заработной платы после вычета налога в сравнении с такими инструментами, как гибкая система образования и эффективная информация о наличии свободных мест и перспективах получить новую работу в других сферах рынка труда.

Исследования шведского рынка труда дали определенные результаты, которые указывают, что нивелирование разницы в заработной плате после вычета налога способствовало снижению мобильности молодых рабочих на рынке труда. В то же время представляется, что большая разница в уровнях оплаты труда может привести к тому, что высокооплачиваемые “запрутся на замок” в районах с высокой оплатой труда и откажутся их покидать. Рабочая сила с высокой заработной платой, которую вербуют для развивающихся районов, имеет мало возможностей уйти оттуда при сокращении спроса на нее. Большая разница в уровнях заработной платы сужает тем самым возможности выбора. Более ровная структура заработной платы может привести к тому, что возникает больше сопоставимых мест при поиске работы.

Ряд экономистов утверждают для большей убедительности, что совершенно неверно рассматривать рабочую силу как обычный товар. Они считают, что существуют весомые, реальные доводы, объясняющие, почему в действительности заработная плата менее подвижна, чем цены в простых рыночных моделях. Поскольку в исследованиях рынка труда говорится о людях из плоти и крови, а не о товарах из пластмассы и металла, необходимо принимать также во внимание психологические и социальные факторы. Важен и тот факт, что люди стремятся к уверенности, а это, между прочим, означает создание ими организаций и заключение долгосрочных коллективных договоров, которые направлены именно на стабилизацию заработной платы. Это повышает надежность при принятии решений на предприятиях и снижает трансакционные издержки по сравнению с совершенно гибким формированием заработной платы, когда она как устанавливается в индивидуальном порядке, так и может колебаться вверх и вниз в соответствии с положением на рынке труда. Среди экономистов имеются разные мнения относительно предпочтительности типа формирования заработной платы; некоторые подчеркивают стабильность долгосрочных контрактов, а другие отмечают важность того, чтобы заработная плата отражала уровень производительности труда.

Структура заработной платы, конечно, в значительной степени зависит от понимания того, какой размер заработной платы и разницы в ней можно считать справедливым. В Швеции путеводной звездой **политики солидарности в области заработной платы** стал принцип “равная оплата за равный труд”. На практике это также означало сокращение разрыва в уровнях оплаты труда.

Политика солидарности в области заработной платы мотивировалась справедливостью, а также тем, что небольшие разрывы в уровнях оплаты труда могли бы ускорить структурные сдвиги в

экономике. Если все предприятия выплачивают равную заработную плату за равный труд независимо от уровня прибылей, то тем предприятиям, у которых дела идут плохо, будет трудно выживать. Поэтому устаревшая и непроизводительная деятельность вытесняется даже быстрее, чем если бы предприятия могли вести конкуренцию при помощи низкой заработной платы. В то же время высокопроизводительные предприятия и отрасли будут развиваться еще быстрее, чем в том случае, когда они повышали бы заработную плату наемных рабочих за счет высоких прибылей. Тем самым они могут быстрее расширять объем производства.

Таким образом, политика солидарности в области заработной платы является и справедливой — в значении “равная оплата за равный труд”, и одновременно способствует более высоким темпам повышения производительности труда и экономического роста, чем в том случае, когда заработная плата целиком определяется рынком, и производства с низкой производительностью могут выжить благодаря низкой заработной плате. Однако условием получения такого эффекта от политики солидарности в области заработной платы служит как уровень прибылей в экономике в целом, который должен быть достаточным, чтобы привлечь солидные инвестиции, так и поддержание высокой мобильности на рынке труда, несмотря на небольшую разницу в уровнях заработной платы, чтобы высокопроизводительные предприятия действительно могли получить возможность привлечь высвободившуюся в результате закрытия неэффективных предприятий рабочую силу. Это предъявляет высокие требования к политике на рынке труда и политике в области образования.

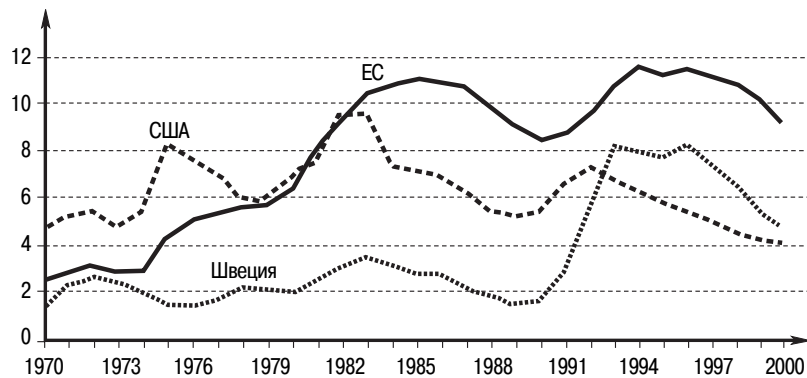
Некоторые экономисты считают, что политика солидарности в области заработной платы в 1970-х и 80-х годах зашла слишком далеко. Различия в заработной плате сократились в слишком большой степени: цель “равная оплата за равный труд” превратилась на практике в принцип: “равная оплата за любой труд”. Подвижность сократилась, прибыли стали слишком низкими, а бремя стало тяжелым для политики на рынке труда.

Потребность в высокой конкурентоспособности

Итак, преодоление безработицы — это сложная и многогранная задача. Прежде всего надо определить *тип* имеющейся безработицы в экономике, так как разные ее типы требуют отчасти разных рецептов: сдерживание заработной платы, повышение спроса

или большая гибкость рынка труда. Не менее важна попытка определить величину фрикционной и структурной безработицы. Ведь эта безработица возникает из проблемы соответствия на рынке труда, “лежащей в основе” величины безработицы; именно на нее накладывается та безработица, которая повышается вследствие сокращения спроса при низкой конъюнктуре или слишком большого повышения заработной платы. Но на эту лежащую в основе безработицу, которая возникает из-за плохого функционирования рынка труда, нельзя воздействовать путем проведения экспансионистской политики спроса. Ее можно уменьшить только за счет улучшения способов функционирования экономики.

Рис. 12.4.
УРОВЕНЬ БЕЗРАБОТИЦЫ В ЕС, США И ШВЕЦИИ В 1970-2000 гг.
(в % от рабочей силы)



В течение 1960-х и 70-х годов безработица в США значительно превышала европейскую и в еще большей степени шведскую. В настоящее время безработица как в странах-членах ЕС, так и в Швеции выше, чем в США. Экономисты объясняют такую динамику тем, что рынок труда в США более гибок и поэтому там может создаваться больше рабочих мест; но это также означало низкий уровень заработной платы на значительной части этих рабочих мест.

Однако на практике очень сложно определить величину доли безработных того или иного типа. Это в особенности связано с тем, что разные типы безработицы часто присутствуют одновременно. Ведь безработица, возникшая вследствие инертности и препятствий на рынке труда, не исключает одновременно и такой безработицы, причина которой — низкий спрос, а он, в свою очередь, является результатом слишком быстро растущих издержек на заработную плату в сравнении с издержками стран-конкурентов.

тов. Кроме того, необходимо учитывать, что независимо от причины возникновения безработица рискует быстро превратиться в долговременную, что затрудняет борьбу с ней.

Сложности анализа можно проиллюстрировать сопоставлением США, стран-членов ЕС и Швеции. Развитие этих трех регионов было в значительной степени схожим из-за нефтяных кризисов 1970-х годов, затем медленного экономического роста и ужесточения конкуренции, в особенности со стороны новых индустриальных стран Азии. Это в сочетании с техническим прогрессом сократило возможности для имевших низкий уровень образования получить работу. Но рынок труда этих различных регионов отреагировал на вызов совершенно по-разному. На рис. 12.4 видно, что безработица в США в течение последней четверти века колебалась в зависимости от конъюнктуры вокруг почти одного и того же уровня. Безработица в ЕС повысилась в два этапа в середине 1970-х годов и в начале 1980-х годов и затем застряла на высоком уровне. Безработица в Швеции была сначала низкой, но в 1990-х годах быстро повысилась.

Обычные объяснения экономистов, которые вовсе не являются бесспорными, для этих трех моделей сводятся к следующему.

- В США рынок труда был нерегулируемым и свободным. Повышение давления на тех, кто получал низкую заработную плату, означало снижение их заработной платы. При этом могло создаваться множество новых рабочих мест, но зачастую с очень низкой заработной платой. В условиях высокого экономического роста, как это было во второй половине 1990-х годов, высокая гибкость улучшала положение на всем рынке труда.
- В Европе различия в заработной плате меньше, система обеспечения более развита и активность профсоюзов выше. Здесь заработная плата не снижалась, как в США. Но при этом рынок низкоквалифицированной рабочей силы сократился. После нефтяных шоков, которые повысили безработицу, даже умеренных темпов экономического роста было недостаточно для снижения этой безработицы.
- В Швеции безработица могла длительное время держаться на низком уровне благодаря девальвациям, расширению государственного сектора и регулированию, которое защищало страну от окружающего мира. Когда все это перестало действовать (по причинам, которые будут рассмотрены в части III), а Швеция одновременно оказалась в депрессии, безработица устремилась вверх. Лишь после того, как экономический рост вновь набрал ход в конце 1990-х годов, безработица снизилась.

В долгосрочной перспективе высокая конкурентоспособность, гибкий рынок труда и хорошая система образования могут снизить уровень безработицы. Но на это необходимо время. И чем больше времени требуется, тем выше риск закрепления безработицы на высоком уровне. Вывод представляется не слишком приятным: в краткосрочной перспективе нам придется выбирать между чумой и холерой. Надо либо примириться со снижением заработной платы для большой группы людей, либо жить дальше с высокой безработицей.

Выбросить компьютеры на свалку?

Этот выбор неприятен. Не слишком удивительно, что многие люди ищут иные факторы, которые могут объяснить безработицу и открыть намного более простой рецепт. Иногда в общественных дискуссиях утверждают, что безработица вызвана тем, что машины и компьютеры отнимают работу у людей, или что мы слишком долго работаем, и поэтому наше рабочее время следует сократить. Не следует ли тогда снизить безработицу, остановив компьютеризацию или сократив рабочее время, чтобы “разделить рабочие места”? Обычно экономисты скептически или отрицательно относятся к такому рецепту.

Но что же происходит, если некое производство автоматизируется или оснащается компьютерами? Действительно, определенные виды деятельности могут исчезнуть, а именно те, которые будут заменены новыми машинами. Но это только небольшая часть истины, и ее недостаточно для объяснения причин общего повышения безработицы.

Прежде всего нужно, конечно, создать новые виды промышленных роботов и компьютеров, а это приведет к возникновению новых рабочих мест в тех отраслях, где они производятся. Но здесь имеется и другое, косвенное положительное воздействие на занятость.

Новая техника приводит к росту производительности труда, т.е. количества произведенной продукции в единицу рабочего времени. Это означает рост доходов или заработной платы в тех отраслях, эффективность которых повысилась, и тогда те, кто зарабатывает свои средства к существованию здесь, получают больше денег на покупку товаров других отраслей, что поддерживает производство и занятость и в этих отраслях. Или также в ставших более эффективными отраслях происходит удешевление товаров и

низкие цены там, в свою очередь, означают, что потребители имеют больше денег для покупки других товаров. И в этом случае происходит стимулирование производства и занятости в других секторах экономики.

Собственно, это очевидно. Экскаватор отбирает работу у десяти землекопов. Но все же мы не превращаем в железный лом экскаваторы, так как понимаем, что это приведет к снижению эффективности в экономике и тем самым создаст угрозу рабочим местам на перспективу, между прочим, путем подрыва конкурентоспособности на мировых рынках. По той же самой причине мы не превращаем лопаты в железный лом и не заменяем их чайными ложками, несмотря на то, что это, бесспорно, создало бы еще больше рабочих мест.

Конечно, в исторической перспективе именно рост производительности труда, который несет с собой разного рода техника, позволяет повысить уровень жизни и занятость. Вместе с тем нельзя не сказать, что процессы автоматизации, роботизации и компьютеризации могут быть довольно болезненными именно для тех специфических профессиональных групп, где людей заменили новые машины. Целью политики на рынке труда является предоставление им всевозможной помощи в поисках новой работы. Но из этого не следует, что надо затормозить технический прогресс.

Разделить рабочие места?

Обычно экономисты скептически относятся к предложению “разделить рабочие места” путем сокращения рабочего времени, досрочного выхода на пенсию и т.п. Подобные предложения основаны на представлении, что количество рабочего времени в обществе является раз и навсегда данной величиной. Поэтому труд становится “дефицитом”, который мы должны солидарно разделить.

Но это неверно. Существует множество полезных и важных рабочих заданий, которые необходимо выполнять. Нужно, чтобы эта работа выполнялась по цене, которую предприниматель готов заплатить и за которую наемный рабочий готов работать, — и тогда мы как раз возвращаемся к проблемам, связанным со способами функционирования рынка труда, которые обсуждались в этой главе выше и не связаны с рабочим временем.

Ведь сокращение рабочего времени не приведет к исчезновению тех факторов, которые увеличивают безработицу — низкой конкурентоспособности и плохо функционирующего рынка труда. Если попытаться сократить рабочее время при одновременном сохранении существующей месячной заработной платы, то это

приведет к сильному возрастанию издержек производства. Это в свою очередь может с наибольшей степенью вероятности настолько серьезно ослабить международную конкурентоспособность, что следствием будет быстро растущая безработица.

Если вместо этого сохранить существующую почасовую заработную плату, так чтобы укороченное рабочее время сопровождалось одинаковым по величине падением месячной заработной платы, это приведет к разделению не только рабочих мест, но и доходов совокупного производства. Поэтому можно с таким же успехом сказать, что на самом деле разделяют безработицу!

Конечно, такая политика могла бы стать альтернативой, если считать, что невозможно победить безработицу и вместо борьбы с ней попытаться распределить ее издержки другим способом. Но это не является средством уменьшения общей безработицы.

На самом деле риск заключается в том, что от таких мероприятий безработица в целом может увеличиваться — если бы укороченное рабочее время означало, что машины и здания используются меньше времени в течение суток. Тогда возрастают издержки капитала на единицу продукции, что повышает цены и тем самым снижает покупательную способность и занятость. Без сомнения, такому воздействию можно противостоять путем увеличения коэффициента сменности и повышения производительности труда, но это влечет за собой другие неприятности для наемных рабочих; при этом итог воздействия на занятость становится в высшей степени неопределенным.

Следовательно, предпосылкой того, чтобы укороченное рабочее время смогло создать больше “рабочих мест”, являются отчасти снижение заработной платы и фактически такая схожесть и взаимозаменяемость рабочих мест, что безработный способен занять то или другое из них и взять на себя часть рабочих заданий. Но последнее не всегда возможно. Другим риском, связанным со всеобщим сокращением рабочего времени для всех, является возникновение новых узких мест в экономике. Ведь зачастую существует нехватка специалистов определенных категорий, профессий, и одновременно имеется избыток других. В Швеции в 1980-х годах существовал дефицит, например, операторов компьютеров, биохимиков, автомобилестроителей, гражданских инженеров и одновременно присутствовал избыток, в частности, зубных врачей, учителей и земледельцев. Но стоматологи и земледельцы не могут немедленно заняться той работой, которую не успели выполнить биохимики и операторы компьютеров в связи с сокращением их рабочего времени. Тогда опасность заключается в том, что их укороченное рабочее время приведет не к получению другими

людьми работы, а к тому, что работа просто-напросто вообще останется невыполненной. Возникающие в связи с этим препятствия и дефициты создают опасность повышения цен и раскручивания процесса инфляции.

Поэтому нет быстрого и кратчайшего пути к сокращению безработицы. Единственно долгосрочный и надежный путь — разумная экономическая и профсоюзная политика, создающая условия отдельным лицам и предприятиям для производства большего количества товаров и услуг по ценам, которые обеспечат им конкурентоспособность и одновременно компенсируют их затраты.

Если это удастся, то тогда будет также заложена основа для возможного выбора в будущем такого средства роста благосостояния, как сокращение рабочего дня, но не для того, чтобы “создать рабочие места”, а потому, что это желательно по другим причинам, например, для того, чтобы и мужчинам, и женщинам предоставить возможность проводить больше времени со своими детьми и получить более равноценные условия для работы по специальности.

Резюме

- Безработица влечет за собой значительные экономические и социальные издержки.
- Безработица — это разница между числом людей, входящих в рабочую силу, и числом занятых.
- “Классическое” объяснение безработицы состоит в том, что заработная плата слишком высока. Если это зависит от самих наемных трудящихся, то можно сказать, что безработица является “добровольной”.
- Кейнсианское объяснение безработицы состоит в том, что спрос слишком низок. Это можно исправить путем проведения экспансионистской политики.
- Классический и кейнсианский анализы совпадают, если безработица зависит от того, что слишком быстрый рост заработной платы привел к такому снижению конкурентоспособности, при котором совокупный спрос сократился.
- Третье объяснение безработицы исходит из плохого функционирования рынка труда. В этом случае необходимы более гибкая относительная заработная плата, лучшее образование, более высокая географическая мобильность и т.п.
- Значение подвижности заработной платы и различий в заработной плате неоспоримо. Одни утверждают, что экономический рост требует больших различий в заработной плате, другие

считают, что маленькие различия в заработной плате могут способствовать экономическому росту.

- Многие указывают на то, что безработица в Европе в значительной своей части связана с высокой заработной платой и жестким рынком труда.
- В США безработицу удавалось удерживать на более низком уровне, но ценой низкой заработной платы для большой группы людей.
- Сдерживание компьютеризации само по себе не спасает никаких рабочих мест. Сокращение рабочего времени обеспечивает большее число рабочих мест лишь в случае снижения заработной платы и отсутствия узких мест. На практике эти рецепты говорят больше об ином распределении издержек в связи с безработицей.

13. Выбор между инфляцией и безработицей

В двух предыдущих главах рассматривались как безработица, так и инфляция. До этого был также дан обзор кейнсианской политики стабилизации, которая пыталась противодействовать инфляции путем сдерживания и безработице — с помощью политики экспансии. Но что же делать, если одновременно существуют *и* безработица, и инфляция? И как взаимосвязаны эти обе проблемы? Этот вопрос стал главной темой политико-экономических исследований в последние годы.

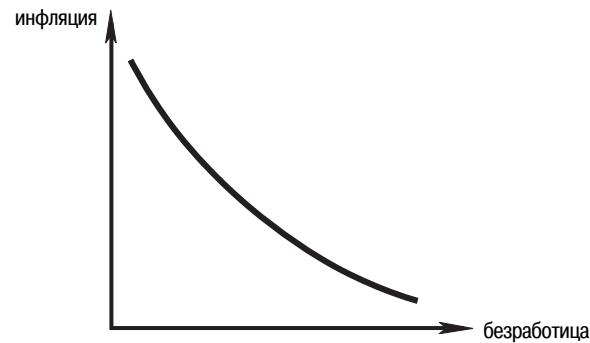
Кривая Филлипса

Кейнсианский анализ был полностью сосредоточен на проблемах безработицы, а цены в общем и целом предполагались стабильными, и это не было чем-то чересчур странным. Ведь сам этот анализ возник под впечатлением кризиса 30-х годов, когда массовая безработица была доминирующей проблемой, а цены снижались.

Однако в течение длительного послевоенного периода высокой конъюнктуры в экономике многих стран была достигнута полная занятость, отчасти с помощью кейнсианской политики экспансии, но одновременно начали расти цены. Стало ясно, что закрывать глаза на проблему инфляции нельзя. Начались — в особенности в Швеции — весьма широкие дебаты о том, как связаны инфляция и безработица, в ходе которых наряду с другими важным вклад в анализ внесли профсоюзные экономисты Ёста Рен и Рудольф Мейднер.

Эмпирические изыскания показали, что существует достаточно очевидная связь между инфляцией и безработицей. При высокой безработице инфляция была низкой, и наоборот. Эта взаимосвязь для различных стран в обобщенном виде могла быть выражена в так называемых **кривых Филлипса** (названных по имени австралийского экономиста Филлипса, который в 1958 г. представил первый график подобного рода). Обычно они выглядят, как на рис. 13.1.

Рис. 13.1.
КРИВАЯ ФИЛЛИПСА



Кривая Филлипса показывает взаимное изменение уровней безработицы и инфляции в экономике. Такая форма кривой означает, что инфляция низка при высокой безработице и высока при низкой безработице.

На графике с кривыми Филлипса по горизонтальной оси отмечается уровень безработицы, а по вертикальной — инфляции. Кривая строится следующим образом: сначала отмечаются точки — т.е. различные сочетания уровней безработицы и инфляции, имевшие место в течение изучаемого периода. Потом с помощью различных статистических методов пытаются проложить кривую, соединяющую эти точки. Поскольку кривая находится выше горизонтальной оси и правее вертикальной, то это показывает, что инфляция и безработица в экономике происходят одновременно. Это показывает также, что простая кейнсианская теория, в которой была *либо* инфляция, *либо* безработица, не соответствует действительности. И все же график, изображенный на рис. 13.1, согласуется с кейнсианской теорией в том отношении, что инфляция может быть высокой только при незначительном уровне безработицы; а когда безработица велика, инфляция низка и, следовательно, представляет собой не столь значительную проблему.

Причины этой зависимости подробно обсуждались в 50-е и 60-е годы. Преобладающее объяснение заключалось в том, что высокая безработица вынуждает трудящихся по найму соглашаться на меньшее увеличение заработной платы. Это в свою очередь вызывает замедление роста цен. В то же время, если положение на рынке труда хорошее и уровень безработицы низкий, то наемным работникам легче выторговать себе такое повыше-

ние заработной платы, которое опережает рост производительности труда и тем самым поднимает цены. Таким образом, низкая безработица вызывает тенденцию к более высокой инфляции, в то время как высокая безработица сопровождается низкой инфляцией.

Совокупные предложение и спрос в экономике

Суть процессов, которые отражает кривая Филлипса, состоит, таким образом, в том, что, когда улучшается положение на рынке труда и расширяется производство, в экономике усиливается давление спроса. Это создает диспропорции и усиление конкуренции за имеющиеся ресурсы. Другими словами, это означает, что рост производства при прочих равных условиях вызывает повышение цен. Поэтому за то, чтобы приблизиться к полной занятости, приходится расплачиваться усилением инфляционного давления на экономику.

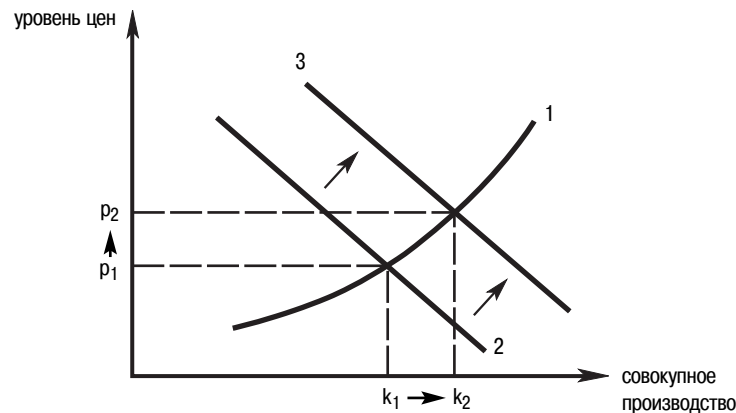
В свою очередь это означает, что упрощенный кейнсианский рецепт, согласно которому всегда можно уменьшить безработицу с помощью политики экспансии без каких-либо побочных издержек, больше не работает. Теперь возникли “издержки” низкой безработицы, а именно — возросшая инфляция.

Это можно проиллюстрировать с помощью простого графика спроса и предложения для всей экономики в целом. Поскольку в анализ включен уровень цен, нам больше не требуются специальные графики спроса и предложения, которые использовались в главе 7 для иллюстрации кейнсианской модели с ее негибкими ценами. Вместо них мы можем использовать график спроса и предложения, похожий на тот, который ранее применялся для отдельных отраслевых рынков. По сравнению с ранее использованным графиком спроса и предложения новое в рис. 13.2 состоит в том, что на нем показываются спрос и предложение во *всей* экономике и что по вертикальной оси отмечается уровень цен во всей экономике. Такие кривые спроса и предложения называются **агрегированными**.

Другими словами, агрегированная кривая предложения на рис. 13.2 является отражением кривой Филлипса. Она показывает, как растут цены при увеличении занятости и производства. Однако агрегированная кривая спроса выводится несколько иным способом в данной модели, чем в рыночной модели, рассмотренной в главе 3. Ведь там более высокая относительная цена на определенный то-

вар приводила к сокращению объема спроса на соответствующий товар. На рис. 13.2 вертикальная ось представляет уровень цен на *все* товары, а не относительную цену на какой-либо особый товар. Однако выводы остаются однородными. Более низкий уровень цен означает повышение реальной покупательной способности потребителя, что соответствует увеличению объема совокупного спроса. И, напротив, более высокий уровень цен означает сокращение покупательной способности и объема спроса. При этом кривая спроса становится нисходящей: высокий уровень цен соответствует низкому объему спроса и наоборот. Хотя происхождение графиков спроса и предложения несколько отличается от того, что было в главах 3 и 4, кривые в агрегированном анализе также очень напоминают кривые в анализе отдельного рынка.

Рис. 13.2.
СОВОКУПНЫЕ СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ В ЭКОНОМИКЕ
ПРИ ОДНОВРЕМЕННОМ НАЛИЧИИ ИНФЛЯЦИИ И БЕЗРАБОТИЦЫ



1 — совокупное предложение; 2 — совокупный спрос; 3 — совокупный спрос после проведения политики финансовой экспансии.

То, что кривая предложения изгибается кверху, отражает повышение темпов роста цен и заработной платы, вызванное ростом производства и улучшением состояния рынка труда. Если государство пытается проводить политику финансовой экспансии с целью уменьшить безработицу, это приводит к тому, что увеличиваются занятость и производство (от K_1 до K_2), но одновременно растут и цены (от P_1 до P_2).

Это означает также, что эффекты сдвига кривых могут анализироваться таким же образом, как и раньше. Если спрос в экономике возрастает, например, благодаря политике финансовой экс-

пансии, это приведет, как видно на рис. 13.2, к сокращению безработицы и росту производства, но ценой роста цен, т.е. инфляции. Соответственно рестриктивная политика означает сдерживание инфляции ценой роста безработицы и сокращения производства.

Модель Рена—Мейднера

Кривую Филлипса и иллюстрируемую связь между занятостью и инфляцией можно рассматривать двумя способами. *Один* из них был более амбициозным и заключался в том, чтобы не принимать эту связь как нечто данное.

Так рассуждали, например, Ёста Рен и Рудольф Мейднер. Они полагали, что главная задача экономической политики — сделать возможно низким уровень безработицы при заданном уровне инфляции, т.е. преодолеть конфликт целей — между полной занятостью и низкой инфляцией. Это означает попытаться передвинуть кривую Филлипса вниз (внутрь) на рис. 13.1, а на рис. 13.2 — переместить кривую предложения вправо (вовне).

Их главный рецепт, представленный в 50-е годы и получивший название **модели Рена — Мейднера**, исходил из того, что правительство должно вести жесткую финансовую политику, чтобы сдерживать инфляцию. Противодействие возникающим при этом тенденциям безработицы должно осуществляться с помощью **селективных**, целенаправленных мер по отношению к пострадавшим отраслям и регионам. Политика солидарности в области заработной платы — равная оплата за равный труд — должна ускорить перестройку экономики таким образом, что предприятиям с низкой производительностью будет труднее сводить концы с концами, а высокоэффективным предприятиям сделать это будет легче. Однако это предполагало, что рабочая сила могла бы легко перемещаться на новые рабочие места.

Активная **политика на рынке труда** стала, таким образом, центральной частью экономической политики в целом. В Швеции это выразилось в обширной программе переподготовки рабочей силы, в посредничестве на рынке труда и других мероприятиях, имевших целью ликвидировать диспропорции и повысить мобильность рабочей силы.

Другой способ анализа кривой Филлипса был менее амбициозным. Он заключался в том, чтобы воспринимать ее положение как некую данность, что в свою очередь зачастую означало, несмотря ни на что, приемлемость главных моментов кейнсианской полити-

ки стабилизации. Ведь считалось, что кривая Филлипса показала, что у нас не может быть одновременно большой безработицы и высокой инфляции. Поэтому можно было бы и далее применять кейнсианские рекомендации по сдерживанию в период высокой конъюнктуры и экспансии при низкой конъюнктуре. В терминах кривой Филлипса это означало движение вверх и вниз вдоль данного графика вслед за конъюнктурой.

А отсюда было уже рукой подать до того, чтобы рассматривать кривую Филлипса как некий “шведский стол” экономической политики, где можно выбирать ситуацию по нраву. Кривую Филлипса можно ведь было истолковывать и так, что существует возможность путем политики экспансии “купить” более низкий уровень безработицы ценой чуть большей инфляции — или за счет политики сдерживания снизить инфляцию, “заплатив” за это несколько более высоким уровнем безработицы. Какую выбрать точку на кривой, т.е. какого сочетания безработицы и инфляции пытаться достичь, определялось социальными и политическими приоритетами правительства. Часто это означало, что консервативные правительства предпочитали ограничивать инфляцию с помощью рестриктивной политики и допускали высокий уровень безработицы, в то время как правительства, занимавшие позиции левее в политическом спектре, в качестве приоритета рассматривали борьбу с безработицей и с этой целью могли примириться с более высокой инфляцией.

ЁСТА РЕН И РУДОЛЬФ МЕЙДНЕР

Ёста Рен (1913–1996 г.) и Рудольф Мейднер (родился в 1914 г.) были теми двумя экономистами, которые оказали наибольшее воздействие на экономическую политику и политические дебаты в Швеции в послевоенный период. Они стали авторами стратегии борьбы с безработицей и инфляцией, получившей название модели Рена – Мейднера. Оба они представляли Центральное объединение профсоюзов Швеции.

Их рецепт содержал четыре главных элемента: жесткую финансовую политику, чтобы сдерживать чрезмерную прибыль и инфляционное давление; селективные мероприятия по увеличению занятости там, где сдерживание порождало тенденцию к безработице; меры, облегчающие трудящимся переход на передовые предприятия; политику солидарности в области заработной платы, т.е. равной оплаты за равный труд. Их идеи сыграли большую роль в расширении активной политики на рынке труда, включавшей посредничество на рынке труда, обучение и переподготовку рабочей силы и т.д., которая проводилась с середины 50-х годов.

Впоследствии они продвигались в разных направлениях. Мейднер разработал первое предложение по фондам трудящихся, представлявшее попытку распределить власть и собственность, что рассматривалось также и как ограничение роста издержек. Рен занимался вопросами рабочего времени, отстаивая более добровольное и гибкое распределение рабочего времени и ратовал за то, что сам он называл “антиинфляционной политикой экспансии”. Под этим понимается снижение издержек предприятий путем изменения ставок налогов и взносов с целью роста производства и занятости.

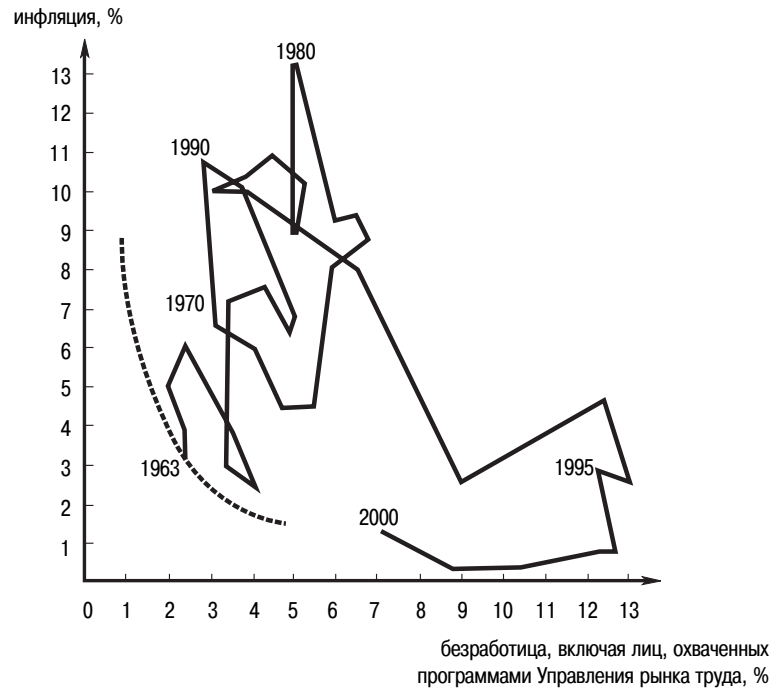
“Стагфляция”

Между тем эта точка зрения стала роковой. А именно: взаимосвязь между безработицей и инфляцией, которую иллюстрирует кривая Филлипса, оказалась крайне нестабильной, когда правительства пытались использовать ее вышеприведенным способом. Это особенно наглядно видно по данным фактической динамики показателей безработицы и инфляции в Швеции (начиная с середины 1960-х годов), представляющей резкий контраст с зависимостью, описываемой кривой Филлипса, которая была характерна для 1950-х и начала 1960-х годов. Из этих данных следует, что в 1960-е и 70-е годы одновременно росли как безработица, так и инфляция, а в 90-х годах произошел радикальный перелом, когда была высокая безработица и более низкие темпы инфляции. Среди этих спиралей, раскручивающихся на все более высоких уровнях безработицы и инфляции, трудно распознать кривую Филлипса того типа, который был показан на рис. 13.1 и который представлен пунктирной линией на основе фактической динамики безработицы и инфляции в Швеции.

Подобные процессы наблюдались и в большинстве других стран. Вместо стабильных и взаимозаменяемых доз безработицы и инфляции, характерных для филлипсовской зависимости, экономика индустриальных стран на протяжении 1970-х годов столкнулась со **стагфляцией**, т.е. в ней одновременно присутствовали как высокая безработица (стагнация), так и высокая инфляция.

Таким образом, стало ясно, что важные разделы кейнсианского анализа утратили силу. Сегодня большинство экономистов — вне зависимости от того, исходят они из “кейнсианской” или “монетаристской” концепции, — в значительной мере сходятся в понимании того, что политика экспансии, стимулирующая спрос, не только приводит к повышению инфляции, как в простом анализе кривой Филлипса, но, кроме того, и *не в состоянии уменьшить безработицу* в долгосрочной перспективе.

ИНФЛЯЦИЯ И БЕЗРАБОТИЦА В ШВЕЦИИ



Пунктирная линия показывает кривую Филлипса для периода 1950-х и начала 60-х годов, т.е. взаимозависимость между инфляцией и безработицей в то время (в среднем за весь период).

Сплошная линия показывает год за годом динамику инфляции и безработицы, фактически существовавших в Швеции в 1963–2000 гг. Как видим, эти сочетания вовсе не тяготеют к форме кривой Филлипса, характерной для 1950-х и 60-х годов. Наоборот, можно заметить, что вплоть до начала 1980-х годов возрастали как инфляция, так и безработица. В течение 1980-х годов экономика вращалась внутри большого круга, при этом сначала были падающая инфляция и растущая безработица, а затем повышающаяся инфляция и снижающаяся безработица. Начало 1990-х годов привело к перелому тенденции в условиях драматического роста безработицы и явного снижения инфляции. Во второй половине 90-х годов инфляция стабилизировалась на низком уровне, а безработица постепенно снижалась с высокого уровня.

Фактическая динамика инфляции и безработицы в течение последних десятилетий не подтверждает, другими словами, гипотезы о стабильной обратной взаимосвязи, что можно было бы использовать при проведении экономической политики.

Отметим, что “безработица” в этой диаграмме включает как открытую безработицу, так и лиц, охваченных программами политики на рынке труда, которые участвуют в общественных работах, проходят перекалфикацию или имеют так называемую “защищенную занятость”. Всех их, по-видимому, нельзя называть безработными. Поэтому следует рассматривать сумму в качестве приблизительного показателя.

Вертикальная кривая Филлипса

Духовным отцом этого направления является Милтон Фридмен, о котором рассказывалось в главе 11. Еще в 60-е годы он критиковал выводы из анализа кривой Филлипса, а именно: что с помощью политики стимулирования спроса можно было “купить” permanently низкий уровень безработицы, заплатив цену единовременного повышения темпов инфляции.

На больших отрезках времени, говорил Фридмен, не существует такой зависимости. Причина в том, что наемные работники в перспективе формулируют свои требования к заработной плате в реальных показателях. Их интересует покупательная способность заработной платы, а не номинальное увеличение в кронах и эре. Поэтому политика экспансии, вызывающая рост инфляции, дает лишь временное улучшение ситуации с занятостью. Когда наемные работники впоследствии осознают, что повышение их заработной платы включает инфляционный прирост, они, естественно, станут повышать требования к зарплате, чтобы компенсировать снижение своей покупательной способности. И предприятия, когда они осознают, что повышение спроса — это всего лишь инфляция, а не реальный рост покупательной способности, будут сокращать производство и спрос на рабочую силу.

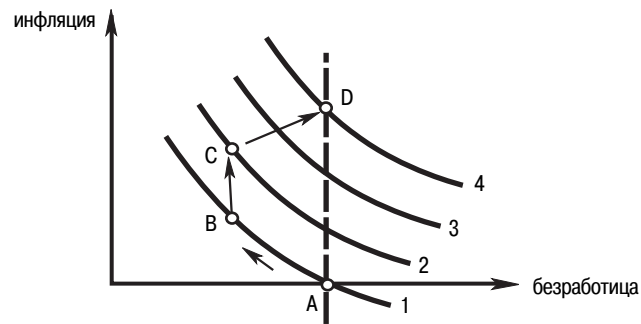
Таким образом, согласно данному анализу политика экспансии традиционного типа инициирует процесс самовозрастания инфляции вследствие ожиданий инфляции в будущем и постепенного возвращения безработицы на более высокий первоначальный уровень, если инфляция не начнет галопировать.

Рис. 13.3 иллюстрирует это рассуждение шаг за шагом. Предположим, экономика находится в точке А, что показывает уровень безработицы при отсутствии инфляции и ожиданий чего-либо подобного. Этот уровень в условиях “нормальной” конъюнктуры является суммой структурной и фрикционной безработицы и называется у Фридмена “естественным” уровнем безработицы. В настоящее время на экономическом жаргоне он обычно обозначается неуклюжей аббревиатурой **NAIRU** (The **n**on-**a**ccelerating **i**nflation **r**ate of **u**nemployment — уровень безработицы, не влияющий на темпы инфляции), т.е. уровень безработицы, который совместим со стабильным уровнем инфляции.

Если правительство пытается сократить безработицу ниже этого уровня, например, с помощью политики расширения спроса, то следствием будет рост инфляции. Возросший бюджетный дефицит обычно приводит к увеличению денежной массы, а через некоторое время — и к инфляции. Сначала политика экспансии

вызовет уменьшение безработицы. Если работающие по найму не ожидают инфляции, они воспримут рост номинальной заработной платы как повышение своей реальной покупательной способности. В таком случае большее число людей начинают искать работу. Предприятия также воспринимают повышение цен как признак повышения покупательной способности. Поэтому они готовы больше производить и больше принимать на работу. Активность в экономике растет. Безработица сокращается.

Рис. 13.3.
“ВЕРТИКАЛЬНАЯ” КРИВАЯ ФИЛЛИПСА



Экспансионистская политика приводит сначала к росту экономической активности. Безработица и экономика перемещаются из точки A в точку B.

Через некоторое время жители страны начинают ощущать инфляцию. Возникают ожидания роста цен в будущем, вследствие чего возрастают требования увеличить заработную плату. Тогда кривая Филлипса смещается вверх в положение 2, и экономика попадает в точку C с более высокой инфляцией.

Постепенно как наемные работники, так и предприятия приучаются считаться с инфляцией. Когда они приучаются считаться с ней настолько хорошо, что по вопросам производства и занятости принимают точно такие же решения, что и до начала инфляции, экономика возвращается к исходному уровню безработицы, но уже при более высоком уровне инфляции. Она оказывается в точке D.

Этот уровень безработицы называется “естественным”. Кривая Филлипса, соединяющая исходную точку A и конечную точку D (т.е. кривая Филлипса на длительном отрезке времени), приобретает вид вертикальной линии. Это означает, что политика экспансии не может сократить безработицу ниже “естественного” уровня, разве что только случайно.

В результате экономика перемещается вдоль кривой Филлипса 1, скажем, до точки B. Здесь инфляция выше, а безработица ниже, чем в исходном пункте. Пока все идет по плану.

Однако, как утверждает Фридмен, в перспективе это решение несостоятельно. Ведь оно основано на **ошибочных ожиданиях**

относительно инфляции. Поэтому через некоторое время как работающие по найму, так и предприятия изменят свое поведение. Наемные работники заметят, что повышение их заработной платы не было реальным. Они начинают принимать в расчет инфляцию и повышают свои требования к заработной плате.

Когда повышаются инфляционные ожидания и требования к заработной плате, кривая Филлипса целиком сдвигается вверх; теперь при всяком уровне безработицы инфляция будет выше еще раньше. Это означает, что на рис. 13.3 кривая Филлипса перемещается вверх в положение 2; при этом экономика достигает точки C. Вновь возрастает инфляция. Снова усиливаются инфляционные ожидания наемных работников и повышаются их требования к заработной плате. Кривая Филлипса продолжает перемещаться вверх, в положение 3.

Так может возникнуть инфляционная спираль. Если инфляция все время растет быстрее ожиданий и требований заработной платы, то безработица может удерживаться на низком уровне, но лишь ценой галопирующей инфляции.

Однако в долговременной перспективе такое развитие событий маловероятно. Рано или поздно как наемные работники, так и предприятия приспособятся к более высокому уровню инфляции. Тогда безработица вновь повысится до исходного уровня. Когда и предприятия, и работающие по найму полностью приспособятся к инфляции и станут полностью учитывать ее в своих расчетах и требованиях заработной платы, они в связи с этим начнут принимать те же самые *реальные* решения относительно производства и занятости, что и до начала процесса инфляции. Тогда экономика возвратится к NAIRU — первоначальному уровню безработицы, но теперь уже на более высоком уровне инфляции. Она приходит в точку D.

Та же самая история может повториться вновь, но уже при более высоком уровне инфляции, если государство снова попытается избавиться от безработицы за счет проведения политики экспансии в экономике. Спиралевидный узор, который можно легко распознать на диаграмме фактической динамики инфляции и безработицы в Швеции в 1960-х, 70-х и 80-х годах (смотри ее выше в данной главе), может быть истолкован в качестве примера такого развития событий, когда при повторяющихся попытках стимулирования и растущих инфляционных ожиданиях экономика движется в направлении постоянно усиливающейся инфляции.

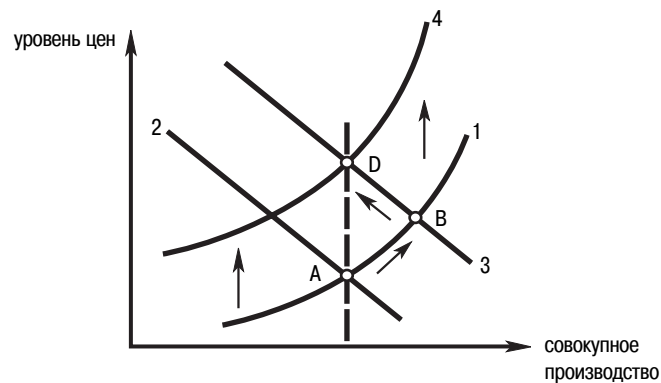
Кривая Филлипса на большом отрезке времени, соединяющая исходное положение до начала процесса инфляции и конечное положение, когда экономика полностью приспособилась к бо-

лее высокому уровню инфляции, в данном типе анализа принимает форму вертикальной линии. Это значит, что не существует сколько-нибудь долгосрочного устойчивого соотношения между инфляцией и безработицей. Каждая попытка при помощи экспансионистской политики снизить безработицу NAIRU приводит к более высокой инфляции.

Политика экспансии дает лишь временный эффект

Важный вывод из этого анализа, таким образом, состоит в том, что стимулирование спроса в соответствии с традиционными кейнсианскими рекомендациями не позволяет уменьшить безработицу на большом отрезке времени. Экспансия дает лишь краткосрочные эффекты в области занятости, да и то ценой постоянного повышения темпов инфляции.

Рис. 13.4.
ПОЛИТИКА ЭКСПАНСИИ В УСЛОВИЯХ ИНФЛЯЦИИ



1 — предложение; 2 — спрос; 3 — спрос после проведения политики финансовой экспансии; 4 — предложение после возросших инфляционных ожиданий.

Предположим, что экономика находится в точке А. Повышение спроса вызывает как повышение занятости, так и рост цен. Экономика перемещается в точку В. Однако через некоторое время возникают ожидания будущей инфляции, в связи с чем нарастают требования повышения зарплаты. Растущие издержки передвигают вверх кривую предложения. В результате, когда предприятия и наемные работники адаптируются к инфляции и вновь принимают те же решения, что и до начала инфляции, экономика возвращается к прежнему уровню занятости и производства. Однако теперь уровень цен повысился. Достигнута точка D.

В терминах спроса и предложения это означает, что повышение спроса при проведении политики финансовой экспансии дает лишь временный рост производства. Вначале расширение спроса повышает занятость и производство, наряду с чем растет инфляция. Более высокий темп роста цен дает толчок инфляционному процессу, при котором ожидания будущей инфляции и требования повышения заработной платы увеличивают издержки предприятия. Это значит, что агрегированная кривая предложения передвигается вверх, точно так же, как и кривая Филлипса при усилении инфляционных ожиданий. Это показано на рис. 13.4.

Рост издержек приводит к тому, что предприятия не осуществляют сколько-нибудь существенного расширения производства или численности занятых. В результате занятость и производство возвращаются к первоначальному уровню, но высокий уровень инфляции сохраняется. Таким образом, политика экспансии не оказывает никакого долговременного положительного воздействия на занятость или производство. Следовательно, **кривая предложения на большом отрезке времени**, как и кривая Филлипса на большом отрезке времени, имеет форму вертикальной линии. Ее положение определяется способом функционирования экономики и величиной структурной и фрикционной безработицы.

Насколько быстро экономика приходит к долгосрочному равновесию, зависит от того, сколько времени требуется людям, чтобы адаптироваться к инфляции. Чем дольше этот срок, тем больше времени проходит до тех пор, пока иссякнет временное положительное воздействие данной политики на производство. Чем быстрее ожидания приходят в соответствие с действительностью, тем короче срок действия положительных эффектов политики стабилизации. В крайнем случае, если бы у людей были полностью так называемые **“рациональные ожидания”** и они могли бы немедленно рассчитать, к какой инфляции ведет та или иная политика экспансии, то ожидания и требования заработной платы непосредственно были бы поставлены на уровень инфляции, которая фактически стала бы реальностью. В этом случае политика экспансии вовсе не будет оказывать *никакого* воздействия, хотя бы и кратковременного. Однако не имеется каких-либо эмпирических доказательств того, что приспособление к ожиданиям происходит настолько быстро.

Вывод заключается в том, что политика стабилизации может дать временный положительный эффект, но она не способна надолго уменьшать безработицу ниже “естественного” уровня или расширять производство за пределы, определяемые этим уровнем.

Другими словами, суть в том, что фрикционная и структурная безработица не могут быть преодолены с помощью стимулирова-

ния спроса. Чтобы достичь устойчивого положительного воздействия на занятость и производство, т.е. передвинуть весь “естественный” уровень безработицы “влево”, а долгосрочный уровень производства “вправо”, надо стремиться **совершенствовать способы функционирования экономики**. Это означает, что теми методами, которые обсуждались в предыдущей главе, надо заставить рынок труда функционировать более гибко и повышать мобильность, чтобы можно было сдерживать как фрикционную, так и структурную безработицу и улучшать возможности производства в долгосрочной перспективе. Этот вывод действует еще сильнее в открытой экономике, где чрезмерная экспансионистская политика посредством инициированной ею инфляции может также вызывать отток валюты и создавать ожидания снижения курса валюты. Таким образом, политика стабилизации имеет в этом случае исключительно узкий набор ограничений.

Рецепт сдерживания

То, что на основе опыта 70-х годов многие экономисты проявляли все больше скепсиса по отношению к возможности поправить положение с занятостью лишь с помощью кейнсианской политики экспансии, не означает, однако, царящего единства по поводу того, что *всякая* политика экспансии — от лукавого. И отнюдь нет единства в том, какой рецепт следует использовать против стагфляции, когда она уже возникла.

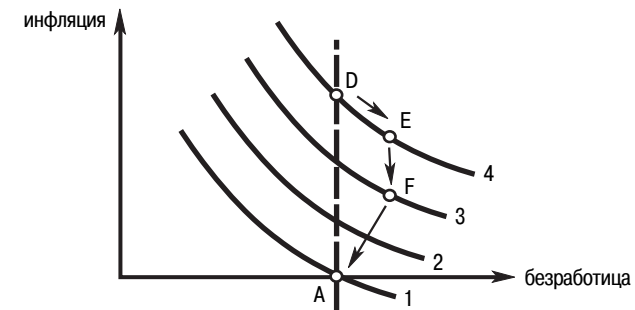
Согласно рекомендациям монетаристов инфляция может быть сломлена не иначе, как с помощью **рестриктивной политики**. Идея состоит в том, что сокращение государственных расходов должно уменьшить бюджетный дефицит и тем самым ограничить прирост денежной массы. За счет этого снизится инфляция. Однако сужение спроса приведет к одновременному росту безработицы.

Надежда состоит в том, что возросшая безработица и снизившийся уровень инфляции впоследствии вместе понизят инфляционные ожидания. Тем самым темпы инфляции могут затухать и далее. Когда работающие по найму и предприятия полностью приспособятся к более низкой инфляции и снова станут принимать те же реальные решения, что и до начала проведения политики сдерживания, уровень безработицы по идее вновь снижается до исходного значения. Ход событий, показанный на рис. 13.5, таким образом, противоположен направлению движения инфляционного процесса, описанному ранее в настоящей главе и изображенному на рис. 13.3. Чем быстрее ожидания приспособляются к жест-

кой политике, тем менее болезненным и длительным становится воздействие на рынок труда.

Этому главному рецепту следовали в 1980-х годах во многих странах Европы. В результате инфляция действительно снизилась, но безработица в то же время достигла рекордного уровня. Было очевидно, что экономика приспосабливалась не так быстро и болезненно, как надеялись наиболее оптимистически настроенные поборники теории рациональных ожиданий. Но это было не все. Оказалось, что, когда безработица слишком выросла, очень сложно ее снова снизить. Экономисты говорят об **устойчивости** безработицы, т.е. она очень медленно затем снижается. Многим из тех, кто пострадал от безработицы, было очень трудно вернуться вновь на обычный рынок труда. Значительная группа людей — прежде всего молодежь и люди с низким образованием — была надолго вытеснена с рынка труда. Можно сказать, что в течение значительной части 1980-х годов Западная Европа находилась в положении, соответствующем точке F на рис. 13.5. Это отражает проблему стратегии сдерживания: она дает бесспорные результаты в борьбе против инфляции, но вопрос: какой ценой?

Рис. 13.5.
СДЕРЖИВАНИЕ ПРОТИВ СТАГФЛЯЦИИ



Сокращение государственных расходов уменьшает бюджетный дефицит и снижает инфляцию. В то же время возрастает безработица. Экономика достигает точки E на кривой Филлипса 4 на коротком отрезке времени.

Со временем сбивая инфляция будет снижать ожидания грядущих повышений цен. При этом кривая Филлипса смещается вниз. Инфляция снижается, и экономика достигает точки F.

Когда работающие по найму и предприятия полностью адаптируются к более низким темпам инфляции, они будут принимать точно такие же практические решения, что и в исходной ситуации в точке D до начала проведения политики сдерживания. Это означает, что безработица вновь снижается. Экономика приходит в точку A с более низкой инфляцией и с тем же самым уровнем безработицы, что и в исходном положении. Однако это предполагает, что безработица не “застревает” на более высоком уровне.

Насколько быстро происходит адаптация?

Многое указывает на то, что в современном обществе благосостояния требуется сильное повышение безработицы, чтобы переломить инфляционные ожидания. Кроме всего прочего, это связано с тем, что в наши дни система социальной защищенности гораздо более развита, нежели во времена прошлых депрессий. Это значит, что те, кто становятся безработными, с экономической точки зрения не страдают столь жестоко, как раньше, а это в свою очередь означает, что работающие по найму уже не ощущают того же жесткого давления, заставляющего снижать свои требования к заработной плате. Чтобы безработица могла действительно способствовать сдерживанию заработной платы и требований к ней, она должна резко возрасти.

Такой же эффект дает разделение рынка труда на отдельные частичные рынки во многих странах. Американский экономист Артур Оукен, деятельность которого описана в предыдущей главе, полагает, что можно говорить о двух различных типах рынка труда. С одной стороны, это **“рынки карьеры”**, охватывающие квалифицированных рабочих и служащих; с другой стороны — рынки менее квалифицированного труда.

На **“рынках карьеры”** находятся те группы, которые энергично требуют установления более высокой заработной платы. Их заработки трудно сократить и практически они наняты на долгосрочных условиях. Эти **“инсайдеры”** остаются на предприятии и демонстрируют лояльность и преуспевание в обмен на образование и повышение заработной платы в будущем.

Рестриктивная политика обрушивается поэтому в первую очередь не на эти группы. В первую очередь лишаются работы или сталкиваются со снижением своего заработка **“аутсайдеры”**; это — женщины, лица с низким уровнем образования, страдающие физическими недостатками, иностранные рабочие и молодежь, которые находятся на периферии обычного рынка труда и испытывают затруднения с получением новой работы, став однажды безработными. В этих группах безработица может достигнуть очень высокого уровня, прежде чем она начнет оказывать воздействие на **“рынки карьеры”**, которые имеют доминирующее влияние на ценообразование и формирование заработной платы. В довершение ко всему на молодых людей, не получивших образования и ставших однажды безработными, спрос на рынке труда снижается и остается в течение продолжительного периода времени на очень низком уровне. Поэтому многие из них рискуют надолго выбыть с

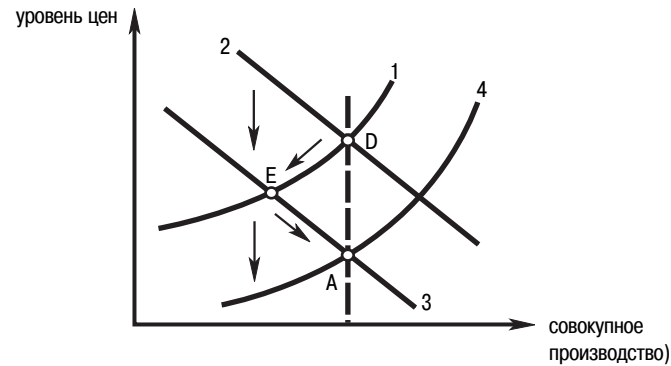
обычного рынка труда. Единственный способ для этих групп получить работу — согласиться на очень низкую заработную плату, но в странах с незначительными различиями в уровнях заработной платы и сильными профсоюзами зачастую наблюдается активное нежелание настолько увеличивать разницу в уровнях заработной платы. Многие считают это главной причиной того, что в 1980-х годах безработица в Европе выросла до уровня колоссальной массовой безработицы для отдельных групп, прежде всего для молодежи.

В терминах кривой Филлипса это можно выразить следующим образом: в регионах с высокой безработицей кривые Филлипса на коротких отрезках времени выглядят пологими, и поэтому необходимо двигаться по ним далеко **“вправо”** (т.е. безработица должна значительно увеличиться) для того, чтобы рестриктивная политика оказала желаемое воздействие на инфляцию. Кроме того, эта политика является не точно выверенной — большинство людей сказали бы несправедливой — поскольку она поражает **“не те”** группы.

Выбор политики определяется, по-видимому, *как* имеющимися социальными и политическими оценками, *так* и верой в эффективность рыночной экономики. Чем более оптимистично люди оценивают гибкость рыночной экономики и ее способность быстро реагировать путем адаптации цен и заработной платы, тем больше они обычно склонны, как, например, Фридмен, рекомендовать рестриктивную политику. При этом предполагается, что период приспособления благодаря способности рынков к адаптации не должен быть слишком длительным и дорогостоящим. Если, наоборот, выражается скептическое отношение к способности рыночной экономики к быстрой адаптации (если утверждают, как, например, Оукен, что цены и заработная плата на практике слабо поддаются снижению), то более скептическим будет и отношение к рекомендациям односторонней рестриктивной политики, поскольку она влечет за собой большие издержки в виде длительной и затяжной безработицы.

В этом отношении старые разногласия между кейнсианцами, менее склонными полагаться на рыночные механизмы, и экономистами классического и монетаристского направлений, более исполненными веры в рыночную экономику, сохраняются и по сей день. Первые часто приходят к выводу, что есть возможность для государственного вмешательства с помощью экономической политики, в то время как вторые более **“либеральны”** в том смысле, что они хотят как можно меньшего вмешательства сверх необходимого для того, чтобы удерживать денежную массу в ежовых рукавицах.

Рис. 13.6.
ПОЛИТИКА СДЕРЖИВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ИНФЛЯЦИИ



1 — предложение; 2 — спрос; 3 — спрос после проведения рестриктивной политики; 4 — предложение после подавления инфляционных ожиданий.

Допустим, что экономика находится в точке D. Рестриктивная финансовая политика, которая сокращает совокупный спрос, влечет за собой рост безработицы и снижение инфляции. Экономика перемещается в точку E.

Постепенно инфляционные ожидания ослабевают. Требования к зарплате и издержки снижаются, при этом кривая предложения смещается вниз. Если произошла полная адаптация инфляционных ожиданий и предприятия и наемные работники принимают те же самые реальные решения, что и до проведения политики сдерживания, экономика возвратится к прежнему уровню занятости и производства.

Проблема состоит в том, что период перехода от D к A может быть долгим. В худшем случае экономика “застревает” в точке E. В этом случае рестриктивная политика со временем ведет к высоким издержкам в виде безработицы и падения производства.

РОБЕРТ ЛУКАС

Роберт Лукас, профессор Чикагского университета (родился в 1937 г.), является “основателем школы” политэкономии, что само по себе несколько необычно. В 1970-е годы он и некоторые его коллеги усомнились во многих устоявшихся истинах как кейнсианского, так и монетаристского направлений.

Выраженная черта этих новых теорий заключалась в предположении, что люди обладают тем, что называют “рациональными ожиданиями” будущего. Это означает, что мы формируем свои ожидания, в частности, относительно будущей инфляции, на основе правильных представлений о том, как функционирует экономика.

Суть в том, что если бюджетный дефицит увеличивается, чтобы стимулировать экономику, и люди одновременно знают, что это через опреде-

ленное время приведет к определенной инфляции, то они немедленно, без задержки начнут строить свои планы с учетом новой ситуации. Кроме того, если рыночная экономика и система цен имеют черты чистой конкуренции, так что рынки быстро адаптируются, то никакая систематическая политика стабилизации не сможет оказать никакого воздействия на занятость или производство. Все мероприятия государственных властей немедленно нейтрализуются поведением индивидов на рынке.

Выводы Лукаса стали причиной появления новой школы экономистов, которая называется “неоклассической школой”. Она предлагает приблизительно такие же выводы, что и старые, докейнсианские экономисты — рыночная экономика лучше всего справится сама — но уже на основе новых аналитических методов. Многие критикуют неоклассическую школу, указывая, что ее тезис о том, что рыночный механизм ценообразования действует мгновенно и совершенно, не имеет ничего общего с действительностью. Критики утверждают, что на ее основе, в частности, невозможно объяснить колебания экономической конъюнктуры.

Тем не менее Лукас и его последователи оказали значительное влияние как на научные исследования, так и на некоторые аспекты дискуссий по экономической политике. Роберт Лукас получил Нобелевскую премию 1995 года в области экономики. В этой связи можно, в частности, констатировать, что его жена имела рациональные ожидания; когда она и Лукас развелись за несколько лет до этого события, она добилась того, что ей достанется половина возможной будущей премии...

Проблемы политики спроса

Проблема, очевидно, в том, что традиционная политика спроса не слишком хорошо “работает” в современной смешанной экономике, где присутствуют одновременно и безработица, и инфляция. Политика экспансии оказывает лишь краткосрочное воздействие на производство и занятость, а в долгосрочной перспективе приводит лишь к более высоким темпам инфляции. В то же время ограничение спроса ведет к росту безработицы, когда уровень активности в экономике снижается. Это, без сомнения, ведет к снижению инфляции, но “цена” этого процесса в виде сокращения производства может оказаться высокой. Чем медленнее снижаются цены и зарплаты, тем дольше сохранится высокая безработица и тем выше, таким образом, будет и “цена” политики сдерживания.

Может показаться, что система цен в современной смешанной экономике функционирует **асимметрично**. При проведении политики экспансии цены и инфляционные ожидания быстро возрас-

тают, следствием чего положительное воздействие на занятость дает лишь временный эффект. В условиях политики ограничения спроса адаптация, напротив, сопровождается возросшей безработицей и требуется много времени, прежде чем цены и заработная плата придут в соответствие.

На эти проблемы накладываются те конфликты целей, которые связаны с платежным балансом и валютным курсом. Фиксированный валютный курс еще больше ограничивает рамки действия политики стабилизации, поскольку он вынуждает направлять финансовую и денежную политику на сдерживание инфляции на том уровне, который господствует в окружающем мире.

Важная задача политики стабилизации заключается в том, чтобы попытаться переломить инфляцию, не вызывая повышения безработицы. Это значит, что надо искать пути, дающие возможность избежать длительных и затяжных перемещений к более высоким уровням безработицы — вправо, как на рис. 13.5. Следует искать решения, которые создают более быстрый и короткий путь.

В принципе есть два пути. *Либо* воздействовать на ожидания людей таким образом, чтобы политика вызвала доверие и тем самым действовала как можно быстрее. *Либо* заставить экономику функционировать более гибко и изменчиво таким образом, чтобы издержки на медлительность цен и жесткость не были так высоки. На практике в течение последних десятилетий многие правительства пытались делать и то и другое.

Если начать с аспекта достоверности, то многие экономисты из тех, кто рекомендует различные варианты политики сдерживания, утверждают: воздействие на рынок труда не обязательно будет столь тяжелым, если правительство заранее объявит о действующих **нормах** экономической политики и будет потом последовательно их придерживаться.

Если, например, правительство и Риксбанк заранее разъяснят, что они не собираются, несмотря ни на что, позволять денежной массе расти больше чем на определенный процент в течение года, то тогда, как утверждается, предприятия и трудящиеся — если их ожидания сколько-нибудь рациональны — будут строить свое поведение в соответствии с этими разъяснениями. Другой, похожей нормой может быть то, что валютный курс будет фиксированным, и ему не позволят снижаться. Тогда инфляционные ожидания станут тотчас же уменьшаться, а рост безработицы может стать небольшим и кратковременным.

Большинство экономистов, возможно, полагают, что эти аргументы теоретически правильны. Выгода от введения норм состоит в том, что они заставляют правительство проводить долгосрочную

и последовательную политику. Следовательно, суть фиксированного валютного курса в том, что он на перспективу не позволит инфляции быть выше, чем в странах-конкурентах. Напротив, при плавающем валютном курсе норма может быть сформулирована как цель в области инфляции, т.е. инфляция не должна превысить определенную границу. Многие экономисты считают, что для усиления доверия к этим и подобным нормам центральному банку следует быть независимым от политической власти. При этом он может полностью сконцентрироваться на своей задаче поддержания валютного курса и стоимости денег без необходимости учета мнений политиков. Тем самым те нормы, которые он устанавливает, будут также вызывать большее доверие.

С этими рассуждениями мы встречались в предыдущих главах. Теоретически их воспринимать легко.

Проблема, однако, в том, что произойдет, когда эти нормы будут *введены* в условиях высокой инфляции. Чтобы эти нормы “работали”, правительство должно с железной последовательностью разъяснить, что оно намерено твердо придерживаться “неприспособленческой политики”, т.е. не собирается принимать меры против последствий тех действий, которые противоречат этим нормам. Именно эта угроза должна в окончательном анализе разбить инфляционные ожидания. В связи с этим правительство, которое выдвигает определенную нормами политику, должно для ее действительности признать, что оно сознательно допускает реальный рост безработицы, которая также сильнее всего ударит по слабым группам на рынке труда.

Вопрос в том, во что обойдется придание достоверности такой политике в стране, где полная занятость является важной целью экономической политики и где недовольные избиратели могут проголосовать против правительства, проводящего такую политику, которая может быть воспринята как политика, порождающая безработицу. Очевиден риск того, что такую политику не воспримут всерьез, по крайней мере, не раньше, чем будут пущены в ход нормы и наступит на деле рост безработицы, подтверждающий, что правительство не намерено шутить. Но в этом случае нормы не принесут успеха в том смысле, что они должны действительно вызывать болезненные последствия, чтобы в них поверили; а ведь один из доводов в пользу установления норм заключается в том, что именно нормы должны обеспечить быстрое приспособление к новой ситуации и с меньшими издержками!

В этом-то и состоит дилемма политики, опирающейся на нормы. Для того чтобы норма действовала, она не должна вызывать сомнений, но, чтобы стать достоверной, она должна, по-видимому,

сначала дать именно те результаты, которых с ее помощью хотели избежать!

Вывод, таким образом, заключается в том, что нормы в экономической политике хороши, когда они есть и когда люди в них верят, но переход к ним из “безнормативной” ситуации может быть довольно мучительным. Другой вывод состоит в том, что представляется исключительно сложным нахождение пути перелома инфляционных ожиданий каким-либо безболезненным способом. Конечно, во второй половине 1990-х годов цель в области инфляции шведского Риксбанка казалась твердо установленной и вызывающей доверие. Но путь к этому в предыдущие годы пролегал через депрессию и рост безработицы в четыре раза. В части III этот опыт будет проиллюстрирован более подробно.

Необходимость структурной политики и политики предложения

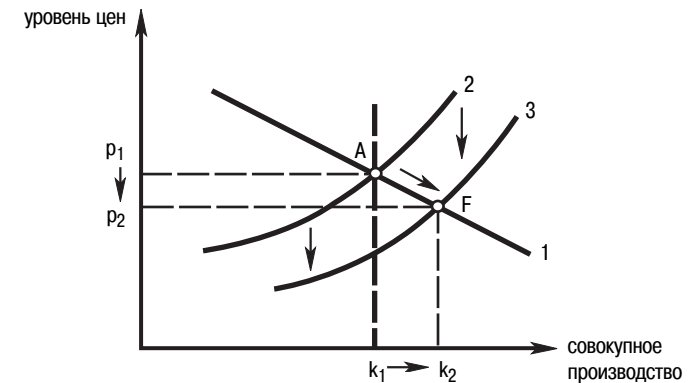
Таким образом, в более полном анализе, где принимаются во внимание и инфляция, и инфляционные ожидания, политика спроса будет намного менее эффективной, чем в упрощенном анализе, представленном в предыдущих главах. Рестриктивная политика, безусловно, дает возможность снизить темпы инфляции, но лишь ценой безработицы. И есть опасность, что такая безработица будет и обширной, и долговременной, если рынки недостаточно гибкие. В то же время политика экспансии оказывает лишь кратковременное положительное воздействие на производство и занятость, однако, напротив, приводит к устойчивому повышению темпов инфляции. И в свою очередь такое повышение инфляции не совместимо с фиксированным валютным курсом или целью достижения сбалансированности во внешнеэкономических делах.

Вывод состоит в том, что одной лишь финансовой и денежной политики, воздействующей на спрос в экономике, недостаточно. Поэтому большинство экономистов пришли к заключению, что политика спроса должна дополняться мерами со **стороны предложения** в экономике. Это означает, что меры, которые снижают издержки или преодолевают инфляционные ожидания, позволяют достичь этого, избегая безработицы. Тогда на практике речь идет о реформах в структуре экономики: мерах по снижению транзакционных издержек, повышению мобильности, снижению “налоговых клиньев” и усилению движущих сил экономики, короче говоря, — мерах с целью более эффективного функционирования

рынков. Подобная политика позволит одновременно сдерживать темпы инфляции и сократить безработицу.

Это показано на рис. 13.7. Если бы с помощью различных мер экономической политики можно было переместить вниз кривую предложения из положения 1 в положение 2, то тогда удалось бы одновременно и снизить инфляцию, и расширить производство!

Рис. 13.7.
ПОЛИТИКА ПРЕДЛОЖЕНИЯ



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

Если издержки и инфляционные ожидания могут быть снижены, кривая предложения смещается вниз. Это делает возможным как снижение инфляции, так и рост производства: инфляция может сократиться с p_1 до p_2 , в то время как уровень производства возрастает с k_1 до k_2 .

Именно эта идея лежала в основе дебатов по “экономике предложения” (“Supply-side economics”), которые начались в связи с победой Рональда Рейгана на президентских выборах в США в 1980 г. Сторонники “экономике предложения” утверждали, что за счет сокращения подоходного налога можно было бы достичь и снижения издержек, и роста производства. Самые ярые и громкие даже заявляли, что сокращение налогов дало бы такое мощное повышение производства, что и доходы государственной казны могли бы *увеличиться*.

Впоследствии факты показали, что они сильно переоценивали положительные воздействия своих предложений; снижение налогов Рейганом привело к крупному дефициту государственного бюджета. Но, судя по всему, снижение налогов способствовало быстрому росту экономики США, которое в более долгосрочной

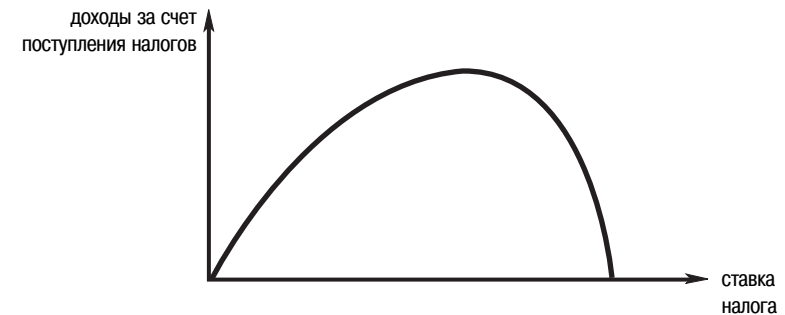
перспективе устранило этот дефицит. Все большее число экономистов и политиков отчасти на основе этого опыта в последние годы усваивали идею, согласно которой экономическая политика должна “играть” как на стороне спроса, так и на стороне предложения в экономике. Это в особенности относится к Швеции, где тяжелое налоговое бремя в сочетании с открытостью в экономике и приоритетностью цели полной занятости устанавливает жесткие ограничения относительно возможностей проведения политики спроса.

Какие же меры могут быть введены в качестве стимулов предложения? Одна группа таких мер уже была рассмотрена, а именно **снижение подоходных налогов**, что позволяет сократить издержки производства и тем самым переместить кривую предложения в экономике вниз. Другими мерами стимулирования предложения являются **дерегулирование** рынков, где различные ограничения создают диспропорции и повышают издержки, а также меры по расшивке узких мест в производстве, например, путем обучения дефицитным специальностям, и похожие мероприятия политики на рынке труда. Эти и другие меры по созданию более **гибкого рынка труда**, например, хорошо работающих бирж труда, могут оказывать положительное воздействие на экономику со стороны предложения. Поэтому можно сказать, что модель Рена — Мейднера с ее сильной направленностью на поощрение мобильности рынка труда также содержит и очевидные элементы политики предложения.

Меры по воздействию на процесс формирования заработной платы и сдерживанию роста затрат на оплату труда, естественно, занимают центральное место в политике предложения и структурной политике, поскольку расходы на заработную плату составляют весьма значительную долю в совокупных издержках. В связи с этим цель снижения подоходных налогов также состоит именно в том, чтобы дать возможность трудящимся обеспечить определенный уровень реальной заработной платы после уплаты налогов даже при небольшой номинальной прибавке заработка. Некоторые экономисты рекомендуют различные формы **политики доходов**, т.е. политических мероприятий, непосредственно направленных на то, чтобы оказывать воздействие на заработную плату. Речь может идти о прямом вмешательстве в виде законодательства против крупных повышений заработной платы или о косвенных мерах, которые через снижение налогов или различные мероприятия политики распределения помогут сделать низкие номинальные прибавки к заработной плате более приемлемыми для трудящихся. Однако большинство экономистов настроены критически по от-

ношению к вмешательству в рамках политики доходов, поскольку оно ведь означает регулирование ценообразования на рынке труда и поэтому создает опасность долговременных диспропорций и менее эффективного размещения ресурсов.

КРИВАЯ ЛАФФЕРА



Американский экономист Артур Лаффер в начале 1980-х годов стал одним из наиболее известных сторонников “экономики предложения”. Его прославил так называемая “кривая Лаффера”, которую он в первый раз нарисовал на бумажной салфетке в ресторане.

Эта кривая показывает, что при повышении ставки налога доходы государства за счет налогов сначала будут увеличиваться. Но если налоговая ставка превысит некую границу, доходы от налоговых поступлений начнут уменьшаться. Причина в том, что слишком высокие налоги снижают у людей желание работать в “светлой”, т.е. легальной, экономике. Чем больше ставки налога превышают эту границу, тем меньше люди будут работать легально и, следовательно, тем меньше будут доходы государственной казны. Если ставка налога тем не менее повышается, рано или поздно она достигнет такого уровня, при котором никто не захочет работать и платить налоги, и, таким образом, государство вовсе не получит никаких налоговых поступлений.

Экономический смысл кривой Лаффера состоит в утверждении, что если налоговый пресс переходит определенную границу, то снижение налогов будет финансировать само себя. Люди тогда снова начнут работать в облагаемом налогом секторе, что увеличит доходы государства за счет налогов. Поэтому снижение налогов улучшило бы состояние государственных финансов.

В определенном смысле кривая Лаффера тривиальна. Очевидно, что слишком высокие налоги оказывают негативное воздействие на желание людей работать и платить налоги. Но важный вопрос, на который эта упрощенная диаграмма не дает ответа, заключается в том, при каком значении ставки налога это происходит. Ответ будет, несомненно, разным для разных стран — в зависимости от “налоговой морали”, размеров и структуры государственного сектора и от того, считают ли люди, что они “что-то получают” в обмен на уплату налогов. Это безусловно означает, что кривая Лаффера выглядит по-разному в различных странах. Что касается США, то оказалось, что Лаффер был чересчур оптимистичен. Снижение налогов, осуществленное новым президентом Рейганом в 1981 г. и обоснованное именно рассуждениями Лаффера, привело не к сокращению, а к увеличению бюджетного дефицита. Однако в американских учебниках обычно указывают на Швецию как страну с таким тяжелым налоговым бременем, что выводы на основе кривой Лаффера действуют на макроуровне....

Назад, к исходным рубежам!

Характерно, что большинство этих и подобных мер вовсе не относятся к политике стабилизации в традиционном узком смысле. По сути речь идет об *усовершенствовании основополагающих принципов функционирования экономики*. Необходимо обеспечить гибкое и эффективное распределение ресурсов общества, создавать хорошие предпосылки роста и высокую конкурентоспособность.

Почти в каждой главе содержится тот же вывод, к которому мы вернулись: если основополагающие механизмы формирования цен и заработной платы в обществе не работают как следует, то химерой будет вера в то, что политика стабилизации — какой бы искусной она ни была — сможет решить макроэкономические проблемы.

Таким образом, мы возвращаемся к выводу главы 6, открывавшей весь раздел о формировании экономической политики, а именно: гибкая система образования, ограниченный рост номинальной заработной платы, функционирующая система накопления капитала (как реального, так и человеческого капитала) и благоприятный предпринимательский климат являются решающими факторами хорошего экономического развития. Страна должна стремиться к притягательности и финансовой стабильности с целью привлечения капитала и сохранения квалифицированной рабочей силы, чтобы разместившиеся там предприятия могли добиться в перспективе хорошей конкурентоспособности. Политика стабилизации, т.е. краткосрочная политика государства для стабилизации экономического развития в течение всего конъюнктурного цикла, может, вероятно, преодолеть возникающие *острые* проблемы, если эти условия не будут выполнены, но не в состоянии “самостоятельно” на долговременной основе обеспечить стабильный рост и сбалансированность экономики.

Во многих странах экономическая политика в 1990-х годах была сформирована именно на основе этих выводов в качестве путеводной звезды. В повестке дня первые места занимали меры структурного порядка с целью улучшения функционирования экономики — дерегулирование и снижение налогов. В некоторых странах, например, США и Великобритании, результатами стали ускорение экономического роста и улучшение положения с занятостью без роста инфляции. При этом в ряде случаев была преодолена стагфляция. Однако в большинстве других стран, в том числе на европейском континенте, структурные реформы задержались. Это важная причина сохранения там безработицы на высоком уровне.

Резюме

- В простой кейнсианской модели была *либо* инфляция, *либо* безработица. В реальной жизни эти проблемы случаются одновременно.
- Кривая Филлипса показывает взаимодействие безработицы и инфляции в экономике.
- Модель Рена — Мейднера была рецептом того, как при помощи жесткой финансовой политики и активной политики на рынке труда попытаться улучшить отношение “обмена” между инфляцией и безработицей.
- В течение 1970-х и 80-х годов это отношение обмена ухудшилось в большинстве стран Запада. Они получили “стагфляцию”, т.е. одновременно как высокую инфляцию, так и высокую безработицу.
- Многие экономисты рассматривают это в виде вертикальной кривой Филлипса на продолжительном отрезке времени, что означает отсутствие каких-либо долгосрочных положительных эффектов традиционной экспансионистской политики с точки зрения влияния на занятость.
- Многие экономисты рекомендуют проводить рестриктивную политику в борьбе со стагфляцией. Однако она создает опасность весьма значительного повышения безработицы для некоторых групп на рынке труда, особенно при замедленном функционировании рыночных механизмов.
- Важно обеспечить перспективность экономической политики и вызвать к ней доверие. Поэтому многие экономисты выступают за то, чтобы эта политика определялась такими “нормами”, как фиксированный валютный курс или низкая инфляция.
- Подобные нормы в политике могут привести к стабильности, но зачастую процесс их установления оказывается болезненным — при выходе из “ненормативного” положения.
- Если безработица достигла достаточно высокого уровня, есть риск, что она станет долговременной.
- Чтобы избежать этих эффектов, необходимо дополнять политику со стороны спроса мерами структурного порядка с целью стимулирования и стороны предложения в экономике.
- Однако при этом экономическая политика все больше и больше занимается повышением эффективности основополагающих способов функционирования экономики и все меньше проведением политики стабилизации в узком смысле.
- В большинстве стран в 1990-х годах в политике преобладали структурные реформы, результатом которых стало преодоление стагфляции.

14. Открытая экономика

Последние главы продемонстрировали проблемы выбора между инфляцией и безработицей. Была показана вся сложность одновременного достижения двух целей — низкой инфляции и низкой безработицы — и попыток отдать приоритет одной из них перед другой, чтобы не бороться в одно и то же время и с инфляцией, и с безработицей.

В этом случае проблемы в основном рассматривались на национальном уровне. Мы мало говорили о влиянии окружающего мира. При этом мы предусматривали наличие определенного пространства действия экономической политики. Но что происходит, когда национальная экономика во все большей степени интегрируется в мировую? Что происходит, когда не только увеличивается товарообмен, но и факторы производства — труд и капитал — все более активно перемещаются через границы? Между строк проглянуло, что в таком случае экономикой страны будет еще сложнее управлять. Мировые рынки получают большие возможности обойти или нейтрализовать политические решения национального государства. Политика, которая действует на национальном уровне, не имеет инструментов, действующих на том уровне, который *фактически* является регионом в крупной экономике.

В этой главе, которая завершает часть II, мы попытаемся связать воедино различные нити, касающиеся открытой экономики, которые местами просматривались в предыдущих главах. Поэтому это также глава, в которой обсуждается значение для Швеции членства в ЕС и будущего еще более очевидного ее превращения в открытый регион в интегрированной Европе.

Глобализация

В течение последних десятилетий национальные экономики переплетались во все большей степени. Росла доля внешней торговли в совокупном производстве; в Швеции доля экспорта в ВВП

увеличилась примерно с 20% в начале 1960-х годов почти до 50% в настоящее время. Прямые зарубежные инвестиции во многих странах увеличивались еще быстрее; в настоящее время крупные шведские предприятия производят большую часть своей продукции и имеют большую часть своей рабочей силы за границей, а не в Швеции. Произошла также интернационализация собственности; одна третья часть акций компаний, зарегистрированных на Стокгольмской фондовой бирже, принадлежит сегодня иностранцам. Произошло дерегулирование движения капитала, которое увеличивалось очень быстрыми темпами; дерегулирование и новая информационная техника создают возможность трансграничного перемещения огромной массы капитала и заключать сделки в течение пары секунд путем телефонного разговора и нажатия на пару кнопок.

Эти процессы шли долго. В 1990-х годах они были названы обобщающим термином **глобализация**. Это вовсе не научное понятие и не существует никаких особых экономических теорий относительно именно глобализации. Вероятно, можно сказать, что новым относительно начавшейся раньше интернационализации было то, что быстрый технический прогресс привел к тому, что теперь даже небольшие предприятия могут действовать на глобальном уровне, и сейчас легче, чем раньше, перемещать современную технику через границу.

Под этим я понимаю, что новая информационная технология изменила методы деятельности предприятий. Электронная связь по всему миру приводит к тому, что предприятия управляются и работают иначе, чем раньше. Теперь при помощи современных коммуникационных технологий можно соединить ряд функций и предприятий независимо от места их расположения в мире. В то время как еще пару десятилетий назад крупные предприятия зачастую были организованы в виде пирамид с жесткой приказной системой, сегодня они заметно “более плоские” и часто организуются в виде группы небольших предприятий, которые включены в единую “матричную” организационную структуру с некоторыми общими функциями.

Национальные границы имеют все меньшее значение для этих типов предприятий. В качестве хорошо известного примера можно привести АББ, которая состоит примерно из 5000 небольших “центров прибыли” и которая называет себя “многонациональной” именно для демонстрации того, что чувствует себя дома везде. В подобной международной матрице производство, распределение, научно-исследовательские работы, руководство и т.п. могут быть разделены и каждый вид деятельности размещен именно в

той клетке, которая в данный момент лучше всего подходит именно для данного вида деятельности — независимо от того, в какой стране располагается эта клетка. Каждое предприятие становится сетью из различных частей в разных странах. Целостность поддерживается при помощи электронной почты, общих баз данных, спутников связи, видеоконференций, мобильных телефонов и других современных вспомогательных средств связи. И это может относиться даже к малым предприятиям, которые могут получать поставки с другого конца земного шара, покупать услуги консультантов по всему миру, разделять свою деятельность на различные части и достигать находящихся далеко клиентов при помощи Интернета.

В этом новом, глобализированном мире, в котором все большее число стран вовлекается в быстро меняющуюся рыночную экономику, часть старых взаимосвязей меняет свой характер. Может становиться все труднее выявить национальные особенности в области сравнительных преимуществ. Если раньше — в упрощенном виде — существовал выбор между производством товаров высокого качества с высокими издержками в промышленно развитых странах, с одной стороны, и низкого качества с низкими издержками в развивающихся странах, с другой, то сейчас это отношение взаимозаменяемости выражено намного менее очевидно. В настоящее время путем перемещения современной техники в развивающуюся страну и использования современной коммуникационной технологии зачастую можно производить товары одновременно с низкими издержками и хорошего качества. Это сопровождается резким повышением жизненного уровня в этих странах, в которых в настоящее время быстро проходит процесс индустриализации, а также усиливающимся вызовом продукции старых промышленно развитых стран. Они должны развивать свою технику и повышать свою производительность труда для того, чтобы сохранить привлекательность и не терять большего количества рабочих мест, уступая их рынкам в быстро развивающихся странах.

Таким образом, суть состоит как во все большем переплетении экономик, так и в радикальном обострении конкуренции. Это приводит к ряду последствий. В частности, платежный баланс во все меньшей степени остается термометром экономики страны, валютные системы сталкиваются с новыми проблемами вследствие свободного движения капитала, еще сложнее, чем раньше, проводить национальную политику стабилизации, и с теми же самыми затруднениями сталкивается теперь и структурная политика; когда налоговые основы приобретают большую подвижность, становится все труднее собирать налоги, уровень которых намного выше, чем в ок-

ружающем мире. В результате действия этих сил в настоящее время мы становимся свидетелями расширения дискуссий о будущем национальных государств и возможной необходимости для экономической политики поиска иных — наднациональных — арен для своего действия. Европейский валютный союз (ЕВС) отчасти является следствием этого. Рассмотрим подробнее ряд этих вопросов.

Изменившаяся роль платежного баланса

Ранее, в частности, в главе 8, утверждалось, что платежный баланс является ограничителем экономической политики. В долгосрочном плане страна не может жить не по средствам. Кроме того, фиксированный валютный курс является дополнительным препятствием при проведении экспансионистской экономической политики.

Однако по мере интеграции национальной экономики в окружающий мир эта истина модифицируется. Несомненно, ограничения при проведении политики остаются, но непосредственная роль и значение платежного баланса снижаются.

Причина — все большая сложность отражения в статистике размера и значения определенного сальдо платежного баланса. Это прежде всего результат повышения роли потоков капитала и валюты. Большая степень интегрированности экономики страны в окружающий мир означает, помимо прочего, что ее предприятия осуществляют инвестиции за границу и переносят большую часть своей деятельности за границу с целью получения доступа к новым рынкам или таким особым условиям производства, как сырьевые товары или специфическая рабочая сила. Аналогичным образом иностранные предприятия при привлекательном предпринимательском климате осуществляют инвестиции в данной стране. Подобные долгосрочные трансграничные инвестиции называются **прямыми инвестициями**. Эти инвестиции приобретают все большее значение, а степень интернационализации крупных предприятий становится все выше. В ряде случаев они становятся многонациональными в истинном значении этого слова; в качестве примера можно привести уже упомянутую АББ, которая является совместной шведско-швейцарской компанией и осуществляет деятельность более чем в 100 странах.

Как точно определить, что в деятельности этого предприятия относится к “шведскому”, а что к “заграничному”? Как надо рассматривать тот кредит, который это предприятие берет в других

странах за пределами Швеции для инвестирования там? Правильно ли включать процентные платежи по подобному кредиту в качестве минусовой позиции в платежном балансе Швеции, в то время как активы, которые создаются за границей, не включаются в статистику? Как надо классифицировать экспорт, если научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы в основном ведутся в Швеции, в то время как сборка и окончательное производство происходят в странах с более низкими издержками на заработную плату? Недолгие рассуждения относительно этих вопросов легко позволяют осознать как то, что статистику платежного баланса саму по себе все больше лихорадит, так и то, что все труднее толковать то сальдо, которое возникает в условиях все большего роста значения дохода на капитал.

В условиях интернационализации рынков капитала становится также иной функция платежного баланса в качестве **ограничителя** экономической политики. В мире, где отменено валютное регулирование, а спрос и предложение определяют формирование процентных ставок на глобальных финансовых рынках, меняются условия финансирования дефицита платежного баланса.

До 1970-х годов потоки международных платежей регулировались. Международный валютный фонд (МВФ) наблюдал за системой фиксированных валютных курсов. Во многих странах было валютное регулирование, которое устанавливало пределы заимствования за границей. Даже весьма умеренный дефицит платежного баланса мог тогда привести к затруднениям с прямым финансированием. В настоящее время отдельная страна является малой относительно глобальных финансовых рынков, и процентные ставки устанавливаются свободно. Все промышленно развитые страны Запада отменили свое валютное регулирование. Это означает, что даже крупный дефицит платежного баланса может без особых затруднений финансироваться путем частного заимствования на мировых финансовых рынках — до тех пор, пока предприятия-заемщики платежеспособны.

Во второй половине 1990-х годов автор данной книги работал в качестве экономиста в международном концерне. Группа экономистов делает разного рода анализы. Она состоит из экономистов разных стран и часовых поясов, которые сотрудничают через границы при постоянном потоке информации. Один человек пишет проект анализа, который посылается по электронной почте другим членам группы, которые дают свои замечания. В целом это выглядит как своего рода глобальный электронный семинар, в котором в текущем порядке принимают участие все члены группы, независимо от национальности или географии. Готовая продукция — анализ — является плодом коллективной работы, в которой невоз-

можно в цифрах определить величину “шведского”, “английского” или “сингапурского” участия. В еще меньшей степени удастся определить величину “вклада” в платежный баланс Швеции. Вопрос в том, почему это вообще еще важно.

Это не означает, что страна может немедленно махнуть рукой на все и жить не по средствам. Напротив, это означает возможность значительно больше, чем прежде, раздвигать границы возможного. При условии, что частные кредиторы готовы финансировать дефицит платежного баланса по существующим процентным ставкам, можно утверждать, что *сам по себе* платежный баланс не представляет какой-либо серьезной проблемы. Важно то, что определяет **доверие кредиторов** по отношению к заемщикам и их желание предоставить кредиты стране, испытывающей дефицит платежного баланса. И это могут быть совершенно иные факторы, чем измененное сальдо платежного баланса, а именно: норма накопления, темпы инфляции, общая направленность политики, доверие к политическому руководству, политическая стабильность и т.п. Естественно, решающей является доходность тех инвестиций, которые финансируются путем иностранных займов.

Многие считают, что в действительности смысл может состоять в том, чтобы, таким образом, рассмотреть иные факторы, а не платежный баланс, в качестве ограничителей. Страна, где по различным причинам испытывается дефицит сбережений или она считает его приемлемым (например, из-за крупных инвестиционных программ или возрастной структуры населения), при помощи международных рынков капитала может взять кредит в стране с избытком сбережений. Если в подобном положении воспрепятствовать выгодным инвестициям из-за боязни дефицита платежного баланса, то возникает опасность затормозить экономический рост.

Это особенно необходимо, если дефицит платежного баланса финансируется путем привлечения кредитов частными предприятиями, которые ставят цель выгоды; вполне можно предположить, что они берут кредиты, поскольку рассматривают эти инвестиции как выгодное дело с достаточным доходом, чтобы они смогли выплатить кредит.

Разумеется, существуют пределы заимствования, которое страна или ее предприятия могут выдержать. Не исчезает внешнее ограничение, что стране в перспективе не следует жить не по средствам. Но сейчас уже не безусловно, что именно платежный баланс — наилучший индикатор этих пределов. Может быть эффективным способом позволить рынку определять платежеспособность страны — или скорее различных предприятий — соглас-

но критериям, которые сами кредиторы считают лучшими; платежный баланс страны может быть, но не обязательно, являться подобным критерием. Скорее речь идет о сопоставлении совокупных потребностей страны в сбережениях и инвестициях с общим доверием, которое внушает экономическая политика. В подобном анализе платежный баланс может быть фактором, который оказывает воздействие на доверие кредиторов к заемщику, но это не единственное и вероятно даже не самое главное.

Значение платежного баланса снижается также и в другом аспекте. Раньше торговля товарами и услугами была одним важнейшим фактором, определявшим стоимость валюты. Но по мере быстрого роста финансовых рынков в настоящее время определяющим для валютного курса является **баланс движения капиталов**. Спрос на ценные бумаги, выпущенные в валюте данной страны, имеет чаще всего более важное значение, чем спрос на товары и услуги. Так, например, во второй половине 1990-х годов доллар США имел крепкие позиции, несмотря на крупный дефицит платежного баланса. Причина состояла в том, что другие страны покупали акции американских предприятий в огромном объеме. Одновременно произошло ослабление шведской кроны, несмотря на крупное положительное сальдо платежного баланса. Причина состояла в том, что шведские инвесторы предпочли снизить долю шведских ценных бумаг в своих портфелях и вместо этого повысить долю иностранных. Это является явным свидетельством того, что старые взаимосвязи, где платежный баланс играл решающую роль, продолжают меняться.

Формирование процентных ставок в открытой экономике

Итак, усиливающаяся мобильность факторов производства играет важную роль в процессе интеграции. Когда люди начинают все больше перемещаться через границы, исходя из экономических соображений — налогов, социального страхования, наличия рабочих мест, образования, то это оказывает воздействие на возможности отличаться от других стран. Однако люди не столь мобильны, как капитал. Чем мобильнее становится капитал, тем меньше остается возможностей регулировать на национальном уровне процентные ставки и денежную массу. **Свобода действий** в экономической политике ограничивается.

В этом случае важную роль играет валютная политика. При плавающем обменном курсе колебания валютного курса смогут

быть буфером, который позволяет в определенных рамках достичь **автономии** в проведении денежной политики, т.е. возможности самостоятельно регулировать процентные ставки и денежную массу; вскоре мы вернемся к вопросу о пределах этих возможностей. Но при фиксированном обменном курсе и, следовательно, заданной величине стоимости валюты процентная ставка также автоматически определяется ее уровнем за границей.

Исходный пункт анализа состоит в том, что за последние десятилетия капитал становился все более высокоподвижным. Было проведено дерегулирование быстро увеличивавшейся торговли ценными бумагами, по которым выплачивался процент (например, облигациями). Биржи и денежные рынки при помощи телекоммуникаций были связаны друг с другом по всему миру. Это означает, что многие миллиарды могут молниеносно перемещаться через границы, из одной страны в другую. Чем мобильнее капитал, тем быстрее он реагирует на различия в доходности. Высокоподвижный капитал стремится в те страны и формы размещения, где доходность относительно риска наиболее высока. Конкретно это означает, например, что пенсионные фонды и страховые компании помещают средства в облигации в различных валютах и странах с целью достижения желаемого баланса между риском и доходностью. При изменении относительного положения в различных странах часть инвестиций перемещается из тех стран, где снижается доходность, в те страны, где ожидается повышение относительной доходности. В свою очередь, это означает, что доходность на высокоподвижный капитал в различных странах имеет тенденцию к выравниванию по мере усиления интеграции.

Соотношения между валютами и доходностью — главный вопрос для международных инвесторов: крупных предприятий, пенсионных фондов, страховых компаний и всех других, кто стремится получить доход на свой капитал. Для инвестора внутри своей страны важное значение имеют доходность (на акции, облигации и т.п.) и инфляция. Для международного инвестора, который перемещает свой капитал через национальные и, следовательно, валютные границы — это доходность и обменный курс. Если он получил доход в размере 5% в год на шведскую облигацию, но курс кроны одновременно упал на 3%, то его совокупный доход составит лишь 2%. Поэтому решающее значение имеют изменения обменного курса.

Другими словами, валютный рынок является связующим звеном между национальным и мировым кредитным рынком. В упрощенной форме основное соотношение уже было описано в главе 10. Оно называется **паритетом процентных ставок** и описывается в

более полном виде по сравнению с использованным ранее выражением:

$$\text{ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА ВНУТРИ СТРАНЫ} = \\ \text{ИНОСТРАННАЯ ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА} + \\ \text{ОЖИДАЕМОЕ ИЗМЕНЕНИЕ ОБМЕННОГО КУРСА} + \\ \text{ПРЕМИЯ ЗА РИСК}$$

Смысл состоит в том, что инвестор должен учитывать как доходность, так и риск и обменный курс при выборе способа размещения своих средств. Чем скорее ожидается усиление валюты, тем больше снижаются требования высокой процентной ставки и соответственно доходности на акцию. И наоборот: чем скорее ожидается ослабление валюты, тем выше должна быть процентная ставка или доходность на акцию в отдельной стране для привлечения иностранных инвесторов. Таким образом, высокая процентная ставка может быть знаком того, что действующие лица на финансовых рынках ожидают ослабления валюты данной страны (что, в свою очередь, часто указывает на более высокую инфляцию, чем за границей).

Но прогнозы будущих процентных ставок и обменных курсов ненадежны. Зачастую как процентная ставка, так и курс валюты колеблются в значительных пределах. Подобная **неустойчивость** может беспокоить часть инвесторов. Подобным же образом страны, в которых раньше наблюдались слабая валюта и высокая инфляция, зачастую испытывают затруднения с привлечением иностранных долгосрочных инвесторов, поскольку те могут опасаться рецидива этих неприятных явлений в соответствующей стране. Именно это заставляет добавлять **премию за риск** в правую часть приведенного выше уравнения для ряда стран с “плохой репутацией”. Это, в частности, компенсирует риск возможности невыплаты соответствующей страной своих долгов. Следовательно, суть в том, что инвесторы, готовые купить государственные ценные бумаги в стране, где раньше наблюдались слабая валюта, высокая инфляция и значительные колебания на финансовых рынках, требуют получения дополнительно высокого процента. Премия за риск также может колебаться в краткосрочном плане из-за политической неопределенности. Если соответствующая страна стоит перед важным политическим выбором, исход которого не определен и, следовательно, формирование экономической политики в будущем неясно, то премия за риск может временно возрасти — не потому, что действующие лица на финансовом рынке имеют какие-то особые политические пристрастия, а потому, что они не одобряют неопределенности.

Для того, чтобы такая малая страна с дерегулированной экономикой, как Швеция, могла иметь низкую процентную ставку по облигациям, необходимы, другими словами, как мы ранее констатировали, низкая инфляция, а также значительный уровень доверия к экономической политике. Последнее означает, например, что государственные финансы должны восприниматься как здоровые и что задолженность должна быть не слишком велика. Если страна нарушит эти условия, то ей придется расплатиться за это высокими процентными ставками.

В сущности это относится к положению как с фиксированным, так и плавающим валютным курсом. Но лежащие в основе принципы могут существенно различаться и механизмы могут быть несколько иными.

Фиксированный валютный курс

При фиксированном валютном курсе центральному банку сложно проводить самостоятельную денежную политику. Центральный банк не может сам определять процентную ставку и возможные последствия различных попыток её регулирования. Свободные и быстрее валютные потоки затрудняют предсказание последствий денежной политики. Возьмем конкретный пример. Предположим, что центральный банк стремится сдерживать экономический рост путем продажи государственных ценных бумаг с целью повышения процентных ставок и сокращения денежной массы. Но если валютный курс действительно фиксирован, то высокие процентные ставки могут привлечь иностранных инвесторов, они обнаружат, что за счет этого возможно получить более высокий доход на свои средства. Поэтому высокие процентные ставки могут привести к притоку валюты в страну, что повышает доступность кредитов и оказывает экспансионистский эффект вместо желаемого рестриктивного. Аналогичным образом политика, нацеленная на стимулирование экономики путем снижения процентных ставок, может привести к прямо противоположному эффекту, если более низкие процентные ставки вызовут отток валюты.

Следовательно, в принципе открытая экономика с фиксированным валютным курсом будет на перспективу устанавливать уровень своих процентных ставок, определяемый окружающим миром. Процентные ставки могут сами по себе отклоняться вверх и вниз от мирового уровня, но в перспективе они должны приспосабливаться к нему. Чем выше мобильность и скорость валютных

потоков, тем быстрее происходит это приспособление и тем меньше пространства для маневров центрального банка по использованию денежной политики с целью воздействия на экономику страны. Поскольку уровень номинальной процентной ставки в значительной степени отражает ожидания относительно будущей инфляции, то выравнивание уровней процентных ставок должно (что мы вскоре рассмотрим подробнее) также оказать давление в сторону приближения инфляции к международному уровню. Следовательно, в странах с вызывающим доверие фиксированным валютным курсом существует тенденция, в соответствии с которой дерегулированные международные рынки капитала выравнивают *как* процентные ставки, так и инфляцию.

Но в этом рассуждении имеется загвоздка. Она — в слове “доверие”. Проблема в том, что стране с высокой инфляцией трудно сохранять вызывающий доверие фиксированный валютный курс. Инфляция снижает конкурентоспособность, ухудшает платежный баланс и ликвидирует рабочие места. Поэтому инвесторы могут, исходя из сохраняющейся высокой инфляции, сделать вывод о том, что рано или поздно страна должна осуществить девальвацию. Но снижение курса валюты означает для них убытки; ведь девальвация, например, шведской кроны означает, что иностранный инвестор, когда он будет возвращать свои деньги, получит меньше, чем вкладывал (поскольку на девальвированную крону можно будет купить теперь меньше долларов, евро, швейцарских франков или какой бы то ни было валюты, в которой первоначально вкладывались средства).

Это означает, что высокая инфляция — и слабая политика — почти неизбежно, рано или поздно, приведет к ожиданиям девальвации. Если такие ожидания получат распространение, то многие инвесторы быстро переместят свои деньги, чтобы предвосхитить ожидаемую девальвацию. Поэтому могут быстро возникнуть очень крупные валютные потоки, покидающие страну. Это особенно характерно для настоящего времени, когда в большинстве стран существуют дерегулированные валютные рынки, и поэтому инвесторы могут быстро перевести крупные суммы. Иногда подобный отток валюты может привести к острому валютному кризису, породить опасность опустошения валютных резервов. Для торможения подобного оттока центральный банк может быть вынужденным временно поднять процентную ставку до очень высокого уровня. Цель — продемонстрировать путем применения психологического шокового средства свои намерения не проводить девальвацию (“Теперь это все всерьез!”), а вместе с тем породить соблазн для инвесторов остаться.

Как уже отмечалось центральный банк и правительство в интегрированной экономике с фиксированным валютным курсом сами не устанавливают процентные ставки. Естественно, формально центральный банк определяет процентную ставку по краткосрочным обязательствам, например, путем покупки и продажи государственных ценных бумаг. Но в действительности свобода действий сильно ограничена. Рамки, в пределах которых можно устанавливать процентные ставки, на самом деле очень малы; процентная ставка становится такой, “какой она должна быть”, с целью сбалансирования валютных потоков.

В некоторых ситуациях процентная ставка может быть поднята очень высоко. Предположим, например, что инвесторы верят в наличие 10%-ного риска девальвации валюты на 10% через неделю. Это создает валютный риск в размере 1% ($0,10 \times 0,10 = 0,01$). Кажется, что это немного. Но поскольку в году 52 недели, то это соответствует годовой процентной ставке свыше 50%! Следовательно, достаточно весьма слабого валютного риска для того, чтобы процентная ставка поднялась до заоблачных высот. И если Риксбанк действительно серьезно отстаивает фиксированный валютный курс, то процентная ставка должна подняться до такой высоты независимо от всех негативных эффектов (удорожание инвестиций, удорожание жилья и т.п.).

Важно понимать смысл всего этого. Уровень номинальной процентной ставки в малой открытой экономике с фиксированными валютными курсами и мобильными рынками капитала определяется международными инвесторами или более точно — их доверием к валютному курсу и денежной массе страны. В странах, политика которых вызывает мало доверия, центральный банк должен держать процентные ставки на высоком уровне; в стране, которая проводит вызывающую доверие политику, можно сохранять процентные ставки на более низком уровне. В этом смысле можно сказать, что процентная ставка является оценкой экономики страны и ее экономической политике, выставленной мировыми финансовыми рынками. Другими словами, условиями низкого уровня номинальной процентной ставки являются низкая инфляция и политика, которая, в частности, вызывает доверие к валюте.

В условиях свободного и дерегулированного движения капитала это требование становится обязательным. Поэтому большинство стран с фиксированным валютным курсом, а также с опытом инфляции и недостаточного доверия, иногда предпочитали демонстративно отказываться от любой возможности изменения своего валютного курса. Поэтому они не только имеют фиксированный (но регулируемый) курс, но и проводят политику фиксированного

курса, которая идет еще дальше и на практике делает невозможным любое регулирование валютного курса. В этом случае речь идет, как мы видели в главе 8, о **стабилизационном фонде** и **долларизации**, означающих, что страна полностью отказалась от возможностей проведения своей собственной денежной политики; вместо этого она следует по пятам политики, проводимой в отношении валюты-якоря, чтобы таким путем завоевать доверие к себе.

Сближение уровней инфляции

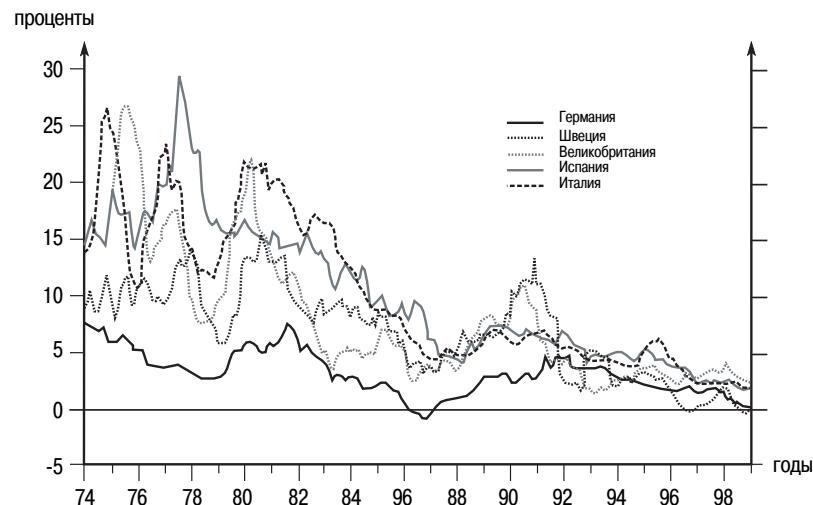
Естественно, читатель понимает из всего сказанного, что и инфляция на перспективу при действительно фиксированном валютном курсе определяется внешними факторами. Причина именно в том (на что уже делался намек выше), что высокая инфляция (в том смысле, что она выше мировой) на длительном отрезке времени несовместима с фиксированным валютным курсом.

Имеются исключения, прежде всего, при сравнении стран с различными промышленными структурами и уровнями развития. Но для стран-конкурентов с одним и тем же уровнем развития экономики действует общий вывод: стране с более высокой инфляцией по сравнению с окружающим миром будет все труднее сохранять свою конкурентоспособность — и при этом удерживать фиксированный валютный курс. Цены на ее экспортные товары повышаются быстрее, чем у конкурентов, а на внутреннем рынке одновременно все труднее вести конкуренцию с импортируемыми товарами. Это зачастую приводит к росту дефицита платежного баланса. Высокая инфляция, в соответствии с приведенным выше рассуждением, приводит также к повышению номинальных процентных ставок. В результате при фиксированном валютном курсе предприятия вытесняются с рынка, и безработица растет. При действительно фиксированном валютном курсе и сохранении инфляции на том же уровне, несмотря на высокую безработицу, экономика рано или поздно окажется в глубоком кризисе.

В принципе существуют лишь два пути выхода из подобного кризиса. Приходится либо девальвировать валюту, при этом инфляция будет находиться на более высоком уровне по сравнению с другими странами, по крайней мере — на некоторое время, либо сохранять фиксированный валютный курс — при этом высокие процентные ставки и высокая безработица постепенно преодолевают инфляционные ожидания и снижают инфляцию, но ценой значительных социальных издержек.

Рис. 14.1.
КОНВЕРГЕНЦИЯ ИНФЛЯЦИИ В ЕВРОПЕ

Темпы инфляции в некоторых европейских странах в 1974–1998 гг.



Источник: Datastream.

Рисунок показывает темпы инфляции в ряде европейских стран в течение 25 лет, предшествовавших образованию Европейского валютного союза (ЕВС). Здесь видны как низкий уровень инфляции в Германии в течение всего периода, так и значительно более высокий уровень инфляции в других странах в 1970-х годах, который впоследствии заметно снизился. В 1990-х годах инфляция в Европе сблизилась с германским уровнем. Средством достижения этого были фиксированные обменные курсы в качестве подготовительного этапа перед созданием ЕВС, что, в частности, требовало стабильности государственных финансов и низкого уровня инфляции.

Если валютный курс действительно является фиксированным, то, следовательно, возникнет сильное давление на экономику, побуждающее не превышать темпы инфляции в странах-конкурентах. Фиксированный валютный курс функционирует в качестве **нормы**, которая накладывает четкое ограничение как на рост издержек на заработную плату, так и на экспансионистскую финансовую политику. При этом наблюдается также тенденция, в соответствии с которой страны, имеющие взаимно фиксированный обменный курс, в перспективе сближаются друг с другом не только по уровню процентных ставок, но и по темпам инфляции. Этот процесс усиливается по мере укрепления валютных связей между странами. Страны, где действует система стабилизационного фон-

да или долларизация, испытывают на себе сильное давление в направлении приспособления к политике и инфляции в той стране, к которой прикреплен валютный якорь.

В Европе сотрудничество в области валютной политики между странами-членами ЕС в 1970-х и 80-х годах означало, в частности, обязательство соответствующих центральных банков взаимно поддерживать валюты друг друга. В 1980-х годах это укрепило доверие финансовых рынков к тому, что обменные курсы внутри ЕС действительно будут оставаться фиксированными. Тем самым темпы инфляции в различных странах-членах ЕС также были вынуждены все больше сближаться; можно сказать, что происходила **конвергенция**, см. рис. 14.1. Это стало также необходимой предпосылкой объединения названных стран в валютный союз — финальный пункт сотрудничества в области фиксированных обменных курсов.

Суть вышесказанного вкратце состоит в том, что закрепление валютного курса оказывает в перспективе влияние также на инфляцию и процентные ставки. Страна с фиксированным и вызывающим доверие валютным курсом не может на продолжительное время отклоняться от основных стран-конкурентов по уровню процентных ставок и темпам роста цен.

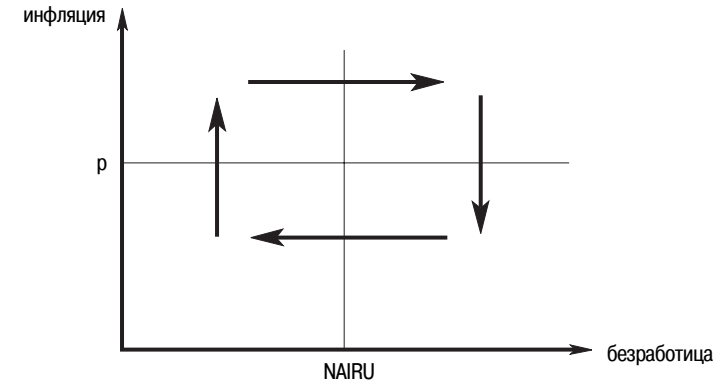
Сократившиеся возможности политики стабилизации

При этом также отмечалось, что все те графики в главе 13, где различные кривые Филлипса сдвигались назад и вперед в зависимости от приоритетов национальной экономической политики, абстрагировались от одного важного аспекта, а именно сложностей отклонения от мирового уровня в области инфляции. Как утверждалось здесь, эта возможность сокращается при фиксированном валютном курсе. Это означает дополнительное ограничение, по сравнению с анализом в главе 13, свободы выбора при проведении политики стабилизации в стране с фиксированным валютным курсом. Ведь в открытой экономике не только безработица зависит в долгосрочном плане от способа функционирования экономики, что затрудняет оказание на нее воздействия при помощи политики стабилизации. И **темпы инфляции на большом отрезке времени** зависят от окружающего мира. Отклонения от этого оказывают воздействие на конкурентоспособность и, следовательно, также на безработицу.

Эта проблема иллюстрируется на рис. 14.2. Здесь схематично показано, какой вид может иметь анализ кривой Филлипса в малой

и открытой экономике. Подобно кривым Филлипса в главе 13, мы отмеряем здесь безработицу на горизонтальной оси и инфляцию — на вертикальной. Как и раньше, мы предполагаем, что существует безработица, которая находится в состоянии долговременного равновесия, которую мы продолжаем называть NAIRU. Это тот уровень безработицы, при котором инфляция не растет. Пока безработица находится ниже этого уровня, инфляция имеет тенденцию к росту. Пока безработица располагается выше него, инфляция вновь снижается. Это иллюстрируется вертикальными стрелками.

Рис. 14.2.
ИНФЛЯЦИЯ И БЕЗРАБОТИЦА В МАЛОЙ ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИКЕ
С ФИКСИРОВАННЫМ ВАЛЮТНЫМ КУРСОМ



Если безработица ниже NAIRU (того уровня безработицы, который обусловлен структурной и фрикционной безработицей и совместим со стабильными темпами инфляции), то инфляция будет повышаться; если она выше NAIRU, то инфляция будет снижаться. Если инфляция выше уровня p -инфляции в окружающем мире, то безработица будет расти. Если инфляция ниже, чем в окружающем мире, то безработица будет сокращаться.

Единственное состояние долгосрочного равновесия, которое сохраняет стабильность, находится в точке пересечения p и NAIRU. Все попытки при помощи политики стабилизации достичь какого-либо иного положения обречены на неудачу. Вместо этого задачей становится попытка при помощи структурных мер уменьшить NAIRU и переместить "перекрестье" влево.

Новое на рисунке состоит в том, что он также показывает тот уровень инфляции p , который доминирует в окружающем мире и к которому малая открытая экономика должна в перспективе приспособиться. Если страна в течение некоего периода времени оказывается ниже этого уровня, то конкурентоспособность ухудшается, что приводит к росту безработицы. Это иллюстрируется гори-

зонтальной, направленной вправо стрелкой. Однако увеличившаяся безработица будет постепенно способствовать снижению инфляции. Если страна в течение некоего периода времени имеет более низкую инфляцию, чем в окружающем мире, то конкурентоспособность усилится, что благоприятствует занятости. Это иллюстрируется направленной влево стрелкой. Постепенно этот процесс будет способствовать тому, что в стране безработица снизится ниже уровня NAIRU, что вновь повысит инфляцию.

Таким образом, в очень упрощенном анализе можно показать подчинение малой открытой экономики фундаментальным и мощным силам. Взаимодействие между инфляцией (сопоставимой с окружающим миром) и безработицей (относительно NAIRU) перемещает экономику в различных направлениях. Безусловно, существуют возможности для политики стабилизации, но они ограничены. Долгосрочное положение страны определяется способом функционирования рынка труда (который определяет уровень NAIRU) и заданной извне инфляцией. Можно отклоняться от точек пересечения этих линий, но тогда возникнет лишь спиралевидное движение вокруг положения равновесия. Те силы, которые направляют экономику вновь к центру, мощны, и попытка на более продолжительный период отклониться от того “перекрестья”, которое находится в середине рисунка 14.2, приведет к исключительно высоким издержкам. В действительности можно сказать, что невозможно отклониться от этого положения на длительный период времени при помощи лишь средств политики стабилизации — финансовой и денежной политики.

Это вовсе не означает, что экономическая политика не оказывает никакого воздействия. Но дело в том, что это должна быть *правильная* политика. С точки зрения более долгосрочной перспективы важна не политика стабилизации, т.е. стремление корректировать экономическое положение и выравнивать отклонения инфляции и безработицы в ходе конъюнктурного цикла. При стремлении достичь положения, которое значительно отклоняется от состояния долгосрочного равновесия, такие попытки могут создать большие проблемы. Вместо этого центральной задачей становится попытка **повлиять на основополагающие способы функционирования экономики** таким образом, чтобы можно было снизить NAIRU. В этом случае речь идет о создании хорошо функционирующего рынка труда, например, путем успешной работы бирж труда, переподготовки рабочей силы и гибкой системы формирования заработной платы. Одновременно важной задачей становится попытка оказать воздействие на процесс формирования цен и заработной платы и преодолеть инфляционные ожидания,

чтобы страна не слишком долго находилась выше заданного извне уровня инфляции, поскольку, как мы видели, это влечет за собой высокие издержки на пути преодоления долгосрочной модели инфляции.

Но в этом случае мы вновь пришли к тому же выводу, что и в предыдущих главах, но теперь еще более четкому. Существенную роль играет основополагающий способ функционирования рыночной экономики. Если механизмы формирования цен и заработной платы и централизованного распределения ресурсов функционируют недостаточно хорошо, то вряд ли поможет какая-либо политика стабилизации, как бы она ни была мастерски сформулирована.

Плавающий валютный курс

Из предшествующего параграфа видно, что фиксированный валютный курс является одновременно раем и адом. *С одной стороны*, он способствует приданию понятных и чаще всего приемлемых норм политике стабилизации: фиксированный валютный курс требует сдерживания инфляции и это устанавливает границы как для бюджетной политики, так и для процесса формирования заработной платы. Если удастся сдержать инфляцию, а валютный курс вызывает доверие, то политика валютного курса способствует также сдерживанию уровня процентных ставок. *С другой стороны*, если страна имеет проблемы с инфляцией и испытывает затруднения с соблюдением финансовой политики и процесса формирования заработной платы, если нет той дисциплины, которая необходима для сдерживания инфляции, то результатом может стать недоверие к валютному курсу, что приведет к очень высоким процентным ставкам, а также высокой безработице. Следовательно, для страны со слабой экономикой фиксированный валютный курс может оказаться обременительным. Денежная политика не оказывает почти никакого воздействия на внутреннюю экономику; ведь процентная ставка становится, как уже было сказано, тем, чем она должна стать при защите валютного курса, независимо от оказанного воздействия на производство и занятость внутри страны.

На этом фоне многие экономисты выступают за **плавающий валютный курс**. Благодаря ему денежная политика может получить определенную самостоятельность. Ибо плавающий валютный курс означает, что страна может иметь более высокую инфляцию, чем в окружающем мире, и все же поддерживать конкурентоспособность путем снижения курса валюты. Ведь при снижении ва-

лютного курса цены на экспортные товары уменьшаются в пересчете на иностранную валюту, причем воздействие повышающихся внутренних цен и издержек на конкурентоспособность можно нейтрализовать. Когда денежная политика, т.е. процентные ставки, не обязательно в каждом случае защищает валютный курс, открываются также возможности использовать процентную ставку для внутренних целей, например, чтобы стимулировать инвестиции и сократить безработицу.

Поэтому плавающий валютный курс привлекателен для стран с высокой инфляцией, которые к тому же не готовы приносить жертвы, необходимые для ее снижения. Оттого многие развивающиеся страны, которые часто имеют проблемы с инфляцией, имеют плавающие валютные курсы. Но и промышленно развитые страны применяли плавающие валютные курсы после краха Бреттон-Вудской системы фиксированных валютных курсов в начале 1970-х годов. Однако речь идет прежде всего о таких крупных странах с мощными валютами, как США и Япония, в экономике которых удельный вес внешней торговли относительно невелик. Малые, зависящие от внешней торговли европейские страны предпочитали искать взаимную стабильность путем привязки друг к другу, используя различные формы валютного сотрудничества. Как видно на рис. 14.1, это также привело к конвергенции темпов инфляции в ЕС в 1980-х годах. Швеция также пыталась участвовать в этом процессе с целью снижения инфляции путем привязки кроны к европейскому эю.

Однако цена, уплаченная за повышение ценовой стабильности, считалась многими странами высокой. В большинстве стран безработица находилась на высоком уровне в течение всех 1980-х годов, как и процентные ставки. В начале 1990-х годов многие инвесторы на финансовых рынках стали сомневаться в том, что страны с относительно низкой инфляцией и различными взглядами на политику в области валютного курса действительно смогут сохранять фиксированный валютный курс относительно имевшей низкую инфляцию Германии и, в частности, через несколько лет создать единый валютный союз. Несколько стран пострадали от оттока валюты, и в 1992–1993 гг. проблемы валютного сотрудничества, наконец, оказались настолько тяжелыми, что большинство стран, в том числе и Швеция, временно отказались от попыток удерживать свои валютные курсы. В последующие годы сходные события произошли в большинстве других стран. В России, Мексике и большинстве стран Азии центральные банки были вынуждены отказаться от фиксированного валютного курса, когда отток валюты стал слишком велик.

Однако вовсе не очевидно, что следует предпочесть плавающие курсы, а не фиксированные. Стоит принять во внимание три момента.

Во-первых, плавающий валютный курс не означает, что удастся отделаться от чрезмерных колебаний на финансовых рынках. Ведь в настоящее время капитал легко перемещается через границы. При фиксированном валютном курсе это является причиной валютных потоков, которые, в свою очередь, приводят к колебаниям процентных ставок. При плавающем валютном курсе действует тот же самый процесс, хотя и “в обратном направлении”. Мобильный капитал означает, что Риксбанк может более свободно устанавливать внутреннюю процентную ставку. Но изменения процентных ставок могут привести к валютным потокам. Ведь и сейчас инвесторы ищут место возможного получения наивысшей доходности. В принципе низкие процентные ставки могут привести к оттоку валюты, если инвесторы предпочтут перевести свои средства и вложить их в других странах с более высокими процентными ставками. Аналогичным образом высокие процентные ставки могут привести к притоку валюты. В свою очередь валютные потоки дают толчок колебаниям валютного курса. Приток валюты приводит к повышению курса (поскольку иностранные инвесторы обменивают свои средства на валюту страны), в то время как отток приводит к понижению курса.

Суть в том, что страна со слабой экономикой не сможет избежать нестабильности и колебаний. В условиях фиксированного валютного курса это находит свое выражение в колебаниях процентных ставок. В условиях плавающего курса — в **колебаниях валютного курса**. Кроме того, вовсе не обязательно, что удастся избежать колебаний процентных ставок, во всяком случае, в отношении процентных ставок по облигациям. Как было показано в главе 10, ведь центральный банк может регулировать прежде всего процентные ставки денежного рынка по краткосрочным обязательствам. А теперь предположим, что центральный банк снижает их с целью стимулирования экономики, а эти стимулирующие меры в свою очередь также приводят к повышению риска инфляции. Тогда процентная ставка по облигациям, на которую воздействуют инфляционные ожидания, может *возрасти!* И то же самое может последовать за снижением курса валюты, которое создает импортную инфляцию.

Вывод состоит в том, что на практике плавающий валютный курс может привести к неустойчивости (краткосрочным колебаниям) как процентных ставок, так и валютного курса. Многие экономисты для большей убедительности утверждают, что валютные

рынки являются более неустойчивыми, чем рынки приносящих проценты ценных бумаг. Изменения курсов валют труднее прогнозировать и в определенной степени труднее понять, чем изменения процентных ставок.

Иногда валютные рынки могут колебаться быстро и бурно. Пример: у бывшего президента США Буша (старшего) в ходе обеда во время государственного визита в Японию внезапно заболел живот, и его вырвало прямо за обеденным столом (в момент прямой телевизионной передачи). Результат: американский доллар резко упал, хотя ничего нового в американской экономике не произошло. Причина: инвесторы обеспокоились. Означают ли затруднения президента, что он может серьезно заболеть? Может быть, ему придется уйти с поста? Что тогда произойдет с экономической политикой? Внезапно возросла премия за риск. И даже те инвесторы, которые сами про себя считали, что политика останется неизменной, могли заработать деньги на продаже долларов и использовать то, что другие люди занервничали...

Рис. 14.3.

ВОЗДЕЙСТВИЕ СИСТЕМЫ ВАЛЮТНОГО КУРСА
НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФИНАНСОВОЙ И ДЕНЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ

	Плавающий валютный курс	Фиксированный валютный курс
Финансовая политика	слабое воздействие	сильное воздействие
Денежная политика	сильное воздействие	слабое воздействие

Финансовая политика (которая действует через государственные расходы и доходы) и денежная политика (которая действует через процентные ставки и денежную массу) играют различные роли в зависимости от подвижности или твердости валютного курса.

При фиксированном валютном курсе финансовая политика действенна в том смысле, что она оказывает воздействие на внутреннюю экономику. Единственной задачей денежной политики становится защита валютного курса путем реагирования на финансовую политику. При увеличении дефицита государственного бюджета это может означать, что процентные ставки должны быть повышены для предотвращения оттока валюты и защиты валютного курса. Напротив, при плавающем валютном курсе решающую роль играет воздействие денежной политики на финансовую политику (и бюджет); если финансирование происходит путем получения кредитов в самой стране, то результатом станет повышение процентных ставок, которое ограничивает стимулирующее воздействие на экономику; если это происходит путем эмиссии новых денег, то может произойти экспансионистское воздействие. Это означает, что денежная политика играет более активную роль.

Во-вторых, колебания валютных курсов создает опасность повышения **инфляции**. Ведь каждый раз при снижении курса валюты растут импортные цены, выраженные во внутренней валюте.

Это повышает уровень цен внутри страны. Это, вероятно, не представляло бы какой-либо особой проблемы, если бы цены также снижались каждый раз при укреплении валюты. Однако опыт показывает, что легче повышать цены, чем снижать их. Поэтому существует опасность того, что чистым эффектом плавающего курса станет более высокий уровень цен.

Этот эффект может быть усилен, если заинтересованность политиков и сторон на рынке труда в победе над инфляцией ослаблена плавающим валютным курсом. Ведь плавающие курсы могут создать видимость того, что инфляция не является более какой-либо проблемой, поскольку ее всегда можно компенсировать дальнейшим обесценением валюты. Тогда работодатели и наемные трудящиеся могут заключать договоры о более высоких номинальных прибавках к заработной плате, подобно тому, как политики могут поддаваться соблазну одобрить крупный дефицит государственного бюджета; ведь инфляция уже не является таким же ограничителем, как в условиях фиксированного валютного курса. В этом случае риск состоит в образовании спирали из падающей валюты и высокой инфляции. Если задачей центрального банка является борьба с инфляцией, это с наибольшей вероятностью означает сдерживающее воздействие денежной политики и повышение процентных ставок. Следовательно, здесь начинается борьба между центральным банком, с одной стороны, и силами, ускоряющими инфляцию, с другой. Вскоре мы рассмотрим это подробнее.

В-третьих, плавающий валютный курс **ослабляет силу финансовой политики**. В условиях фиксированного валютного курса денежная политика, как мы видели, получает роль, которая ограничивается защитой валютного курса. В условиях плавающего курса денежная политика получает большую свободу действий, но одновременно ограничивается финансовая политика. Это происходит из-за того, что валюта, если она может свободно перемещаться, частично нейтрализует меры финансовой политики.

Предположим, например, что министерство финансов стремится проводить более экспансионистскую политику и поэтому увеличивает государственные расходы или снижает налоги. Дефицит государственного бюджета увеличивается. Воздействие этого на макроэкономику при плавающем валютном курсе зависит от выбора Риксбанком способа финансирования дефицита. Если предпочтение получит финансирование за счет печатного станка, то это может оказать определенный стимулирующий эффект в краткосрочном аспекте. Если, напротив, предпочтение будет оказано финансированию за счет заимствования, возрастают процентные ставки. Это имеет два эффекта. С одной стороны, сокращают-

ся частные инвестиции, с другой — более высокие процентные ставки ведут к притоку валюты, который повышает стоимость валюты, что ослабляет конкурентоспособность. Все это тормозит тот стимулирующий эффект, который и был целью экспансионистской финансовой политики. Аналогичным образом сдерживающей финансовой политике может противодействовать снижение процентных ставок при улучшении государственных финансов, что приводит к оттоку валюты и снижению валютного курса, что, в свою очередь, усиливает конкурентоспособность и экспансионистское воздействие на экономику. Следовательно, плавающий валютный курс ослабляет финансовую политику, но **усиливает денежную политику** в отличие от ситуации с фиксированным валютным курсом.

Это вовсе не обязательно окажется проблемой. Но в общественных дебатах зачастую это описывается именно так: как будто “демократическая” власть политиков переходит к “менее демократическому” финансовому рынку и к “технократам” в центральном банке.

ПОЛ КРАГМАН

Пол Крагман — самый молодой среди тех экономистов, о которых говорится в данной книге (он родился в 1953 г.), но он является одним из наиболее влиятельных в силу того, что, с одной стороны, он пишет понятно, а с другой стороны, пишет на крайне важные темы.

Крагман занимался исследованиями в ряде рассмотренных в данной книге областей и писал об этом. Он прославился обновлением теории внешней торговли; показал, что в особых обстоятельствах благосостояние могло увеличиваться, если некоторые вновь созданные предприятия и отрасли защищены от иностранной конкуренции на этапе их расширения, но затем он все время подчеркивал, что это — особый случай, и упорно защищал свободу торговли от тех, кто пытался использовать результаты его исследований в протекционистских целях. Он исследовал отношения между валютной системой и финансовыми кризисами и показал, как рыночные ожидания в определенных ситуациях могут создать самовоспроизводящиеся оттоки капитала и как в таком случае появляется тенденция к разрушению системы фиксированного валютного курса. Он также изучал, каким образом предприятия и отрасли предпочитают ориентироваться за границей в глобальной экономике.

Но прежде всего он занимался популяризацией результатов своих исследований и при помощи скрупулезного разъяснения, регулярных рубрик во влиятельных газетах, а также собственной домашней страницы в Ин-

тернете стал в настоящее время, вероятно, наиболее читаемым экономистом в мире. Крагман — блестящий педагог, который способен проиллюстрировать сложные экономические взаимосвязи на простых, повседневных примерах и который с большим гневом и сарказмом бичевал тех, кто, по его мнению, злоупотреблял экономической теорией в политических целях. Он не боится идти наперекор господствующему мнению; он ранее других предсказал, что быстрое экономическое развитие азиатских стран в 1980-х годах и начале 90-х годов не имело под собой прочной основы, и он говорил, что в особых обстоятельствах вероятно необходимо подумать о том, чтобы вновь ввести некоторые формы валютного регулирования для защиты развивающихся стран, которые не готовы к полному дерегулированию.

В то время как исследования других экономистов, о которых вкратце рассказано в этой книге, были представлены некоторыми их выдающимися и наиболее весомыми работами, бессмысленно здесь указывать на важнейшие результаты исследований или труды Крагмана: они написаны с использованием математических выкладок, что не позволяет разобраться в них никому, кроме других выдающихся ученых. Вместо этого я рекомендую прочитать некоторые его научно-популярные книги, например, “Случайный теоретик”, или же посетить его домашнюю страницу <http://www.wws.princeton.edu/~pkrugman/>

Важная роль центрального банка

Приведенные выше рассуждения могут показаться сложными. В определенном смысле это так. Они просто показывают, что трудно проводить политику стабилизации в открытой экономике. При фиксированном валютном курсе очевидным образом ограничивается самостоятельность политики стабилизации, а плата за сохранение фиксированного курса может оказаться очень высокой, если страна не пользуется доверием из-за своей борьбы с инфляцией. При плавающем валютном курсе возникает другая проблема; подвижность валютного курса создает неуверенность в связи с будущими колебаниями курсов и платежных условий, существует риск повышения инфляции, а финансовая политика становится слабее.

Поэтому нелегко осуществить выбор между фиксированным и плавающим курсами. Особенно важно, что плавающий валютный курс не прощает пренебрежения основополагающими проблемами экономического роста, конкурентоспособности и инфляции. Следует также заметить, что страны, заявляющие о поддержании

плавающего валютного курса, на практике поэтому редко позволяют курсу изменяться как угодно. Снижение валютного курса означает импортируемую инфляцию, а инфляция, в свою очередь, означает другие проблемы, которые уже освещались в этой книге.

Основная задача центрального банка — защищать стоимость денег — действует и при плавающем валютном курсе. Часто это означает, что центральный банк имеет открыто заявленную **цель в области инфляции**. Вместо нормы фиксированного валютного курса имеются попытки непосредственно перейти к норме низкой инфляции. Это происходит в настоящее время в Швеции после краха политики фиксированного курса; Риксбанк имеет цель в области инфляции, а валютный курс плавающий. Но поскольку слишком значительное снижение курса валюты может привести к импортированной инфляции, которая создает угрозу превышения намеченного предела в области инфляции, центральный банк должен и при плавающем валютном курсе постоянно следить за состоянием валюты. Но беспокойство проявляется не относительно *самого* валютного курса, а его воздействия на *инфляцию*. При настолько сильном ослаблении валюты, что цель в области инфляции подвергается угрозе, процентные ставки корректируются с целью воспрепятствовать валюте изменять свой курс в слишком больших пределах. На более конкретном примере это означает, что при нежелании Риксбанка позволить курсу слишком глубоко упасть — с целью избежать инфляции, которая может возникнуть в связи со снижением валютного курса, можно повысить процентные ставки. Это приводит к сдерживающему эффекту, который “охлаждает” экономику и снижает инфляцию. Это приводит также к увеличению притока валюты, что укрепляет валюту. В особых случаях можно также выйти непосредственно на валютный рынок и поддержать валюту путем ее покупки.

Часто говорят о “**грязном плавании**” — при характеристике такой стратегии, при которой центральный банк не позволяет валюте свободно изменять свой курс. Следовательно, так обозначается валюта, курс которой на практике не является ни фиксированным, ни полностью плавающим. Такая политика является сложной, поскольку она включает необходимость непрерывного осуществления выбора между валютными потоками, процентными ставками, валютным курсом и инфляцией в ходе их взаимодействия. Существуют также значительные риски в условиях системы “грязного плавания”. Как только центральный банк начинает прямо или косвенно осуществлять действия по поддержанию курса валюты, это служит сигналом окружающему миру о том, где, по

мнению ответственных за денежную политику, проходит граница дозволенных колебаний валютного курса. В этом случае центральный банк занимает прочные позиции, а его политика заслуживает доверия. В ином случае может легко произойти то, что бывает при потере доверия к фиксированному валютному курсу со стороны инвесторов: значительный отток валюты, который еще больше повышает процентные ставки

Отсюда важнейшее место центрального банка в системе с плавающими курсами или в системе “грязного плавания”. Центральный банк определяет процентные ставки и воздействие финансовой политики через денежную политику. Это показывает решающее значение взаимодействия между правительством и риксдагом (которые занимаются финансовой политикой), с одной стороны, и центральным банком (который занимается денежной политикой), с другой.

При плавающем валютном курсе стремление к ценовой стабильности не получает никакой автоматической поддержки со стороны валютной политики. Вместо этого политика в области процентных ставок должна взвалить на себя основную тяжесть в деле достижения цели низкой инфляции. Выбор центральным банком уровня процентных ставок воздействует на эффекты финансовой политики и имеет большое значение для величины валютного курса. Поэтому возникают основы для **конфликтов** между правительством и риксдагом, с одной стороны, и центральным банком, с другой. Центральный банк может решить исключить финансовую политику из игры, если считает, что правительство и риксдаг проводят политику, которая чревата инфляцией. Для борьбы с инфляцией центральный банк может предпочесть поддержание процентных ставок на высоком уровне, чтобы таким путем сдерживать импортированную инфляцию и будущие инфляционные ожидания. Однако часто считается, что правительство и риксдаг могут стремиться к более низким процентным ставкам, чтобы таким путем стимулировать экономику внутри страны.

Поэтому большое значение имеет вопрос о том, кто будет управлять центральным банком; будет ли центральный банк сохранять независимость от политиков в риксдаге или нет? По мнению многих экономистов, доверие к борьбе с инфляцией подкрепляется независимостью центрального банка, который самостоятельно вырабатывает денежную политику, без политического давления. Вместе с тем очевидно, что не добьется каких-либо успехов и полностью управляемый технократами банк, который не имеет политических связей и не способен вызвать понимание тех мер, которые он намерен предпринять для борьбы с инфляцией.

Системы валютных курсов и дерегулированные рынки

Попытаемся соединить нити в сфере систем валютного курса в современном глобализованном мире. Мы видели, что выбрать валютную систему нелегко. Необходимо выполнить три основные задачи. *Во-первых*, она должна обеспечить стабильность и доверие; это означает, что курсы не должны колебаться в слишком большой степени, поскольку это создает неопределенность в планировании деятельности предприятий при оценке доходов от экспорта, расходов на импорт, издержек по процентным платежам и т.п. *Во-вторых*, она должна быть ликвидной и справляться со свободным движением капитала; это необходимо, поскольку экономисты считают регулирование неэффективным. *В-третьих*, валютная система должна одновременно позволять выполнять некоторые требования по корректировке макроэкономики; отдельной стране необходимо проводить свою собственную политику стабилизации, например, путем корректировки время от времени валютного курса при тяжелом внешнем шоковом воздействии.

Как видно из вышесказанного, проблема состоит в том, что трудно — вероятно невозможно — сконструировать систему, которая справится со всеми этими тремя задачами одновременно. Старый золотомонетный стандарт был ликвидным (со свободным движением капитала) и обеспечивал доверие, но он не допускал никакой гибкости во взаимоотношениях валют. Когда фиксированная цена валюты по отношению к золоту была твердой, то курс был обязательно фиксированным. Бреттон-Вудская система с ее фиксированными (но корректируемыми) обменными курсами обеспечила после второй мировой войны доверие и стабильность и допускала определенные ограниченные корректировки в виде проводимых девальваций, но предусматривала валютное регулирование, которое сдерживало валютные потоки и предоставляла центральным банкам и МВФ право принятия важнейших решений об установлении отношений между курсами. Современная система с преимущественно плавающими курсами является ликвидной, со свободным движением капитала и допускает значительные корректировки курсов, но риск больших колебаний курсов приводит, как мы видели, к затруднениям для зависящих от внешней торговли стран и развивающихся стран, которые теряют доверие рынков.

Глобализация обострила эти **конфликты целей**. Деревулированные рынки позволяют торговцам валютой устраивать крупные оттоки валют, что создает как значительную неустойчивость для стран с плавающими курсами, так и сложности по сохранению доверия для

многих стран, которые пытаются сохранить фиксированный курс. Результатом стали повторяющиеся валютные кризисы. В некоторых случаях уже плавающие валюты значительно колебались, в других случаях страны с фиксированными курсами были вынуждены отказаться от этого и перейти к плавающему курсу.

Большинство экономистов пришли к выводу, что доминировавшее прежде промежуточное положение — фиксированные, но корректируемые курсы (как в Бреттон-Вудской системе) в настоящее время труднее всего поддерживать. При возникновении макроэкономической несбалансированности — слишком высокой инфляции, слишком низкого уровня сбережений или слишком нестабильной политики для сохранения полного доверия к валютному курсу — в современном дерегулированном мире угрожает опасность самоусиливающихся оттоков валюты. Валютные спекулянты чувствуют кровь; они считают, что валюта будет девальвирована и продают эту валюту в больших объемах для извлечения выгоды из падения курса. Подобные движения могут быть сколь угодно обширными, поскольку по существу им вовсе не обязательно владеть валютой для ее продажи; они могут продавать валюту, которую они берут в кредит, и заключить контракт о выплате кредита, когда курс валюты упадет. Если в этой ситуации центральный банк в отчаянии пытается повысить процентные ставки для отражения натиска спекулянтов, то это скорее всего приводит к противоположному эффекту: этим подается сигнал о значительной несбалансированности и о том, что издержки по защите валюты скоро окажутся несостоятельными, что привлечет еще большее число спекулянтов к продаже соответствующей валюты.

ВАЛЮТНЫЕ КРИЗИСЫ В ТЕЧЕНИЕ 1990-х ГОДОВ

Великобритания — 1992 г.
Финляндия — 1992 г.
Швеция — 1992 г.
Мексика — 1995 г.
Таиланд — 1997 г.
Индонезия — 1997 г.
Южная Корея — 1997 г.
Россия — 1998 г.
Бразилия — 1999 г.

Во всех этих случаях (и это лишь некоторые из валютных кризисов, которые произошли в течение этого периода) страны были вынуждены отказаться от фиксированного, но корректируемого курса из-за крупного оттока валюты.

Большинство **валютных кризисов** в течение 1990-х годов произошли именно таким способом — как реакция рынков на фиксированные, но корректируемые курсы, которые воспринимались действующими лицами на рынке как ошибочные или не вызывающие доверия.

Поэтому экономисты часто приходят к выводу, что следует избегать этого промежуточного положения — гибких систем курса валюты с периодической фиксацией или корректируемых фиксированных курсов. Вместо этого малая, зависящая от внешней торговли и осуществившая дерегулирование страна (например, Швеция) должна сделать более четкий выбор. *Либо* выбирается полностью плавающий курс, *либо* следует перейти к другой крайности и привязать свою валюту в виде фиксированного курса к какой-либо иной валюте-якорю, чтобы рынок не мог сомневаться относительно доверия к ней. Последнее означает стабилизационный фонд, долларизацию или валютный союз.

- Первый выбор, **плавающий валютный курс**, приводит к определенной автономии денежной политики, но неустойчивость может быть значительной. Чем больше стремление уменьшить эту неустойчивость, тем в большей степени необходимо отказываться от этой автономии и вместо этого следовать за каким-либо более крупным, но вызывающим доверие валютным блоком.
- Второй выбор, **стабилизационный фонд** или **валютный союз**, вызывает доверие, но означает потерю самостоятельности денежной политики. В случае стабилизационного фонда центральный банк страны обязан полностью следовать денежной политике в стране-якоре. А при участии в валютном союзе создается совместный наднациональный центральный банк для всего союза.

Нет никакого твердокаменного ответа на вопрос о лучшем пути; ответ безусловно различен в разных странах. В Европе задающие тон страны предпочли создать валютный союз. Но путь туда был продолжительным и сложным и проходил в несколько этапов. Важным шагом было создание единого внутреннего рынка.

Единый внутренний рынок

Экономическая интеграция заставляет малую открытую экономику приспособляться к окружающему миру, особенно в условиях мобильности капитала. Усиливается давление в сторону того, чтобы проводить политику, которая формируется с учетом требо-

ваний интеграции. Проще говоря, когда открываются и рынки факторов производства, национальная политика должна быть направлена на достижение **привлекательности**, т. е. создание самых наилучших предпосылок по привлечению и удержанию компетентной рабочей силы и технически передового капитала. Эти требования усиливаются по мере углубления экономической интеграции.

Экономическая интеграция может быть либо стихийной, т.е. возникнуть в результате собственного решения предприятий о торговле и локализации производства, либо запланированной в рамках экономической политики. Последнее часто означает отмену таможенных пошлин и другие меры по стимулированию торговли, а также мобильности капитала и рабочей силы. В течение последних десятилетий для Европы в особенности было характерно стремление осуществить далеко идущую интеграцию.

Европейский союз (ЕС) первоначально был таможенным союзом, т.е. регионом, где страны-члены обязались снизить уровень таможенных пошлин друг для друга, но сохранять общий таможенный барьер для всех прочих стран. В течение 1980-х годов амбиции росли. Постепенно были снижены таможенные пошлины в торговле со странами-членами ЕАСТ, а в 1993 г. страны-члены ЕС и страны-члены ЕАСТ создали свободный “единый внутренний рынок”.

Единый внутренний рынок означает, что торговля товарами и услугами, а также перемещение капитала и рабочей силы осуществляются свободно, им не препятствуют таможенные пошлины или другие торговые барьеры. Это означает расширение рынков и снижение трансакционных издержек (в частности, при пограничном контроле). При этом возникает ряд положительных эффектов для экономики. Государственный сектор должен осуществлять свои оптовые закупки на всем едином внутреннем рынке и не должен благоприятствовать производителям из своей собственной страны. Обостряется конкуренция, что вытесняет с рынка наименее эффективные предприятия и благоприятствует потребителям. Ряд предприятий начинает лучше использовать экономию на масштабе производства, что может привести к снижению удельных издержек. Снижение трансакционных издержек может привести к давлению на цены в сторону их понижения. Кроме того, распространение техники и передача знаний от одних стран к другим может происходить быстрее в связи с исчезновением экономических границ. Поэтому возможно ускорение технического прогресса и рост производительности труда.

Продолжающаяся интеграция укрепляет те силы, которые сдерживают процентные ставки и темпы инфляции. Это оказывает также воздействие на возможности отдельных стран иметь раз-

личные налоговые системы, системы социальных пособий, страхование по безработице и по болезни и т.п. Эти возможности определяются подвижностью различных налоговых баз и факторов производства. Чем подвижнее база, тем выше необходимость приспособления.

Мобильность капитала означает необходимость выравнивания налогообложения капитала. Страны, которые сохраняют более высокие ставки налогов на капитал по сравнению с окружающим миром, страдают от оттока капитала. Поэтому они вынуждены снизить ставки налогообложения капитала.

Рабочая сила обладает меньшей мобильностью. На практике люди вряд ли перемещаются туда и обратно через границы в большом масштабе вследствие меньших различий в уровнях налогов и пособий. Поэтому для отдельной страны есть возможности в определенной степени отличаться от других стран в области подоходных налогов, пенсий, пособий по болезни и других инструментов распределения. Но эти возможности сокращаются по мере повышения мобильности рабочей силы (прежде всего с высшим образованием) в связи с глобализацией.

То же самое относится к косвенным налогам. В этой сфере налоговая база — потребление — ранее была малоподвижной, но и она становится все более динамичной. Можно предположить, что на некоторые товары, например, алкогольные изделия, цены и налоги начинают заметно выравниваться, поскольку просто и выгодно везти товары через границу с целью уклонения от налогов. Но это не относится к другим товарам — товарам повседневного пользования. Поэтому вряд ли необходимо выравнивать ставки налога на добавленную стоимость в такой же степени. Следовательно, даже если единый внутренний рынок усиливает давление в сторону приспособления, это не происходит немедленно и везде. Но чем дальше мы смотрим в будущее, тем выше вероятность усиления давления в сторону приспособления. Когда все большее число потребителей предпочитают вступать в контакт и покупать через Интернет, национальные налоговые власти сталкиваются с новым вызовом.

ЕС

В 1995 г. Швеция стала членом ЕС. Поскольку ЕС — наднациональная организация с большим количеством совместных правил по сравнению с ЕАСТ, то усиливаются формальные требования к приспособлению при сопоставлении с единым внутренним рынком.

В отличие от ЕАСТ, ЕС является **таможенным союзом**. Это означает, что страны-члены имеют общий внешний таможенный барьер по отношению к третьим странам. В ряде случаев этот барьер выше, чем таможенные пошлины, которые действовали раньше. Следовательно, членство в этом смысле ухудшает функционирование экономики в связи с принятием большего числа протекционистских мер, которые повышают цены для потребителей. Для Швеции это относится, в частности, к импорту текстильных изделий из развивающихся стран, а также потребительских электронных товаров из Японии и других азиатских стран.

ЕС проводит также общую сельскохозяйственную и региональную политику. Сельскохозяйственная политика является собой обширную систему регулирования и субсидий того типа, который в общих словах рассматривался в главе 3. Она предполагает перевод значительных ресурсов от налогоплательщиков и потребителей крестьянам, прежде всего, — в более бедных средиземноморских странах. Для Швеции это означает, что выплачиваемый ею членский взнос в ЕС высок, с одной стороны, и поступает в значительной части именно этим группам, с другой.

Но членство в ЕС дает и макроэкономические преимущества. Хотя сельскохозяйственная политика требует денег, факт, что присоединение Швеции к единому сельскохозяйственному рынку ЕС привело к падению цен на продовольственные товары в Швеции; следовательно, шведская система поддержки и дотаций была еще более дорогостоящей! Другое потенциальное преимущество членства — возможность лучшего функционирования политики стабилизации в определенном отношении. Ведь предыдущие главы показали всю сложность для малой открытой страны проведения эффективной политики стабилизации. Одна из проблем состоит в том, что средства, выделенные по линии финансовой политики с целью стимулирования экономики, утекают из страны в виде возросшего импорта, другая проблема — в том, что денежная политика в дерегулированном мире во все большей степени становится бессильной. Членство в такой наднациональной организации, как ЕС, может означать возможность для большинства стран согласовывать свою политику. Если большее число стран решат одновременно изменить финансовую политику в одном и том же направлении, это может означать снижение риска утечки для других.

Сложным и противоречивым вопросом остается то, в каком направлении членство усиливает притягательность (относительно пребывания вне ЕС) и тем самым приводит к большему объему инвестиций, что в перспективе может обеспечить более высокие

темпы экономического роста. Ряд экономистов утверждает, что именно так и обстоит дело. Членство обеспечивает большую стабильность и предсказуемость для экономики, чем пребывание вне ЕС. Причина — возможность участия в валютном сотрудничестве в рамках ЕС. В перспективе это может привести к более низким процентным ставкам и инфляции, как это происходило в странах-членах ЕС в 1980-х годах. Поэтому членство может означать, **при прочих равных условиях**, большой объем трансграничных прямых инвестиций, более быстрое распространение техники и тем самым более высокие темпы экономического роста при сопоставлении с альтернативой оставаться вне ЕС.

Но европейское валютное сотрудничество благодаря созданию европейского валютного союза (ЕВС) продвинулось намного дальше, чем прежде. На момент написания этой книги Швеция остается вне ЕВС. Но если Швеция в будущем войдет в ЕВС, то это окажет значительное воздействие на экономическую политику.

ЕВС

Валютный союз, как мы смогли констатировать, является более далеко идущим сотрудничеством по сравнению с фиксированными, но корректируемыми курсами. Ведь фиксированные валютные курсы могут иногда терпеть крах, и могут происходить девальвации или повышение курсов валюты; но отменить валютный союз намного сложнее. На практике единая валюта предусматривает также единую денежную политику и единый центральный банк. Как известно, в Европе единая валюта называется **евро**, а единый центральный банк — **ЕЦБ**.

Валютный союз — крупный шаг в направлении еще большей интеграции экономик. Аргументы в пользу создания валютного союза часто являются политическими. В случае с Европой планы создания единой валюты появились уже с самого начала, когда создавался ЕС. Идея состояла в том, что чем больше экономик различных стран (прежде всего Германии и Франции) переплетутся, тем больше возможности избежать разрушительной крупной войны на европейском континенте. И в США, тоже ведь являющихся своего рода валютным союзом, в который отдельные штаты объединились вокруг единой валюты и единой системы центрального банка, значительную роль сыграли политические соображения, а именно — представления о силе и задачах федеральной государственной власти, лежавшие в основе объединения вокруг национальной валюты в XIX веке.

Но, разумеется, валютный союз имеет и экономические последствия. Очевидный аргумент в пользу валютного союза — исчезновение издержек на **обмен валюты** внутри союза. С созданием единой валюты как частные лица (например, туристы), так и предприятия избавляются от издержек при обмене одной валюты на другую в ходе совершения сделок внутри союза. Это означает рост надежности и **стабильности** на валютном рынке и в торговле. Предприятиям уже больше не надо играть на валютных рынках с целью страхования от колебаний курсов внутри союза. Вероятно, эти преимущества наиболее велики для малых предприятий, у которых отсутствуют присущие крупным предприятиям возможности играть на валютном рынке.

Единая валюта, когда все цены на все товары и услуги во всех странах-членах выражены в одной и той же валюте, создает также большую **“прозрачность”** для потребителей. Они могут легче различать разницу в ценах и более эффективно оценивать производителей из разных стран внутри союза. Тем самым обостряется **конкуренция**. Более низкие трансакционные издержки и более жесткая конкуренция свидетельствуют о лучшем функционировании рынков внутри валютного союза, и в перспективе это обеспечит более высокие темпы **экономического роста** в тех странах, которые входят в союз.

Воздействие на инфляцию и процентные ставки более неопределенны. В общем колебания на финансовых рынках должны уменьшиться. Из рассмотренного выше в этой главе условия паритета процентных ставок вытекает уменьшение разницы в уровнях процентных ставок между членами союза. При исчезновении национальных валют устраняется такая разница в уровнях процентных ставок, которая зависит от ожиданий изменений валютного курса. Единая денежная политика предполагает также снижение премии за риск, которая зависит от неопределенности, связанной с будущими переменами в политике. Определенная разница между национальными уровнями процентных ставок может сохраниться при различной платежеспособности разных стран, но эта разница становится заметно меньше, чем раньше. В целом можно сказать, что **уровень процентных ставок** становится одним и тем же в тех странах, которые входят в валютный союз.

В свою очередь, уровень этих в целом единых процентных ставок зависит от денежной политики, проводимой единым центральным банком. Если единый центральный банк занимает сильные позиции, а денежная политика жесткая, инфляция и процентные ставки остаются низкими; но всё будет наоборот при слабой денежной политике. В конкретном случае с ЕВС его единый банк

поставил очень амбициозную цель в области инфляции: она может составлять максимум два процента в год. Для отдельных стран, которые вошли в ЕВС с самого начала, и для тех, кто хочет войти в него в будущем, действовало и продолжает действовать правило, что те страны, которые раньше имели более высокие инфляцию и процентные ставки, должны приспосабливаться и снижать инфляцию до низкого уровня.

Некоторые считают это преимуществом, другие — риском. Издержки по приспособлению к более низкой инфляции и единой валюте могут оказаться значительными. Ведь при исчезновении собственной валюты исчезают и возможности использования валютного курса в качестве инструмента экономической политики. Становится невозможным противодействовать быстрому росту издержек при помощи девальваций (при фиксированном валютном курсе) или ослабления валюты (при плавающем валютном курсе). Поэтому для того, чтобы предприятия в стране или регионе могли сохранить свою конкурентоспособность в ситуации с единой валютой, необходимо еще лучшее функционирование **других механизмов приспособления**. Если конкретнее, то повышаются требования к гибкости функционирования рынка труда: чтобы заработная плата была гибкой и могла изменяться в соответствии с новыми условиями или чтобы рабочая сила была мобильной и могла перемещаться в регионы с большими возможностями. Если это не так и если союз не имеет достаточного количества институтов по оказанию взаимной совместной помощи, приспособление может оказаться дорогостоящим для слабых регионов.

Но уже при участии в ЕВС положение выглядит несколько иначе, в зависимости от размера страны относительно всего союза. Ведь ЕЦБ должен устанавливать свою ставку рефинансирования, исходя из *средних* темпов инфляции в ЕВС. Но она может меняться по регионам и странам. Поэтому малая страна, например, Ирландия или Финляндия, может на практике иметь несколько более высокую инфляцию по сравнению с целью ЕЦБ в области инфляции, и можно обойтись без того, чтобы ради этого ЕЦБ повышал процентную ставку. *Фактически* процентная ставка в зоне ЕВС устанавливается исходя из инфляции в ведущих странах — Германии, Франции и Италии, на которые в сумме приходится 2/3 ВВП еврозоны. Это показывает всю сложность проведения в такой большой зоне *одной* денежной политики, которая бы устраивала всех стран-членов.

Когда экономисты пытаются анализировать вопрос о валютных союзах и о том, является ли группа стран “достаточно” крупной зоной для союза, они исходят из теории **оптимальной валютной**

зоны. Под этим подразумевается зона с относительно однородной экономикой и схожими условиями производства, что, например, означает мобильность факторов производства и возмещение факторов во всей зоне. Далее, должно существовать достаточное количество совместных институтов, осуществляющих экономическую политику, чтобы можно было проводить взаимосвязанную денежную и финансовую политику внутри зоны. При выполнении этих условий разумно иметь одну единственную валюту. Но если в зоне выявляются значительные различия, например, в области технического уровня и производительности труда, или заработная плата недостаточно подвижна, а рабочая сила недостаточно мобильна, то одна единственная валюта для всей зоны вызовет риск серьезных проблем в виде безработицы и закрытия предприятий там, где есть затруднения с поддержанием конкурентоспособности. Тогда будет также трудно избежать противоположной проблемы, когда в некоторых странах или регионах будет более высокая инфляция по сравнению с централизованной целью.

Сама по себе теория оптимальной валютной зоны в высшей степени правдоподобна. Проблема, такая частая для тех теорий, которые рассматриваются в данной книге, состоит в том, что очень сложно дать количественную оценку многим явлениям и процессам. Что такое “достаточная” гибкость? Как оценивать риски издержек приспособления к более стабильным финансовым условиям? Это различные экономисты понимают по-разному. Многие указывают на такие преимущества американского валютного союза, как один и тот же язык, на котором разговаривают граждане США, очень высокую мобильность на рынке труда и большую гибкость заработной платы, а также наличие у федерального правительства бюджета, который может смягчить проблемы независимо от того, где бы в союзе они ни возникли. Ни один из этих факторов не действует в Европе, поэтому валютный союз в Европе должен преодолеть значительно большее количество препятствий. С другой стороны, многое говорит за то, что большинство стран на континенте имеют схожие экономики и что по крайней мере меньший союз мог бы соответствовать критериям оптимальной валютной зоны.

И все-таки различия по-прежнему велики. Для их уменьшения будущие страны-члены ЕВС возложили на себя определенные общие ограничения перед созданием союза. Для соответствия членству в ЕВС они должны были выполнить так называемые **критерии конвергенции**: низкая инфляция, низкие процентные ставки, небольшой дефицит государственного бюджета, незначительный государственный долг и стабильность валюты. И когда в 1999 г. со-

юз был создан, члены должны были дать обязательство в особом **пакте стабильности**, что и в дальнейшем они будут сдерживать дефицит государственного бюджета и государственный долг.

Отнюдь не все члены ЕС пытались стать членами ЕВС с самого начала. Некоторые страны, в том числе и Швеция, сомневались в том, что преимущества действительно перевесят недостаток — потерю власти над своей собственной денежной политикой. И по этому вопросу экономисты высказывают разные мнения. Некоторые желают подождать и посмотреть на то, добьется ли ЕВС действительного успеха; за это время странам следует стремиться к большей гибкости своего рынка труда, чтобы они могли лучше справиться с требованием приспособления в день возможного присоединения. Другие вновь считают, что та свобода действий, которую возможно удастся получить, оставаясь вне ЕВС, является химерой: на практике малые страны, остающиеся вне ЕВС, должны все же стремиться выполнить критерии конвергенции, которые стали своего рода показателем “здоровых” финансов, и “следовать” за политикой ЕВС. В противном случае они будут пользоваться меньшим доверием и иметь более высокие процентные ставки.

Независимо от мнений по вопросу членства в ЕВС очевидно, что валютный союз в Европе заметно углубляет экономическую интеграцию, что, в свою очередь (какого бы мы ни были мнения об этом), усиливает требования к такой стране, как Швеция. Необходимо проводить политику, которая вызывает доверие на международных финансовых рынках и создает достаточную притягательность для инвестиций и квалифицированной рабочей силы. Таков вывод из этой главы.

Институты ЕВС

Для отбора в число участников ЕВС страны-кандидаты были вынуждены выполнить пять **критериев конвергенции**:

- низкая инфляция,
- низкие процентные ставки,
- небольшой дефицит государственного бюджета,
- незначительный государственный долг,
- стабильность валюты.

Когда союз начал свою деятельность, члены должны были продолжать выполнять строгие требования, которые были сформулированы в **пакте стабильности**. Его суть в том, что различные члены по-прежнему должны сдерживать дефицит государственного бюджета. Если он будет слишком велик, то прочие члены ЕВС могут оштрафовать допустившего небрежность. Идея, естественно, состоит в создании стимулов для различных членов сдерживать инфляцию и заботиться о силе единой валюты.

Европейский центральный банк (ЕЦБ) расположен во Франкфурте. Бывшие национальные центральные банки в настоящее время являются филиалами ЕЦБ. Он самостоятелен: его руководство не должно получать политических инструкций по денежной политике. Целью ЕЦБ является ценовая стабильность, состоящая в том, что уровень инфляции в еврозоне должен быть ниже двух процентов.

Единая валюта **евро** была создана в январе 1999 г. путем объединения прежних национальных валют. С 1999 г. до начала 2002 г. в обращении сохранялись национальные банкноты и монеты, но они уже не представляли самостоятельных валют; они стали лишь различным выражением единого евро. В 2002 г. они были заменены на евромонеты и евробанкноты.

Резюме

- Под глобализацией понимается длительный процесс международной интеграции.
- Чем больше интегрируются национальные экономики, тем менее ясной становится роль платежного баланса. Другие факторы повышают свое значение в качестве ограничителей экономической политики.
- Малая открытая экономика с фиксированными валютными курсами и мобильным капиталом не имеет никаких возможностей проводить самостоятельную политику в области процентных ставок.
- Процентные ставки будут определяться доверием окружающего мира к стоимости денег и валютному курсу страны.
- Это означает, что в перспективе темпы инфляции должны приспособляться к уровню инфляции в окружающем мире.
- Тем самым дополнительно ограничивается свобода действий политики стабилизации.
- Более высокие темпы инфляции, чем в окружающем мире, ведут к росту безработицы, более низкая инфляция, чем в других странах, ведет к сокращению безработицы. Если безработица находится ниже NAIRU, то инфляция растёт, если безработица находится выше NAIRU, то инфляция снижается.
- Плавающий валютный курс означает более высокую степень автономии политики стабилизации, но вместе с тем финансовую неуверенность и риск повышения инфляции.
- Плавающий валютный курс означает также повышение роли денежной политики. Поэтому очень важную роль играет положение центрального банка.
- В условиях плавающего валютного курса центральный банк часто устанавливает цель в области инфляции.

- Фиксированные, но корректируемые валютные курсы могут сыграть дестабилизирующую роль в мире с дерегулированными рынками капитала. Поэтому экономисты обычно рекомендуют полностью плавающие курсы или систему, которая “безвозвратно” привязывает обменный курс — например, стабилизационный фонд или валютный союз.
- Глобализация затрудняет проведение собственной, национальной налоговой политики и политики распределения. Усиливается давление с целью приспособления налоговых ставок к уровню в других странах по мере повышения подвижности налоговых баз.
- Единый внутренний рынок ЕС обеспечивает выгоды в экономической эффективности, но ужесточает ряд требований к приспособлению.
- Членство в ЕС означает возможность лучшей координации политики стабилизации, повышения финансовой стабильности и шанс более высоких темпов экономического роста, но и макроэкономические издержки при регулировании сельского хозяйства и из-за таможенных пошлин.
- Валютный союз означает, что ряд стран объединяются, чтобы проводить единую валютную и денежную политику. Он может привести к повышению эффективности и темпов экономического роста, но означает также риски высоких издержек по приспособлению.
- Хорошо функционирующий валютный союз предусматривает, что входящие в него страны образуют оптимальную валютную зону и приспособливают свою политику друг к другу.
- “Критерии конвергенции”, которые должны выполняться для того, чтобы страна могла войти в европейский валютный союз, рассматриваются в качестве показателей благополучия экономики страны с финансовой точки зрения. Поэтому даже те страны, которые предпочли остаться вне ЕВС, на практике должны пытаться выполнять их.

Часть III

ШВЕДСКАЯ ЭКОНОМИКА

15. С начала XX века до 70-х годов

В предыдущих главах были рассмотрены различные понятия и теории, которыми обычно пользуются для анализа макроэкономики. В следующих главах будет рассмотрено развитие шведской экономики, и различные понятия и методы анализа из предыдущих глав применены для решения сегодняшних проблем. В этой главе — вводной — показаны основы быстрого экономического роста в Швеции в послевоенное время и причины его снижения к концу 60-х годов. В последующих главах рассмотрены проблемы и альтернативы в экономической политике в 1970-х, 80-х и 90-х годах.

Индустриализация Швеции

В середине XIX века Швеция все еще была аграрной страной. Из 3,5 млн ее жителей 80% получали свои доходы от сельского хозяйства. Только 1/10 населения жила в городах.

Решающий прорыв к индустриализации пришелся на 70-е годы XIX века — несколько позднее, чем на континенте. Основу этого процесса составлял прирост населения, который увеличивал давление спроса в экономике как раз в то время, когда значительно возросла **производительность труда** в сельском хозяйстве, в том числе и вследствие аграрной реформы. Это позволило накормить большее число людей и вызвало растущий спрос на промышленные товары. Образовательный уровень населения был повышен в результате реформы народных школ. Была введена свобода предпринимательства и отменены последние остатки системы гильдий; тем самым убирались границы и препятствия на внутреннем рынке. Были созданы **институты**, способствовавшие экономическому росту и предпринимательству. Но импульс пришел все-таки из-за границы. Увеличивался объем внешней торговли. Именно европейская индустриализация и та огромная миграция в города, кото-

рую она повлекла за собой, привели к значительному повышению спроса на такие шведские экспортные товары, как железо, лес и продукция сельского хозяйства.

Поэтому целлюлозные фабрики, лесопильные заводы и металлургические предприятия стали бурно развиваться. Быстро росли инвестиции. По мере строительства железных дорог снижались транспортные расходы. Новые методы в производстве железа и стали, в деревообработке привели к быстрому росту производительности труда. Новые фабрики в городах поглощали все большее число людей из деревни. Появился рабочий класс, и с рождением новых общественных отношений постепенно возникали политические партии, которые представляли новые социальные силы.

Наиболее динамично в 1890-е годы развивались три новые отрасли промышленности. Первой была **целлюлозная промышленность**, чей рост был обусловлен как значительным повышением спроса на газетную бумагу, так и распространением новых методов производства, которые позволили улучшить использование древесного сырья. Второй новой экспортной отраслью стала **горнорудная промышленность**. Новая технология неожиданно сделала большие запасы руды в Лапландии драгоценными. С 90-х годов XIX века экспорт железной руды из новых месторождений в Норрботтене стремительно рос. Одновременно — на другом конце производственной цепочки — шведские сталелитейные заводы разработали новые методы, которые дали им возможность увеличить объем поставок высококачественной стали на мировой рынок. Наконец, в период с начала 90-х годов XIX в. и до первой мировой войны появился ряд новых предприятий в **машиностроении**. Они основывались на переработке шведского железа, а также на таких изобретениях (многие из них шведские), как сепаратор, турбина, двигатель внутреннего сгорания, газовый аккумулятор и шарикоподшипник. Электротехническая промышленность, включая телефонную, также бурно развивалась. Эти новые отрасли быстро превратились в стремительно развивающиеся экспортные производства.

Таким образом, хотя индустриализация началась в Швеции относительно поздно, она проходила очень быстро, когда набрала ход. Страна располагала большинством факторов, которые благоприятствуют экономическому росту: новые деловые возможности, расширившиеся рынки, климат динамичного предпринимательства, улучшение образования и быстрый технический прогресс. Уже в начале XX века индустриализация в Швеции в основном была проведена. Удельный вес промышленности превзошел долю сель-

ского хозяйства, и она стала крупнейшей отраслью, начался масштабный процесс урбанизации, а характерным для шведской индустрии стало сочетание машиностроения, горной и сталелитейной промышленности, а также лесной и целлюлозно-бумажной отраслей.

Кризис 1920-х годов

Швеция не была вовлечена в первую мировую войну. Это вначале благоприятствовало развитию шведской промышленности, которая смогла извлечь выгоду из военной конъюнктуры благодаря обширному экспорту в Германию. Однако это привело к тому, что Англия заблокировала шведское судоходство, что вместе с неурожаем вызвало тяжелый продовольственный кризис в Швеции в 1917–1918 гг. Политические противоречия крайне обострились, и одно время казалось, что Швеция стоит на грани революции. Под жестким давлением старый общественный порядок вынужден был уступить; было введено всеобщее избирательное право, и победила парламентская демократия.

С окончанием войны наступила лихорадочная послевоенная конъюнктура. Но подъем экономики оказался мыльным пузырем, ибо был основан не на новых товарах или методах производства, а прежде всего на **спекулятивном буме**. Стремительно росла инфляция — как из-за недостатка топлива и рабочей силы, так и из-за растущего спроса на деньги и банковские кредиты.

Внезапно инфляционному и спекулятивному буму пришел конец. Когда блокада военных лет была ликвидирована и открылись гавани, вновь заработала система снабжения товарами. Рекордные урожаи привели к тому, что вместо нехватки зерна образовался его избыток. Стремительно падали цены, а вместе с ними и прибыли. Множество предприятий обанкротилось. Объем производства упал на 25%, а безработица выросла почти до 30%. Экономический кризис в Швеции усугублялся общим глубоким спадом европейской конъюнктуры, когда правительства и центральные банки в большинстве стран проводили рестриктивную политику с целью преодоления военной инфляции и возвращения своих стран к золотомонетному стандарту. Примечательным исключением была Германия, где печатные станки использовались для выплаты военных репараций, что вызвало гиперинфляцию.

Кризис 1921–1922 гг. был самым тяжелым из когда-либо до того потрясавших шведскую промышленность. Одновременно он сработал как своего рода очищающая ванна. Были сметены спеку-

лятивные предприятия, нажившиеся ранее на военном буме. Высвобождавшийся капитал стал вкладываться в здоровые предприятия. Высокая безработица снизила заработную плату и повысила прибыли. Немалые прибыли в сочетании со вновь оживившейся мировой торговлей постепенно привели к увеличению инвестиций. Объем промышленного производства начал быстро расти, что продолжалось на протяжении всех 1920-х годов. В то же время этого роста было недостаточно для снижения безработицы до довоенного уровня; в течение всего десятилетия она оставалась на уровне 5–10%.

Итак, кризис 20-х годов “разрешился” быстро, поскольку промышленность была поставлена на ноги и могла вновь наращивать производство. Но социальные и человеческие издержки этих перемен были огромными: безработица, экономические и социальные лишения, в том числе тяжелое положение и принуждение участвовать в общественных работах, переезды. Не было еще и той активной политики на рынке труда, модель которой возникла позднее и которая могла бы смягчить проблемы. Наоборот, считалось необходимым, чтобы безработные, занятые на так называемых общественных работах, получали настолько низкое вознаграждение, что не могли конкурировать с заработной платой на открытом рынке рабочей силы. Экономисты рассматривали безработицу и депрессию как неизбежное зло, через которое надо пройти и с которым ничего нельзя сделать.

Кризис 1930-х годов

В октябре 1929 г. в США прервалась короткая инфляционная и прибыльная конъюнктура. Катастрофически упали курсы на бирже. Это вызвало финансовый кризис. Последовал крах ряда банков, когда активы и обеспечение упали в цене.

Финансовый кризис в свою очередь вылился в большую **депрессию**. Расходы на инвестиции, основывавшиеся на постоянном возрастании спроса, не могли более продолжаться. В ряде отраслей проявился избыток производственных мощностей. В результате инвестиции были полностью парализованы. Тяжесть положения усугублялась рестриктивной денежной политикой, которая еще более снижала покупательную способность и увеличивала безработицу. Когда кризис разразился, он постепенно стал углубляться: низкие прибыли и низкая степень использования производственных мощностей привели к всеобщему пессимизму относительно перспектив на будущее и продолжению стагнации. Люди увеличивали

свои сбережения и пытались погасить свои долги. Но это еще больше сокращало потребление, а падение производства и цен на активы привело к тому, что потребовалось много времени, прежде чем погашение долгов стало приносить результаты.

Кризис в Америке быстро распространился на западные страны. Сокращающаяся мировая торговля привела к расцвету протекционизма и валютного регулирования, когда все большее число стран пыталось избежать депрессии, а в результате поражалось стагнацией.

В 1930–1931 гг. Швеция также пострадала от мирового кризиса. В 1932 г. безработица выросла почти до 25%. Объем экспорта сократился. Ряд предприятий обанкротился. Наибольшее впечатление произвел крах концерна Крейгера.

И все же кризис в Швеции был и менее продолжительным, и слабее, чем в большинстве других стран. Указывалось обычно на три причины этого.

Во-первых, в 1931 г. была проведена крупная **девальвация** шведской кроны. Был отменен золотомонетный стандарт, что заметно снизило курс кроны, пока он не закрепился на новом уровне. В целом курс кроны упал приблизительно на 30%. Это привело к значительному улучшению конкурентоспособности промышленности. Объем экспорта стал расти, и, начиная с 1932 г., у Швеции появилось стабильное положительное сальдо платежного баланса.

Во-вторых, шведская промышленность могла использовать улучшение своей конкурентоспособности для быстрого роста и **перестройки** экономики. Оздоровление промышленности в 20-х годах привело к тому, что к началу 1930-х годов шведская экономика занимала относительно прочные позиции. С введением в 1920 г. 8-часового рабочего дня начался бурный процесс рационализации, получали развитие новые методы производства и распределения. В 30-е годы в широком масштабе проходил процесс появления новых предприятий, в частности, благодаря тому, что многие безработные создали свои собственные мелкие предприятия. Новые предприятия усилили конкуренцию. Сочетание высокой конкурентоспособности, обусловленной девальвацией, широкомасштабного создания новых предприятий и благоприятной структуры промышленности, сформировавшейся в предыдущее десятилетие, придало шведской экономике большую динамичность.

В-третьих, после победы социал-демократов на выборах 1932 г. экономическая политика изменилась коренным образом. Новый кабинет министров вместе с министром финансов Вигфорссом под влиянием как экономистов Стокгольмской школы, так и профсоюзного движения, требовавшего борьбы с безработицей,

стал проводить активную **конъюнктурную политику**. Распространенный в 20-х годах пассивный взгляд на безработицу и ее проблемы сменился пониманием того, что с ней можно и нужно бороться. Общественные работы стали оплачиваться в соответствии с заработной платой, обусловленной рыночными отношениями. Такая экономическая политика породила спрос и способствовала ускорению экономического роста.

Результатом этих различных, но взаимодействующих факторов явилось довольно быстрое достижение докризисного уровня производства. Безработица снизилась до прежнего уровня 5–10%. Если 1920-е годы характеризовались крупными забастовками и волнениями на рынке труда, то в 30-х годах на рынке труда в Швеции стали преобладать более миролюбивые отношения. 1938 г. увенчал это развитие **соглашением в Сальтшебадене** между Центральным объединением профсоюзов (ЦОПШ) и Объединением предпринимателей (ОПШ) о мирном способе достижения коллективных договоров. “Дух Сальтшебадена” сделал свое дело. Основа “дома народа” была заложена.

Несмотря на то, что как 1920-е, так и 1930-е годы были кризисными, именно в эти годы шведская экономика развивалась быстрее, чем во всех других странах, которые испытали еще более глубокие кризисы. В течение этих десятилетий Швеция совершила решительный рывок вверх от состояния бедности и превратилась в относительно богатую страну.

“Шведская модель”

Ограничителем внешней торговли во время второй мировой войны стала блокада. Чтобы обеспечить снабжение в годы войны, пришлось прибегнуть к весьма жесткому регулированию шведской экономики. После окончания войны в 1945 г. многие ожидали повторения послевоенного кризиса, подобного тому, который был после первой мировой войны. Но эти негативные ожидания не оправдались. Промышленности удалось гибко перейти на мирные рельсы.

Ряд обстоятельств благоприятствовал шведской экономике. Вся Европа вступила в период лихорадочных восстановительных работ. Шведская экономика, специализировавшаяся на производстве продукции машиностроения, деревообрабатывающей и горнодобывающей промышленности, переживала период высокой экспортной конъюнктуры (чему также благоприятствовала девальвация 1949 г.). Все это вместе с ранее сдерживавшимся, а теперь

освобожденным от ограничений ростом внутренних потребностей дало толчок развитию шведской экономики. Экономический рост ускорился.

В течение 110 лет (с 1870 по 1980 г.) в Швеции ВВП в расчете на душу населения в реальных показателях (т.е. без учета инфляции) рос в среднем на 2,5% в год. По мировым стандартам это очень высокая цифра. А в течение четверти века после второй мировой войны этот прирост был еще выше. Апогей был достигнут в “рекордные” 1960–1965 гг., когда ежегодный прирост ВВП на душу населения в среднем составлял 5,3%, а производительности труда — 5,6%. Но в Европе, где начали восстанавливать разрушенный войной континент и где огромный отложенный спрос на потребительские товары теперь освободился, экономический прирост во многих местах был еще выше.

После окончания войны уровень безработицы стремительно снижался и в течение почти всего периода до 1970-х годов составлял всего 2%. И сначала это происходило без повышения темпов инфляции. Единственный скачок инфляции имел место в 1950–1951 гг. в связи с нехваткой сырья во время войны в Корее (20-процентная инфляция). Однако она быстро снизилась и в ходе последовавших ухудшений конъюнктуры наступила ценовая стабильность.

1950-е и 60-е годы были также годами успехов активной кейнсианской конъюнктурной политики, которая постепенно стала проводиться в жизнь еще до второй мировой войны. Уровень амбиций экономической политики повышался. Арсенал средств расширялся. Все более активная политика на рынке труда, растущий государственный сектор и целый ряд мер по детальному регулированию капиталовложений и жилищного строительства систематически использовались для выравнивания конъюнктуры и обеспечения полной занятости.

Быстрые темпы экономического роста позволили расширять государственный сектор и провести ряд социальных реформ — таких, как всеобщее страхование по болезни, пособия на детей, дополнительные служебные пенсии, увеличение продолжительности отпуска и сокращение рабочей недели — и все же увеличить объем личного потребления. Шведская смешанная экономика прославилась на весь мир под названием “**средний путь**”: средний между необузданным частным капитализмом и регулируемой плановой экономикой. Многие полагали, что окончательно научились решать проблемы безработицы и колебаний конъюнктуры. Швеция сделала еще один шаг вверх и в течение 1960-х годов была одной из богатейших стран мира (по показателю ВВП на душу населения).

Шведская модель

Особая шведская “модель”, которая развивалась с 1930-х годов и достигла своей наивысшей точки в 1950-х и 60-х годах, обсуждалась и анализировалась бесконечно и со всех мыслимых исходных точек. Существует такое же число мнений о ее признаках, преимуществах и недостатках, сколько есть экспертов, и пытаться обобщить их в этой краткой заметке — по существу то же самое, что двигаться по заминированному полю.

Представляется, что основной характерной чертой шведской модели был своего рода “**исторический компромисс**” между правительством, в котором господствовали социал-демократы, с одной стороны, и частным промышленным капиталом, с другой. В отличие от социалистических стран социал-демократы позволяли частным предприятиям расширять свою деятельность и оставаться в частной собственности. Но в отличие от других капиталистических стран в Швеции был создан крупный государственный сектор с далеко идущими амбициями в сфере выравнивания уровня жизни граждан. К этому можно добавить сильное профсоюзное движение и активную политику на рынке труда. Таким образом, шведская модель характеризуется по отдельным позициям следующими чертами:

- крупный частный промышленный сектор,
- крупный, финансируемый за счет налогов государственный сектор,
- сильное профсоюзное движение,
- активная политика на рынке труда,
- высокие амбиции в сфере выравнивания.

Основная идея состояла в попытке сочетать экономический рост и частную собственность с равенством и справедливым распределением. В течение нескольких десятилетий этот эксперимент представлялся удачным, отчасти в связи с благоприятными историческими и международными предпосылками. Но в 1970-х годах модель начала трещать по швам.

От рекордных лет к временам стагнации

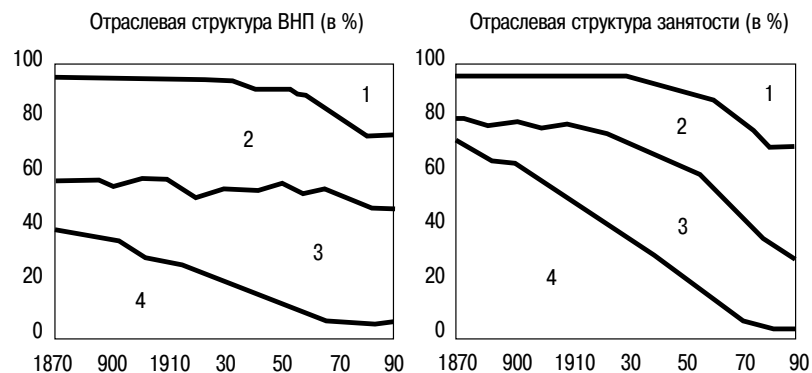
Однако **кризисные 1970-е годы** оказались резким контрастом на этом светлом фоне. Тогда темпы прироста ВВП замедлились более чем в два раза: в период с 1971 по 1975 г. они равнялись 2,7% в год, а в 1976–1980 гг. вообще упали до 1,3%. Сильно замедлился рост производительности труда. Рост объема промышленного производства прекратился вовсе: в 1982 г. объем промышленного производства не превышал уровень 10-летней давности, до первого нефтяного кризиса.

Практически все западные страны оказались в похожем положении. Но шведский спад в 1970-х годах был значительно острее,

чем в большинстве других стран. Конечно, он начался немного позже, чем в остальном мире, но зато был продолжительнее и глубже.

Что же привело к такому упадку? Некоторые связывали его с нефтяными кризисами 1970-х годов или с особо неудачной экономической политикой. Но большинство экономистов и экономических историков считают, что причины надо искать гораздо глубже.

ОТРАСЛЕВАЯ СТРУКТУРА ПРОИЗВОДСТВА И ЗАНЯТОСТИ В ШВЕЦИИ В 1870–1990 гг.



1 – услуги государственного сектора; 2 – услуги частного сектора; 3 – промышленность и т.п.; 4 – сельское хозяйство и т. д.

Источник: Центральное статистическое бюро, национальные счета.

Диаграмма иллюстрирует процесс превращения Швеции из аграрной в индустриальную страну в течение последнего столетия. Доля сельского хозяйства как в производстве, так и занятости постепенно снижалась и в настоящее время находится на низком уровне. Доля промышленности росла вплоть до 1960-х годов, после чего число занятых в этой отрасли в общем числе всего работающего населения страны начало уменьшаться. Число занятых в секторе услуг, прежде всего, в государственном секторе, в последние десятилетия резко увеличилось. В 1980-х годах число занятых в государственном секторе оставалось примерно на одном и том же уровне. В настоящее время сектор частных услуг является крупнейшим сектором по занятости. Сегодня в секторе услуг (государственном и частном) занято почти 2/3 рабочей силы, а в промышленности – лишь 1/5.

Причина того, что ход развития на одной диаграмме отличается от изображенного на другой, кроется в различной динамике производительности труда в разных отраслях. В начале периода доля занятых в сельском хозяйстве была значительно выше его доли в производстве ВВП, что свидетельствует о более низкой производительности труда в этой отрасли по сравнению с промышленностью. Сейчас доля промышленного производства выше доли занятых в этой отрасли, в то время как доля сектора услуг в производстве меньше доли занятых в данной сфере. Это зависит от того, что расчетная производительность труда выше в промышленности, чем в сфере услуг, и что больше занятых в государственном секторе, чем в промышленности, трудятся неполный рабочий день.

Многое говорит о том, что исключительные обстоятельства первых послевоенных десятилетий создали предпосылки для “ненормально” высокого увеличения производительности труда и роста промышленного производства на Западе. Следовательно, “шведская модель” не была решающим фактором благоприятного экономического роста Швеции. Скорее ей посчастливилось появиться и достичь своего наивысшего развития именно в тот период исключительно благоприятных внешних предпосылок роста. Между тем большинство этих предпосылок иссякло к концу 1960-х — началу 1970-х годов. В целом это касается хозяйств всех западных стран, но, вероятно, особенно Швеции. Да, многое указывает на то, что в Швеции предпосылки экономического роста ухудшились в большей степени, чем в большинстве других стран.

Важным фактором, объясняющим быстрый экономический рост в странах Западе в 1950-х и 60-х годах, является **восстановление** после опустошений второй мировой войны. Крупная война действует — достаточно страшным образом — как гигантский насос спроса, который сначала сдерживает потребительский спрос в течение ряда лет, а затем отпускает его, в особенности в результате возникновения потребности в восстановлении после окончания войны. Этот насос начал действовать с конца 1940-х годов и потянул за собой всю Европу. США оказали помощь для этого восстановления, отчасти по политическим мотивам, посредством плана Маршалла. С самого начала Швеция оказалась в особо благоприятных обстоятельствах. К концу войны Швеция была практически единственной страной в Европе с уцелевшей экономикой и полноценной рабочей силой. Все конкуренты были разорены и царил огромный спрос на шведские экспортные товары, которые могли способствовать восстановлению Европы.

Эти факторы роста, естественно, были постепенно исчерпаны по мере восстановления Европы. Постепенно сокращался и разрыв между Европой и США. Но при этом становилось также труднее иметь быстрый экономический рост лишь путем импорта и имитации американской технологии. Кроме того, для Швеции важно было то, что при восстановлении европейские конкуренты стартовали “с низкого уровня” и поэтому могли зачастую осуществлять инвестиции в новую технику быстрее, чем Швеция. Таким образом, шведские конкурентные преимущества в некоторой степени превратились в недостаток.

Международные условия экономического роста изменились и в другом отношении. 1950-е годы были периодом, который характеризовался **стабильностью** экономической политики. Доллар был резервной валютой со стабильной стоимостью и пользовался спро-

сом повсюду. Господствовали фиксированные обменные курсы благодаря так называемой **Бреттон-Вудской системе**. Были отменены ограничения военного времени и высокие таможенные пошлины, а мировые рынки быстро увеличивались, что привело к повышению производительности труда. Цены на энергоносители были низкими. В течение продолжительного времени инфляция была низкой (за исключением бума, связанного с войной в Корее).

Но во второй половине 1960-х годов появились первые признаки ухудшения и этих предпосылок. В США начала расти **инфляция**, вызванная, в частности, тем, что США финансировали войну во Вьетнаме с помощью печатного станка. Одновременно страны Западной Европы и Япония отвоевывали конкурентные преимущества у США. Это подорвало положение доллара. К концу 1960-х годов возник **кризис доллара**, когда ряд стран отказались признавать его слишком высоким, по их мнению, курс и начали распродавать доллары из своих валютных резервов.

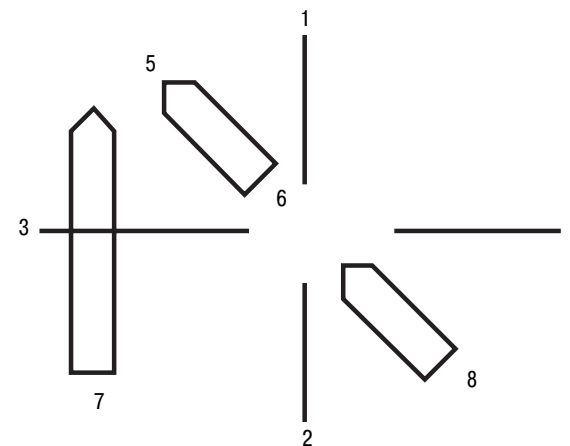
Так развалилась система твердых валютных курсов. Переход к **более подвижным курсам** привел к большей неопределенности в мировой экономике и, возможно, способствовал также — наряду с ростом дефицитов государственного бюджета — началу повышения инфляции. В последние десятилетия доллар оставался плавающей валютой подобно японской иене, в то время как менее крупные европейские страны неоднократно пытались солидарно придерживаться фиксированных обменных курсов в своей среде.

Инфляция получила также толчок вверх, когда картель нефтедобывающих стран ОПЕК в середине 1970-х годов значительно повысил **цены на нефть** (подробнее об этом ниже). Одновременно были проведены основные снижения таможенных пошлин в мировом масштабе. Тем самым резко упала роль этого фактора, как движущей силы экономического роста. Сочетание роста цен на энергоносители, усиления подвижности валютных курсов и в меньшей степени снижения таможенных пошлин привело к усилению **протекционизма**. Некоторые страны попытались с помощью нетарифных торговых ограничений защитить себя от низкой международной конъюнктуры и ограничить внешнюю конкуренцию, что еще больше тормозило экономический рост.

Все эти изменения оказали негативное воздействие на шведскую экономику, которая сильно зависит от внешних факторов. Нефтяной кризис ослабил платежный баланс, и Швеция как страна стала беднее. Ухудшение условий торговли привело к тому, что теперь было необходимо зарабатывать больше доходов от экспорта для оплаты того же самого объема импорта. Ухудшение состояния платежного баланса привело также к тому, что политика ста-

билизации подверглась новым, еще более сильным ограничениям. Стало все сложнее проводить традиционную, кейнсианскую экспансионистскую политику в целях борьбы с ростом безработицы.

СТРУКТУРНЫЕ СДВИГИ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ ШВЕЦИИ В ПОСЛЕВОЕННЫЙ ПЕРИОД



1 — «наукоемкая и капиталоемкая» продукция; 2 — продукция «с низким вкладом науки и капитала»; 3 — трудоемкая продукция; 4 — капиталоемкая продукция; 5 — услуги, ноу-хау, лекарства, компьютеры, телесистемы, тяжелое машиностроение, тяжелое транспортное машиностроение и т.п.; 6 — суда, легковые автомобили, простые конторские машины, шарикоподшипники и т.п.; 7 — обувь, кожаные изделия, одежда, декоративное стекло, металлические хозяйственные товары, деревянные изделия и т.п.; 8 — сталь, целлюлоза, бумага, базовые химические продукты, текстильные изделия и т.п.

Источник: Lennart Ohlsson: «Att utmönstra industrier med goda framtidsutsikter» i «Vägar till ökad välfärd» (Ds Ju 1979:1).

Можно подразделить отрасли промышленности как по величинам требуемого вклада капитала и соответственно труда, так и по необходимому объему научных знаний (насколько «трудно» произвести эту продукцию). Тогда получится изображенная выше диаграмма с четырьмя полями. Продукция, требующая обширных вложений капитала, размещена справа, а продукция с большими затратами труда — слева, высокотехнологичная — наверху, а с несложной технологией — внизу.

Многие из происшедших в шведской промышленности в послевоенное время структурных сдвигов могут быть описаны на этой диаграмме как движение «вверх» и «налево». Таким образом, шведская индустрия постепенно перешла от простого к более наукоемкому и трудоемкому производству. Отдельные экономисты утверждали, что низкий промышленный рост в 1970-е годы был связан с недостаточно быстрым переходом на более прогрессивные направления в производстве. Однако в 1990-х годах структурные сдвиги шли высокими темпами.

Структурные проблемы и вялость экономики

Таким образом, в 1960-х годах и начале 1970-х годов внешние предпосылки экономического роста постепенно ухудшались. Кроме того, нефтяной кризис тяжело ударил именно по шведской промышленности, которая, с одной стороны, находилась в сильной зависимости от нефти, а, с другой — производила ряд товаров, например, крупные танкеры, на которые в результате нефтяного кризиса сократился спрос.

Одновременно на мировом рынке появились **новые конкуренты** шведских экспортных предприятий. Отчасти это были старые конкуренты, в особенности немецкие, которые возвратились на рынок после войны. Отчасти появились совершенно новые, зачастую с другого конца земного шара и обычно с намного меньшими издержками по сравнению со шведскими предприятиями. Нередко новые страны — конкуренты вторгались во многие области прежнего шведского господства. Быстро растущие леса Бразилии, открытые разработки руды в Австралии, новые сталелитейные заводы в Японии и снижение стоимости транспортировки усложняли сохранение конкурентоспособности шведских так называемых базовых отраслей промышленности. Сырьевые месторождения постепенно теряли былую ценность, которую они когда-то имели для шведского народного хозяйства. В частности, многие считали, что в 1970-е годы сырьевая зависимость из основы благосостояния Швеции все в большей степени превращалась в фактор, усложнявший экономический рост.

Другими словами, развитие в 1970-х годах обострило драматическую необходимость быстрой перестройки и модернизации шведской экономики. Именно в этой ситуации Швеция двинулась в другом направлении. Адаптационные способности экономики ухудшились.

В результате ряда политических решений **давление рынка в пользу перемен** в Швеции в 1960-х и 70-х годах постепенно ослаблялось.

- Государственный сектор расширялся сильнее по сравнению с почти всеми другими странами Запада. Его деятельность не подвергалась конкуренции. Давление на руководителей и служащих производить с наименьшими издержками то, что хотят иметь потребители и граждане, было слабым. Проблемы скорее решались путем расширения, чем посредством рационализации.
- Ряд частных отраслей в секторе услуг также был защищен мерами регулирования. Это относилось, например, к финансово-

му сектору, который был защищен от иностранной конкуренции валютным регулированием. В торговле царил контроль за учреждением предприятий, при этом отрасль контролировалась немногими крупными фирмами-цепочками.

- В секторе производства товаров также происходило широкое регулирование. Особенно это касалось сельского хозяйства и сектора строительства. В последнем случае дотации и регулирование привели к тому, что строительные предприятия не подвергались какому-либо особому давлению в области издержек. Регулирование процентной ставки привело к тому, что капитальные издержки могли сдерживаться, а спрос мог повышаться. Поэтому предприятия в жилищном строительстве имели гарантированный доход, даже если они строили дорого и плохо.
- И подверженная иностранной конкуренции экспортная промышленность была защищена прямо или косвенно. Когда в 1970-х годах экспортные предприятия подвергались все более жесткому давлению извне, правительство стало предоставлять различного рода помощь особо пострадавшим отраслям с целью поддержания занятости. Наиболее примечательным примером была судостроительная промышленность, которая в середине 1970-х годов получила огромные суммы.
- Когда конкурентоспособность вконец ослабла, в частности, в результате слишком высокого роста заработной платы и повышения налогов, правительство вмешалось и неоднократно осуществило девальвацию кроны, чтобы таким путем повысить конкурентоспособность экспортной промышленности. Мы вернемся к этому ниже.

Таким образом, очень крупные части шведской экономики были во все большей степени защищены от конкуренции. Различные экономисты и исследования утверждали, что ослабленное давление в сторону осуществления структурных сдвигов, вероятно, привело к тому, что темпы рационализации и обновления в шведской экономике в эти десятилетия снизились.

Одновременно были ослаблены **стимулы** к образованию, тяжелой работе и сбережениям, которые являются предпосылками непрерывного экономического роста:

- Быстрое расширение государственного сектора привело к постепенному усилению налогового бремени. В начале 1960-х годов доля налогов в ВВП Швеции была примерно такой же, как и в целом среди стран-членов ОЭСР. К концу 70-х годов она была намного выше, чем в других странах.
- Само по себе неясно, как более высокие в среднем налоги действуют на желание трудиться и эффективность. Напротив, боль-

шинство экономистов считает, что высокие маргинальные налоги тормозят эффективность, поскольку вбивают клинья между ценами до и после уплаты налогов и оказывают влияние на поведение людей. В Швеции “маргинальный эффект” (та доля прироста дохода, которая уходила на налоги и сократившиеся пособия) составил в 1979 г. целых 76% для обычного рабочего-металлиста. Это в полтора раза выше, чем в среднем по странам ОЭСР. Компенсация после уплаты налогов сократилась наполовину всего лишь за десятилетие.

- Ряд экономических исследований подтвердили, что это значительное увеличение налогового клина серьезно ухудшило эффективность шведской экономики. С одной стороны, труд облагался высокими налогами, с другой стороны, было разрешено вычитать все расходы на выплаты процентов по задолженности в своей декларации. Сочетание высоких маргинальных налогов и неограниченное право вычетов сделало “ловкие вычеты” более прибыльным делом, чем тяжелую работу. По словам Гуннара Мюрдаля, шведы становились “народом ловкачей”.
- В течение этого периода система трансфертов становилась все более щедрой. Были повышены пособия по безработице и по болезни. Это повышало обеспеченность для занятых, но уменьшало также давление в том направлении, чтобы работали и искали работу. Заметно увеличилось отсутствие на работе.
- Сократившаяся разница в уровнях заработной платы привела к тому, что “премия за образование” (тот прирост заработной платы, который можно получить путем повышения квалификации) резко уменьшилась. Это могло привести к снижению заинтересованности повышать уровень своего образования и способствовать постепенной утрате того преимущества в образовании, которое Швеция когда-то имела.
- Налогообложение предприятий характеризовалось стремлением “запереть” прибыли на предприятии и следить за тем, чтобы они инвестировались там. Жестко облагались налогами дивиденды, выплачиваемые акционерам. Кто-то охарактеризовал эту политику, как стремление к “капитализму без капиталистов”. Вероятно, эта политика могла достичь своей цели в периоды медленных структурных сдвигов и стабильной структуры предприятий. Но в меняющемся мире нельзя рассчитывать на то, что предприятие, приносившее вчера прибыль, обязательно станет предприятием, которое добьется успеха в будущем. Налоговая политика, которая “запирает” капитал на прибыльном предприятии, может в таком случае нанести удар по новым инвестициям.

- Неоднократные девальвации действовали одинаковым образом. Они вознаграждали уже приносящие прибыль предприятия, прежде всего в базовых отраслях с массовым производством. Уже существующая деятельность получала дополнительную прибыль. Но все более слабеющая крона постепенно способствовала повышению уровня процентных ставок, что могло создать препятствия новым инвестициям и новому предпринимательству.

Большинство этих структурных перемен и то воздействие, которое они могли оказать, трудно выразить в цифрах. Однако в сумме этот длинный список факторов, которые ослабляли давление в сторону перемен и стимулы производства, опосредованно дают возможность представить очевидную картину:

Система вознаграждения в шведской экономике за эти годы сильно изменилась таким образом, что вряд ли могла способствовать структурным сдвигам в промышленности или долгосрочному экономическому росту. Вывод состоит в том, что институциональные отношения — налоговая система и система трансфертов, формирование заработной платы, валютная политика и регулирование — изменились таким образом, что ослабили привлекательность Швеции и конкурентоспособность шведских предприятий на перспективу.

Особо заметной чертой институциональных перемен стал новый конституционный закон 1970 г. Тогда прежний двухпалатный риксдаг был заменен на однопалатный, мандатные периоды были сокращены, а пропорциональная система представительства изменена. Тем самым воля народа получила более быстрое и более точное воплощение в риксдаге. Но многие люди указывали на то, что реформы одновременно ослабили власть правительства. Конституционная реформа могла затруднить проведение сильной, с долгосрочными целями, но вероятно непопулярной в краткосрочном плане экономической политики. И это произошло именно тогда, когда стали сгущаться грозные тучи.

ЭРИК ДАМЭН

Эрик Дамэн (родился в 1916 г.) — шведский экономист, наиболее последовательный продолжатель традиций Шумпетера. На протяжении всего творческого пути Дамэн подчеркивал роль предпринимателей, “антрепренеров” в экономических преобразованиях. В своем крупном труде, посвященном изучению экономического развития Швеции в период между двумя

войнами, — “Шведское промышленное предпринимательство” (1950 г.) он уделил большое внимание тому, как предприниматели искали новые пути в 1920-х и 1930-х годах и как преобразилась вследствие этого структура промышленности.

В эпоху доминирования кейнсианства в экономической политике Швеции, когда многие лихо утверждали, что научились бескризисному развитию экономики, Дамэн среди шведских экономистов слыл большим пессимистом. Он задолго предостерегал от беспечности и считал, что признаки начинающегося спада в шведской промышленности можно было увидеть уже с середины 1960-х годов. Однажды в дебатах в начале 1970-х годов министр финансов Гуннар Стрэнг назвал Дамэна Кассандрой шведской экономики — намек на дочь троянского царя, пророчицу, которая всегда предсказывала худшее. Дамэн редко упускал возможность указать на то, что Кассандре, конечно, никогда не верили, но казнили ее именно за то, что она была права!

Спад шведской экономики и кризис 1970-х годов впоследствии многими рассматривались и как подтверждение предостережений Дамэна о слабости промышленной структуры. Во время кризиса 70-х годов Дамэн во все большей степени занимался в основном анализом влияния смешанной экономики на условия предпринимательской деятельности и ее, как он считал, чрезмерного регулирования. Дамэн пришел к выводу, что шведская разновидность смешанной экономики не была с точки зрения долгосрочной перспективы стабильной. Мы все время сидим как бы “на гнилой доске между двумя стульями”, заявлял он.

В конце 1980-х годов и начале 90-х годов экономическая политика стала все больше изменяться в том направлении, которое Дамэн уже давно предсказывал. Валютный курс стал фиксированным (по крайней мере на время), борьба с инфляцией вышла на первый план, было проведено дерегулирование в ряде областей — все это с именно целью улучшить условия для предпринимательства. Неожиданно Дамэн почувствовал, что он стал своего рода гуру.

“Идиотская остановка”,
нефтяной кризис и “политика
наведения мостов”

В течение 1970-х годов экономика Швеции погружалась во все более углублявшийся кризис. В предыдущем абзаце было описано, как все более усиливалась необходимость адаптации к новой, более суровой конкурентной ситуации. Но прежнее успешное развитие в сочетании с сильной шведской самоуверенностью — кое-кто, вероятно, мог бы даже сказать самодовольством — привело к тому, что большинство экономистов и политиков считали эти про-

блемы случайными. Постепенное ухудшение “незаметно распространилось” на шведскую экономику, не проявляясь с самого начала особенно очевидно и не представляясь особо серьезным.

Именно проблемы платежного баланса постепенно заставили все эти проблемы проявиться на поверхности. Это происходило на фоне слишком быстрого роста издержек на заработную плату. Когда заработная плата устанавливалась согласно так называемой модели ЭФО, это привело к несколько более высокой инфляции в Швеции по сравнению со странами-конкурентами, а также к постепенному давлению на уровень прибылей. Кроме того, постепенно проявлялась тенденция все большего превышения заработной платой того “пространства”, которое было дозволено согласно модели. Рост инфляции привел к требованиям повышения заработной платы, что, в свою очередь, привело к еще более высокой инфляции. Заработная плата и цены стали гнаться друг за другом. К концу 1960-х годов первые признаки дисбаланса стали проявляться в виде дефицита платежного баланса.

В 1970–1971 гг. положение неожиданно обострилось. Проводилась действительно жесткая рестриктивная экономическая политика, направленная на преодоление дефицита платежного баланса. Прежде всего, осуществлялось жесткое ограничение выдачи кредитов, что некоторые экономисты окрестили “**идиотской остановкой**”. Эта политика была далеко не бесспорной. Временное улучшение платежного баланса было достигнуто ценой роста безработицы. Политическая оппозиция считала, что рестриктивная политика была слишком жесткой; утверждалось, что 1971–1972 годы были “потерянными годами” для шведской экономики. Профсоюзное движение резко критиковало высокую безработицу. Даже внутри правительства возникла критика, и власть министра финансов ослабла. Это привело к ухудшению предпосылок проведения жесткой политики, что, как окажется, приведет к серьезным последствиям.

На рубеже 1973 и 1974 годов разразился **нефтяной кризис**. Картель нефтедобывающих стран ОПЕК поднял цены на нефть в четыре раза. В результате этого во всех странах — импортерах нефти усилилась инфляция, а импорт сильно вздорожал. Состояние платежного баланса ухудшилось. Поскольку теперь они были вынуждены платить больше зарубежным странам за импортируемую нефть, сократилась внутренняя покупательная способность в странах — потребителях нефти.

Большинство других стран предпочло, чтобы снижение покупательной способности выразилось в падении реальной заработной платы и объемов производства продукции. Поэтому 1974 и

1975 годы стали годами глубокого спада конъюнктуры в западных странах. Производство сокращалось, и безработица росла, а инфляция одновременно взлетела вследствие того, что повышение цены на нефть повсюду в экономике привело к росту издержек, которые перекладывались на потребителей. В условиях роста инфляции во многих странах предпочли ужесточить политику с целью борьбы с инфляцией, даже ценой повышения безработицы.

Швеция между тем решила идти другой дорогой, отчасти из-за более высокого уровня амбиций, когда это касалось занятости, отчасти из-за новой ситуации в парламенте страны. Выборы в риксдаг в 1973 г. привели к “патовой ситуации”. Оба политических блока получили одинаковое число мандатов в новом однопалатном риксдаге. При таком новом и ненадежном положении в парламенте правительство и оппозиция договорились о так называемых **“соглашениях в Хага”**. Они означали снижение налогов в целях стимулирования экономики и большие размеры субсидирования промышленных инвестиций в товарно-материальные запасы.

Идея состояла в том, чтобы найти возможность **“перебросить мост”** через спад мировой конъюнктуры. Шведская конъюнктура была в то время в иной фазе по сравнению с другими странами. Для Швеции 1974 г. был годом высокой конъюнктуры, отчасти вследствие того, что повышение цен на сырье во всем мире способствовало развитию шведской лесной промышленности. Надежды возлагались на то, что другие страны постепенно преодолели последствия повышения цен на нефть. К тому времени, когда экономика других западных стран вновь оживится, Швеция должна была бы суметь “ухватиться” за подъем мировой конъюнктуры. “Перебрасываемый мост” через период снижения конъюнктуры при помощи субсидий для продолжения выпуска продукции (которая затем поступала на склад) и снижения налогов в целях стимулирования внутренней покупательной способности, Швеция могла бы “перепрыгнуть” через спад конъюнктуры. Что же произошло на самом деле?

ГУННАР СТРАНГ

В учебнике, который претендует на исследование шведской экономики и экономической политики в послевоенные годы, невозможно пройти мимо Гуннара Странга (1906-1992 гг.). Он, вероятно, является единственным человеком, кто, будучи министром финансов на протяжении 21 года (1955–1976 гг.), больше, чем кто-либо, повлиял на экономическую политику современной Швеции.

Гуннар Странг начинал как сельскохозяйственный рабочий, пока постепенно, через должности представителя и председателя Союза сельскохозяйственных рабочих, решительно не шагнул в правительство. Его деятельность в качестве министра финансов характеризовалась прежде всего как непоколебимое стремление к наведению порядка в государственных финансах, при этом необходимым инструментом для выполнения этой задачи было повышение налогов.

Деятельность государства в годы пребывания Странга у власти значительно расширилась, но он непреклонно требовал, чтобы все новые реформы финансировались за счет постоянного возрастания доходов государственной казны. Поэтому даже при проведении определенной антициклической политики Странг никогда не допускал неконтролируемого увеличения дефицита государственного бюджета. Он провел решение о налоге с оборота и благодаря реформе, которая ввела дополнительные служебные пенсии, позаботился о том, чтобы в секторе социального страхования возросли объемы крупных коллективных сбережений.

Гуннар Странг проявил себя для многих шведов как властный государственный финансист, который защищал их бумажники при помощи как подтяжек, так и затягивания поясов, а также английской булавки. Портрет Странга дополняет также его своеобразная речь, состоявшая из шведских народных выражений и иностранных слов. Можно привести случай, произошедший в начале 50-х годов, когда Странг был министром социальных дел и жилищного строительства. Тогдашний министр финансов Пер Эдвин Шельд принял за вразумлять некоторых коллег в правительстве, как необходимо обуздывать инфляцию, сокращать расходы и балансировать бюджет.

После этого выпада Шельда наступило глубокое молчание. Наконец Странг попросил слова и, глядя Шельду в глаза, сказал: “Тут есть некоторые, которые настаивают на ограничении жилищного строительства. Так вот, нам наплевать на них”.

И сокращения жилищного строительства не произошло.

Кризис издержек

Сначала все выглядело так, будто эта стратегия увенчается успехом. В 1976 г. мировая конъюнктура улучшилась, и показалось, что Швеция с помощью своего экспорта сможет “зацепиться” за нее, избежав необходимости пройти через такой же глубокий спад, какой пережили другие страны.

Между тем этого не произошло. Вместо этого в 1976–1977 гг. Швеция погрузилась в глубокий и затяжной **промышленный кризис**.

Решающим фактором был взрывной рост издержек, серьезно ослабивший конкурентоспособность экспортной промышленности Швеции. 1974 г. был годом очень высоких прибылей, особенно в лесной промышленности. Рост прибылей вместе с ростом инфляции, которая была следствием повышения цен на нефть, повлек за собой требования значительного повышения зарплаты. Положение с прибылями в сочетании с ожиданиями сохранения высокой инфляции в течение следующих лет привели к тому, что предприятия согласились пойти на большое повышение зарплаты. Тем самым быстро выросла почасовая оплата. Даже в государственном секторе были заключены коллективные договоры, предусматривавшие резкое повышение оплаты труда.

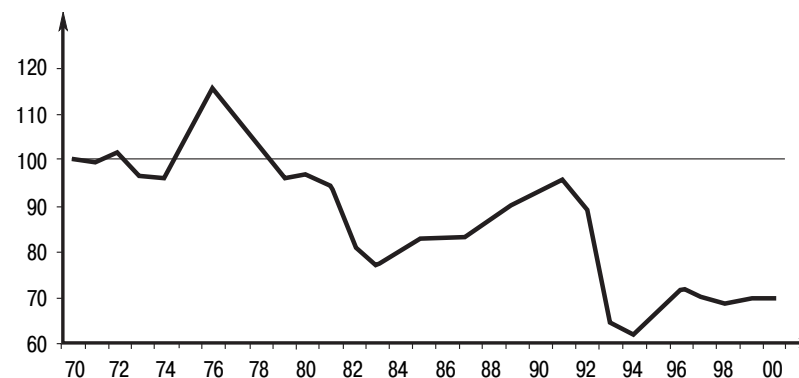
Кроме того, повышение взносов предпринимателей еще больше увеличивало издержки на зарплату. Плюс к тому, как на дрожжах стал повышаться курс шведской кроны. Это было связано с тем, что Швеция в это время участвовала в валютном сотрудничестве со многими другими европейскими странами, чьи валюты выстроились в так называемой “валютной змее”. Когда поднялся курс марки ФРГ, вслед за ней устремилась вверх и крона. Мы знаем, что фиксированный валютный курс предусматривает инфляцию, равную инфляции в других странах; но теперь Швеция переживала период намного большего повышения цен и издержек, чем это было в ФРГ, стране, к валюте которой была привязана крона. Постепенно это привело к тому, что шведским предприятиям становилось все сложнее и сложнее конкурировать на мировом рынке. Объем экспорта сократился, и это падение повлекло за собой также снижение промышленного производства.

Это привело и к снижению производительности труда. Когда сократилось производство, снизилось количество выпущенных товаров, на которые надо было делить издержки производства. Это означало рост удельных издержек. Падающая производительность труда и растущие издержки еще более усугубили в свою очередь проблемы с конкурентоспособностью. С 1974 по 1976 год **издержки на рабочую силу** на единицу продукции в Швеции выросли приблизительно на 20% по сравнению с издержками крупнейших стран-конкурентов (см. рис. 15.1). Шведская промышленность попала в порочный круг, в котором ухудшающаяся конкурентоспособность, падающая производительность труда и растущие издержки сообща вытесняли шведские предприятия с мирового рынка.

Проблемы оказались особенно тяжелыми, поскольку острые последствия кризиса издержек наслаивались на постепенное ухудшение предпосылок экономического роста и снижение конкурен-

тоспособности в течение предшествовавшего десятилетия. Предшествующее развитие привело к тому, что уже не оставалось никаких резервов, когда взрыв издержек одним ударом самым драматичным образом ухудшил конкурентоспособность шведской промышленности.

Рис. 15.1.
ОТНОСИТЕЛЬНЫЕ УДЕЛЬНЫЕ ИЗДЕРЖКИ НА РАБОЧУЮ СИЛУ
В ШВЕДСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В 1970–2000 гг. (1970 г. = 100)



Источник: Конъюнктурный институт

В течение 1970-х и 80-х годов производственные издержки в Швеции возрастали намного больше по сравнению с другими странами. Они увеличились примерно на 60% с середины 70-х годов до начала 90-х годов. Лишь в период глубокого кризиса 1991–1993 гг. шведские относительные издержки снизились.

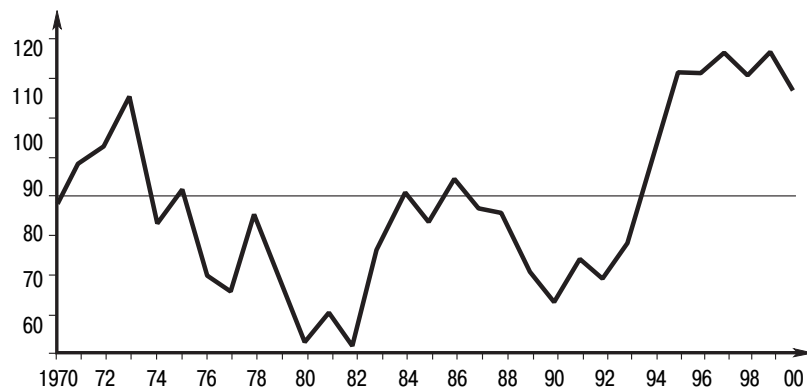
И все же эта диаграмма показывает, что несмотря на повышение издержек удавалось поддерживать конкурентоспособность благодаря неоднократным девальвациям. При расчете в единой валюте, т.е. с учетом снижения курса кроны, конкурентоспособность шведской промышленности при расчетах таким способом в действительности значительно повысилась! Но рисунок также демонстрирует решающую роль валютного курса в деле поддержания конкурентоспособности. Именно в связи с девальвациями 1976, 1981–1982 гг. и падением курса кроны в 1992–1993 и 1999–2000 гг. повышалась конкурентоспособность.

Последствием этого стал самый тяжелый промышленный кризис за всю современную историю Швеции. Как показано на рис. 15.2, за период 1973–1977 гг. платежный баланс ухудшился на величину, составившую 5% ВВП. Объем промышленного производства периодически сокращался, начиная с середины 70-х годов и в 1982 г. был не выше, чем за десять лет до этого — перед первым нефтяным кризисом. Число занятых в промышленности снизилось

более чем на 10%. Особенно сильно пострадали так называемые базовые отрасли промышленности — черная металлургия, судостроение, горнодобывающая и легкая промышленность.

В результате снизились темпы экономического роста. Рост ВВП в период между 1975–1982 гг. был более чем наполовину меньше, чем в других западных странах. Таким образом, после того, как в течение столетия темпы экономического роста в Швеции были выше, чем почти во всех других странах, она столкнулась с более серьезными проблемами, чем большинство других стран. Это поставило шведскую модель и экономическую политику перед серьезными вызовами.

Рис. 15.2.
ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС ШВЕЦИИ В 1970–2000 гг. (в % от ВВП)



Источник: Риксбанк и Конъюнктурный институт.

Со снижением конкурентоспособности в середине 70-х годов ухудшилось и положение с платежным балансом. Девальвации привели к смягчению проблем, но Швеция все же с начала 1970-х до начала 1990-х годов имела неизменный дефицит платежного баланса. После падения курса кроны в начале 1990-х годов платежный баланс сводился с большим положительным сальдо.

Резюме

- Индустриализация Швеции началась в 1870-х годах. Тогда были созданы институты, содействовавшие экономическому росту, а экспортные рынки заметно увеличились.
- В 1920-х и 30-х годах шведская экономика пострадала от глубоких кризисов, но выбралась из них довольно быстро.

- Начиная с 1930-х годов “шведская модель” характеризовалась сотрудничеством между частными экспортными предприятиями, растущим государственным сектором и сильными профсоюзами.
- Экономический рост был быстрым в течение 1950-х и 60-х годов, но замедлился в 1970-х годах.
- Причинами этого были ухудшение внешних предпосылок экономического роста и усиление конкуренции со стороны новых стран-конкурентов.
- Но под поверхностью скрывалась также уменьшившиеся в течение длительного времени способности к адаптации шведской экономики.
- Это было связано как с уменьшением давления на шведские предприятия осуществлять перемены, так и с ослаблением стимулов трудиться и сберегать.
- Некоторыми элементами такого развития были сильно увеличившиеся маргинальные налоги, субсидии убыточным отраслям промышленности и снижающиеся “премии” за образование.
- Сверх того, возникли острые проблемы в виде нефтяных кризисов и быстрое повышение издержек на заработную плату в середине 1970-х годов.
- За этим последовали резкое снижение темпов прироста производства и быстрое ухудшение платежного баланса.

16. Девальвации и инфляция

В предыдущей главе было описано, как шведская экономика сначала быстро развивалась в течение столетия после индустриализации и как она затем в 1970-х годах попала в затруднительное положение. Лежавшие в основе структурные проблемы привели к слишком медленному приспособлению к новым условиям конкуренции, и к этому добавились кризис издержек и нефтяной кризис. Платежный баланс сводился с большим дефицитом. В настоящей главе мы рассмотрим, как отреагировала на это экономическая политика.

Девальвации

В разгаре углублявшегося кризиса в Швеции сменилось правительство. Почти сразу же новое правительство провело девальвации: сначала дважды осенью 1976 г. и одну крупную летом 1977 г. Поэтому Швеция прекратила сотрудничество в “валютной змее”.

Положение с относительными издержками из-за девальвации несколько смягчилось (см. рис. 15.1 в предыдущей главе), но недостаточно для того, чтобы найти выход из проблемы. В 1979-1980 гг. цены на нефть вновь сильно возросли. 1979 г. был годом временного улучшения конъюнктуры для шведской промышленности. Рост производства и покупательной способности вызвал увеличение импорта. В то же время правительство посчитало хорошее состояние платежного баланса предыдущего года началом выхода страны из кризиса. Поэтому утверждалась возможность проведения политики стимулирования потребления. Но как только возросли государственные расходы и дефицит бюджета, импорт еще более увеличился. **Дефицит платежного баланса** вновь начал расти.

В связи с этим Швеция была вынуждена брать внешние займы, чтобы покрыть дефицит платежного баланса. Чистая внешняя задолженность Швеции (предоставленные страной кредиты минус ее долги) возросла.

Рост внешнего долга обострил шведские экономические проблемы. Вначале реальные расходы по займам были низкими, так как инфляция обесценивала сумму долга. Но постепенно мировой уровень процентных ставок стал расти. Поэтому кредиты становились все дороже. Растущие расходы на выплату процентов и погашение долга вели к росту вывоза ресурсов из страны.

Вскоре ситуация еще более ухудшилась. Требовалось все большее положительное сальдо в торговле товарами и услугами для оплаты усиливавшегося бремени выплаты процентов. Ослабленная шведская промышленность не справлялась с этой задачей, и растущие расходы на выплату процентов по внешнему долгу привели к еще большему ухудшению платежного баланса. Это в свою очередь вызвало очередные займы и еще большие размеры процентов. К тому же стало гораздо сложнее найти выход из трудностей с платежным балансом. Швеция оказалась перед угрозой попасть в такое положение, когда она была бы вынуждена прибегать ко все новым иностранным займам только для того, чтобы выплачивать проценты по старым займам.

Инвестиции

Между тем иностранные займы сами по себе не обязательно опасны. Если они используются для инвестиций и перспективных вложений, которые увеличат доходы и улучшат возможность в будущем выплачивать кредиты, они могут способствовать повышению темпов экономического роста и занятости. Частично так и произошло при индустриализации Швеции в XIX в., когда огромные иностранные займы финансировали строительство железных дорог в стране и активно способствовали экономическому росту.

Но в 1970-е годы рост долга шел рука об руку с драматическим **сокращением инвестиций**. Это значит, что за счет займов финансировалось прежде всего текущее потребление. К тому же, на самом деле уменьшались возможности шведского народа выплачивать в будущем долги, завтрашние проценты должны были оплачиваться за счет ослабленного производственного сектора. Тем самым иностранные займы сужали рамки благосостояния народа в будущем. Именно это имеется в виду, когда говорится, что бремя иностранных займов “переложено на будущие поколения”.

В течение всего послевоенного периода, вплоть до середины 1970-х годов, доля инвестиций в общем объеме производства росла. В это время высокие темпы накопления капитала послужили решающим фактором быстрого экономического роста в стране.

Между тем с середины 1970-х годов инвестиции сильно упали вследствие низкого уровня использования производственных мощностей и снижения прибылей. С 1976 по 1982 г. промышленные инвестиции в машины и сооружения уменьшились более чем на 40%. Это был глубочайший и самый длительный спад промышленных инвестиций с тех пор, как более чем 100 лет назад началась индустриализация Швеции.

В главе 6 давалось определение сбережений в экономике, как всего того, что не идет на потребление. Сбережения, таким образом, включают инвестиции, а также сальдо платежного баланса. Падение инвестиций в конце 1970-х годов и ухудшение платежного баланса неизбежно означали сильное сокращение **сбережений** в Швеции. Если подсчитывать чистые сбережения, т.е. вычестить инвестиции, направленные на возмещение изношенного капитала, то положение со сбережениями в 1970-х годах выглядит еще более примечательно. Чистая норма сбережений упала с 12–14% ВВП в середине 1970-х годов до нижней отметки 3% в 1982 году. Многие экономисты утверждали, что такой низкий уровень чистых сбережений — прямая угроза будущему Швеции как передовой промышленной стране.

ЭРИК ЛУНДБЕРГ

Эрик Лундберг (1907–1987 гг.) был одним из самых молодых в группе шведских экономистов, получившей название Стокгольмская школа. Впоследствии он возглавил вновь созданный Конъюнктурный институт, в котором под его руководством делались попытки, в частности, вычислить величину разрывов безработицы и инфляции в шведской экономике в рамках так называемых “расчетов разрывов”, чтобы тем самым создать основу для антициклической политики стабилизации.

Областью исследований Лундберга была главным образом политика стабилизации. В длинном ряду книг он исследовал конъюнктурные циклы в Швеции и давал советы, как следует действовать.

В 1950-е годы Лундберг участвовал в развернувшихся дискуссиях с Ёстой Реном и Рудольфом Мейднером по поводу их рецептов преодоления одновременно и безработицы, и инфляции. Лундберг скептически оценивал возможности модели Рена – Мейднера справиться с этой проблемой в долгосрочной перспективе. Причина, считал он, заключалась прежде всего в том, что политика ограничения прибылей, за которую выступали Рен и Мейднер, подорвала бы возможности и заинтересованность промышленности в новых инвестициях на перспективу. Поэтому, если следовать их рекомендациям, возникает риск замедления темпов роста.

В дискуссиях об экономической политике, которые велись во время кризиса 1970-х годов, Эрик Лундберг выступал за модифицированную кейнсианскую политику. Он весьма сурово критиковал монетаризм и неоклассический тезис о совершенном функционировании рыночной экономики. В период кризиса 1970-х годов он рекомендовал, исходя из опыта девальваций 1931 и 1949 гг., крупную девальвацию как средство усиления конкурентоспособности и “оживления” промышленности.

Дефицит государственного бюджета

Сокращение сбережений было в значительной степени связано с уменьшением накоплений в государственном секторе. Вплоть до середины 1970-х годов совокупный государственный сектор имел большие и растущие положительные денежные накопления.

В связи с кризисом 70-х годов и сменой правительства положительная величина чистых денежных накоплений в государственном секторе быстро сменилась ростом **дефицита государственного бюджета**. Вначале такое развитие не считалось настолько опасным: снижение государственных накоплений могло означать, что вместо этого росли частные сбережения, и это рассматривалось как позитивный процесс.

Между тем вскоре оказалось, что частные сбережения не выросли в той же мере, в какой сократились государственные. Это привело к тому, что часть государственных финансов “уплыла из страны” в форме дефицита платежного баланса. К тому же рост частных сбережений вовсе не привел к росту инвестиций. Наоборот, как было показано выше, объем инвестиций резко упал. Рост частных сбережений в конце 1970-х — начале 1980-х годов шел прежде всего за счет повышения финансовых требований к государству. Дело в том, что предприятия и некоторые домашние хозяйства начали покупать государственные ценные бумаги в больших количествах. Вследствие того, что прибыльность инвестиций была низкой, а доход от государственных ценных бумаг рос и к тому же не был связан с риском, все больше и больше предприятий начали помещать свои средства в финансовые активы — вместо того, чтобы инвестировать их в реальный капитал.

Тем самым эти финансовые вложения постепенно **вытеснили капиталовложения** из производственной сферы. Швеция стала, как считали многие, страной, где все более процветали спекуляции и сделки, где было выгоднее покупать и продавать ценные бу-

маги, чем заниматься производством и делать инвестиции в машины и сооружения.

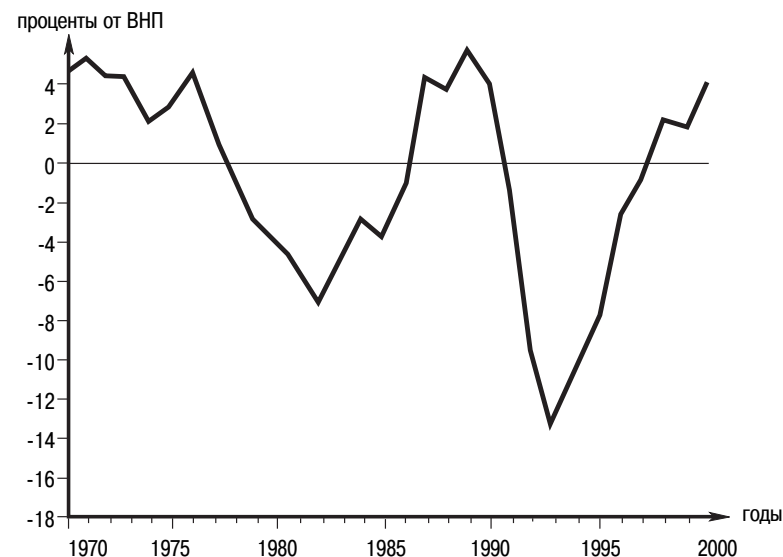
Имелось несколько причин быстрого роста дефицита государственного бюджета. В основе лежало, конечно же, общее замедление экономического роста и ослабление конкурентоспособности. Снижение темпов роста повлекло за собой более медленный рост государственных доходов, поскольку основа налогов — потребление и зарплата — росла еще медленнее. В то же время замедленный рост привел к ослаблению рынка труда. Наемным трудящимся становилось все сложнее и сложнее получить работу на обычном рынке труда. Это требовало все более широкой помощи со стороны государства и мероприятий в области политики на рынке труда для того, чтобы противостоять тенденции к росту безработицы, что вызвало повышение государственных расходов.

Но значительная часть дефицита имела также причины структурного характера, т.е. зависела от факторов, которые не были связаны с состоянием конъюнктуры. Немаловажной причиной расстройств государственных финансов было попросту и то обстоятельство, что пришедшее в 1976 г. к власти правительство не обладало опытом правления, а кроме того, состояло из представителей трех различных партий, которые подчас в работе над бюджетом тянули в разные стороны. Наконец, следует указать, что многие программы расходов, принятые в “рекордные” 60-е годы, — субсидии на жилье, пенсии, строительство новых детских садов и т. п. — сами по себе обладали колоссальной динамикой и вели к сильному, но незаметному росту расходов.

Дефицит бюджета в конце 70-х годов финансировался в основном за счет займов за границей и в банковской системе. С целью ослабления болезненных последствий огромных иностранных займов кредитный рынок жестко регулировался. Банки были вынуждены покупать государственные ценные бумаги с искусственно заниженным процентом. Это все больше превращало коммерческие банки в хранилища государственных облигаций и затрудняло выполнение их задачи по направлению сбережений в промышленные инвестиции. Вместо этого вырос значительный **“серый” кредитный рынок**.

В связи с этим в начале 80-х годов растущий дефицит бюджета стал одной из сложнейших проблем экономической политики Швеции. Опустошение государственных финансов все больше выступало в качестве движущей силы превращения Швеции в страну, где все более процветали сделки и спекуляции. Но вместе с тем растущий дефицит бюджета из-за постоянного “впрыскивания” все большего количества денег в экономику скрыл для многих глубинные проблемы.

Рис. 16.1.
ДИНАМИКА САЛЬДО ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА В 1970–2000 гг.
Финансовые накопления государственного сектора (% от ВВП)



Источник: Министерство финансов.

До середины 1970-х годов государственный сектор имел положительное сальдо, прежде всего благодаря избытку во Всеобщем пенсионном фонде.

В связи с кризисом 70-х годов ситуация с бюджетом значительно ухудшилась. В течение 80-х годов положение улучшалось, но в 1991-1993 гг. произошел настоящий обвал в государственных финансах. Затем жесткая программа ограничений вновь уменьшила дефицит, и к концу 1990-х годов бюджет опять сводился с положительным сальдо.

Инфляция и безработица

Растущий дефицит бюджета и его финансирование явились, вероятно, одним из факторов, способствовавших тому, что **инфляция** в эти годы установилась на высоком уровне. Займы за границей и в банковской системе привели к быстрому росту денежной массы. Отток валюты за рубеж постепенно привел к повышению процентов с тем, чтобы удержать валюту внутри страны. Инфляция росла также за счет повышения издержек. Рост цен на нефть повысил уровень издержек в несколько раз. Увеличение расходов

на заработную плату тоже вызвало рост инфляции, хотя само по себе оно отражало попытку трудящихся компенсировать рост цен и налогов за счет повышения номинальной заработной платы.

Растущий дефицит бюджета и быстрое повышение издержек создали инфляционный климат, в котором быстро установились ожидания инфляции на уровне примерно 10% в год. Требования повышения заработной платы, установление цен предприятиями и планирование бюджетных расходов государственного сектора исходили как из само собой разумеющегося факта, что темп роста цен будет оставаться на этом уровне. Индексации, условия компенсации и разного рода гарантии повышения заработной платы и доходов еще больше способствовали закреплению инфляции на уровне 10%.

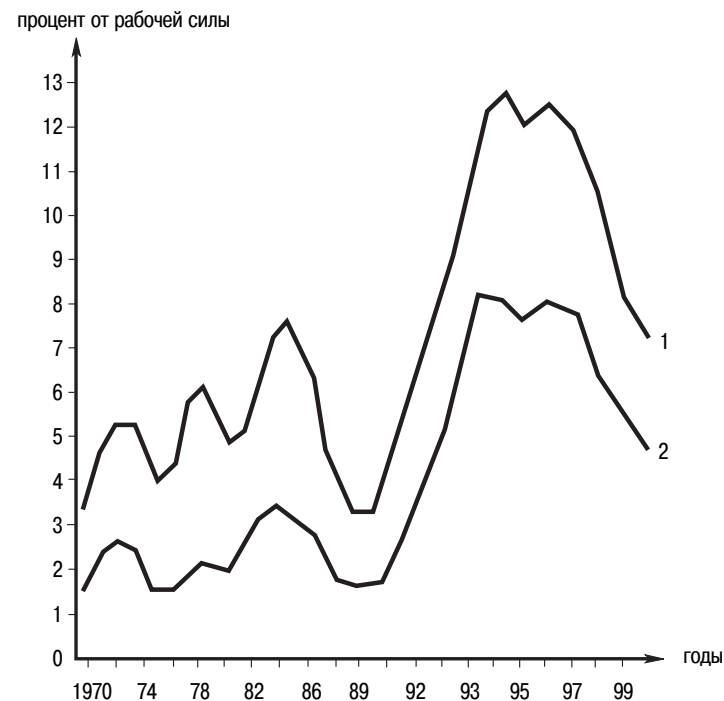
Столь высокая инфляция не может долго сочетаться с высокими темпами роста и полной занятостью. Она подрывает конкурентоспособность и разрушает промышленность. От застоя в производстве пострадал и рынок труда. Швеция начала вползать в **стагфляцию** — одновременно и инфляцию и стагнацию, и это несмотря на то, что согласно заявлениям шведская экономическая политика была нацелена на борьбу с безработицей и предотвращение стагфляции.

Когда в середине 1970-х годов сильно возросли издержки на заработную плату, это привело к потере шведскими предприятиями части рынков, а также к сокращению экспорта и промышленного производства. Снизился совокупный спрос на продукцию шведского хозяйства. Можно сказать, что возникшие в связи с этим трудности на рынке труда одновременно имели и “классическую” природу (т.е. были следствием слишком высокой заработной платы), и “кейнсианскую” (т.е. их причиной был низкий спрос).

Однако до начала 80-х годов удавалось не допускать, чтобы проблемы на рынке труда вылились в рост открытой безработицы. Когда во второй половине 70-х годов упала занятость в промышленности, вместо этого расширился государственный сектор. Тем самым многие из тех, кто иначе мог бы стать безработным, были привлечены в государственную сферу услуг. Прежде всего расширились сферы здравоохранения и дошкольного воспитания, что дало работу сотням тысяч женщин. Возросло число женщин, работающих по найму.

Несмотря на этот значительный рост государственного сектора, на обычном рынке труда становилось все труднее находить применение рабочей силе. Поэтому мероприятия политики на рынке труда (общественные работы, переподготовка на рынке труда и занятость инвалидов в Самхалл) неуклонно расширялись в каждом цикле конъюнктуры (см. рис. 16.2).

Рис. 16.2.
ОТКРЫТАЯ БЕЗРАБОТИЦА И ЛИЦА,
ОХВАЧЕННЫЕ МЕРОПРИЯТИЯМИ ПОЛИТИКИ НА РЫНКЕ ТРУДА (1970–2000 гг.)



1 — открытая безработица плюс меры управления рынка труда; 2 — открытая безработица.

Источники: Центральное статистическое бюро и управление рынка труда.

Можно отметить тенденцию ухудшения положения на рынке труда с начала 70-х годов. В каждом конъюнктурном цикле требовалось все больше мер политического характера для сдерживания открытой безработицы. Исключением является перегрев экономики во второй половине 80-х годов, когда наблюдалась очень низкая безработица. Однако в 90-х годах драматически увеличилось как безработица, так и численность лиц, занятых в мерах политики на рынке труда.

Быстрый рост числа занятых в государственном секторе и большие субсидии ряду отраслей, попавших в трудное положение, смогли, несмотря на нараставшие трудности, удержать открытую безработицу на низком уровне в 1970-х годах. Но в дальнейшем эта политика оказалась несостоятельной. Расширение государственного сектора финансировалось за счет займов, а быстро возра-

ставший дефицит бюджета повлек за собой более высокую инфляцию и более высокие проценты. В конце концов кризис государственных финансов вынудил к ужесточению бюджетной политики с 1981–1982 гг. Когда в связи с этим замедлился рост государственных расходов и затормозился прирост числа занятых в государственном секторе при одновременном спаде мировой конъюнктуры, ухудшение ситуации на рынке труда вылилось в открытую безработицу.

Порочный круг

Таким образом, в 1970-е годы шведская экономика вошла в порочный круг с постоянно обострявшимися проблемами.

Энергия роста шведской экономики и ее способность противостоять возникавшим трудностям постепенно слабела во второй половине 1960-х и в начале 70-х годов. И когда в середине 70-х годов наступил нефтяной кризис, а вслед за ним начался быстрый рост издержек на заработную плату, конкурентоспособность резко снизилась. Это привело к сокращению экспорта и падению объема промышленного производства. Ухудшилось положение на рынке труда и с государственными финансами. Образовался большой дефицит платежного баланса, что породило растущий внешний долг; в свою очередь расходы на выплату процентов по нему еще более затруднили преодоление проблем дефицита.

Растущий бюджетный дефицит финансировался таким способом, который повышал инфляцию и ухудшал функционирование кредитного рынка. Это еще более ослабляло конкурентоспособность и сдерживало темпы экономического роста. Создались условия ожидания высоких темпов инфляции, что закрепило рост издержек на заработную плату на все том же высоком уровне.

Все это снизило прибыльность в экономике, что вызвало еще большее сокращение инвестиций и еще больше затруднило экономический рост. Многие предприятия закрылись, и занятость в промышленности упала. Падение прибылей привело к снижению платежеспособности, что сделало предприятия еще более уязвимыми. Шведский промышленный сектор сильно жался. В начале 80-х годов он стал слишком мал, чтобы за счет экспорта товаров можно было бы оплатить импорт и выдержать растущее бремя процентов. Увеличивался дефицит платежного баланса. Все это предьявляло к экономической политике исключительно высокие требования.

В ШВЕЦИИ БОЛЕЕ МЕДЛЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ, ЧЕМ В ОКРУЖАЮЩЕМ МИРЕ

ВНП на душу населения в процентах от среднего уровня по ОЭСР в 1970 и 1998 гг.

1970		1998	
1. Швейцария	154	Люксембург	164
2. США	148	США	145
3. Люксембург	134	Норвегия	131
4. Швеция	115	Швейцария	126
5. Канада	108	Дания	125
6. Дания	107	Исландия	125
7. Франция	106	Канада	116
8. Нидерланды	106	Бельгия	115
9. Австралия	104	Япония	115
10. Новая Зеландия	102	Австрия	114
11. Великобритания	96	Нидерланды	110
12. Бельгия	96	Германия	109
13. ФРГ	93	Австралия	108
14. Австрия	92	Ирландия	107
15. Италия	90	Франция	105
16. Финляндия	87	Италия	103
17. Япония	85	Финляндия	103
18. Исландия	84	Великобритания	101
19. Норвегия	81	Швеция	101
20. Испания	67	Новая Зеландия	84
21. Ирландия	55	Испания	80
22. Португалия	47	Португалия	73
23. Греция	44	Греция	69

Источник: ОЭСР

Увеличение ВНП Швеции происходило значительно медленнее, чем в западном мире в среднем. Здесь показаны ВНП разных стран на душу населения с учетом различных темпов инфляции и изменений обменных курсов в виде процентов от среднего уровня среди стран ОЭСР. Таким образом, страны с показателем ВНП на душу населения свыше 100% имели уровень благосостояния, измеренный подобным способом, выше среднего, а страны с показателями ниже 100% – ниже среднего.

Из таблицы видно, что в начале 1970-х годов Швеция была одной из богатейших стран мира с ВНП, который на 15% превышал средний уровень для западных стран. В начале 1990-х годов Швеция значительно отстала и находилась точно на среднем уровне. Швецию обошли такие разные страны, как Япония, Дания, Норвегия, Ирландия, Финляндия и Италия, также как и Гонконг с Сингапуром, которые, однако, не присутствуют в таблице. Следовательно, при измерении подобным способом Швеция уже не является “богатой” западной страной в том смысле, что она должна быть богаче, чем западный мир в среднем. Наоборот, в настоящее время покупательная способность шведов довольно средняя. Наводит на размышление и то, что Швеция – единственная из стран, находившихся в 1970 г. наверху таблицы, настолько сползла вниз.

Проведение экономической политики осложнялось тем, что различные проблемы требовали разнонаправленных решений. Эти различные решения часто противоречили друг другу. Попытка решить одну из проблем могла привести к обострению какой-либо другой. Сдерживание дефицита платежного баланса могло бы привести к увеличению безработицы; снижение налогов для повышения покупательной способности могло бы способствовать увеличению бюджетного дефицита; повышенные государственные расходы для борьбы с безработицей привели бы к росту импорта и ухудшению платежного баланса.

Эти противоречия со всей очевидностью проявлялись в начале 1980-х годов, когда оба основных кейнсианских рецепта против кризиса — “сдерживание” или “экспансия” — противопоставлялись друг другу в общественных дебатах о том, какую экономическую политику следует проводить в Швеции.

Сдерживание или экспансия?

В начале 80-х годов некоторые экономисты предлагали покончить с ухудшением состояния государственных финансов путем быстрых и серьезных ограничений в экономической политике. Цель была двоякой: с одной стороны, сократить покупательную способность внутри страны и тем самым уменьшить импорт, что улучшило бы платежный баланс, с другой стороны — уменьшить бюджетный дефицит и тем самым с помощью более жесткой денежной политики снизить инфляцию. При этом надеялись, что в перспективе это могло бы привести к усилению конкурентоспособности и повышению темпов экономического роста. За границами Швеции доминировала подобная жесткая политика. В большинстве стран в это время центральные банки изменили свою политику в монетаристском направлении, т.е. они повысили процентные ставки и сократили денежную массу для борьбы с инфляцией.

Подобная рестриктивная политика обычно положительно воздействует на платежный баланс и инфляцию. Но проблема в том, что рестриктивная политика одновременно, или по крайней мере в период адаптации, приводит также к замедлению экономического роста и повышению безработицы. Причина в том, что сокращение покупательной способности бьет не только по импорту, но и по внутреннему рынку. Когда тем самым возможности сбыта продукции предприятий сокращаются, их интерес к созданию новых

рабочих мест и осуществлению инвестиций обычно также падает. Чем менее гибок механизм ценообразования и заработной платы, тем глубже и длительнее воздействие на рынок труда, особенно для тех групп, которые находятся вне “карьерных рынков”.

Поэтому другие участники дискуссии рекомендовали, напротив, политику экспансии. Они полагали, что следует попытаться стимулировать рост и занятость путем увеличения государственных расходов. Была надежда на то, что дополнительное стимулирование покупательной способности приведет к расширению возможностей сбыта для предприятий и тем самым вызовет новые инвестиции и создание новых рабочих мест.

Но и такая политика могла бы привести к серьезному риску. Для начала следует констатировать, что рост покупательной способности внутри страны не может решить таких проблем, причина которых состоит в низкой конкурентоспособности и плохо работающей экономике. Если безработица прежде всего зависит от негибкого функционирования рынка труда или от слишком большого роста издержек, повлекших за собой снижение конкурентоспособности и сокращение занятости, то общее повышение покупательной способности не принесет большой пользы. Наоборот, существует значительный риск того, что политика экспансии вместо этого обострит проблемы.

Если конкурентоспособность низкая, т.е. если внутри страны продукция производится дороже и хуже, чем у конкурентов, то значительная часть роста покупательной способности будет “утекать” из страны в виде возросшего импорта. Это приводит к ухудшению платежного баланса, не оказывая при этом какого-либо большого позитивного воздействия на производство и занятость.

Даже если изначально конкурентоспособность высокая, политика экспансии может вызвать проблемы, так как она сопряжена с риском роста инфляции и повышения процентных ставок. Даже если экспансия и в самом деле приведет к росту покупательной способности, все равно рост расходов нельзя финансировать за счет повышения налогов. Если для новых расходов повышаются налоги, государство тем самым одной рукой сокращает ту покупательную способность, которую оно же поддерживает другой рукой. В этом случае никакого стимулирования спроса не произойдет. Для того, чтобы политика экспансии действительно могла расширить возможности роста производства и занятости, она должна включать рост бюджетного дефицита.

Но рост бюджетного дефицита, если он финансируется за счет выпуска новых денег или иностранных займов, может вести к росту цен. В длительной перспективе это подрывает конкурентоспо-

собность и занятость. Если вместо этого рост бюджетного дефицита будет финансироваться за счет займов у предприятий или домашних хозяйств, возникнет риск роста процентных ставок, а значит, и инвестиции станут дороже. Таким образом, в обоих случаях возникает противодействие задуманному положительному эффекту политики экспансии.

Существует и иная опасность, связанная с политикой, направленной на повышение роста покупательной способности с помощью бюджетного дефицита и денежных займов, а именно: граждане не доверяют надежности курса проводимой политики и поэтому действуют не так, как это представляли себе те, кто принимал политические решения. Если те, кто принимает решения об инвестициях в производство, видят, что дефицит бюджета растет, то они могут сделать вывод, что нет смысла создавать новые рабочие места или инвестировать в долговременное расширение производства, так как рост спроса опирается на заемные средства и в перспективе может быть ненадежен. И если трудящиеся полагают, что растущие займы вызовут в будущем рост инфляции, они, возможно, повысят свои требования об увеличении заработной платы для ее компенсации. В таких случаях возникает риск того, что политика расширения спроса вообще не даст ощутимых положительных воздействий на инвестиции и занятость. Она принесет тогда только инфляцию и дефицит платежного баланса.

Стратегия девальвации

Подобный опыт показывает, каким трудным бывает выбор экономической политики, когда нужно решать несколько различных проблем одновременно, как это было в Швеции в начале 1980-х годов. Затем мы можем констатировать, что вся дискуссия относительно выбора между рестриктивной и экспансионистской политикой, которая велась с такой силой, упустила по существу центральную проблему, а именно: основной задачей было повышение **потенциала долгосрочного экономического роста и способности к адаптации** шведской экономики. В свою очередь, для повышения конкурентоспособности на перспективу требовались успешное функционирование экономики, содействие повышению производительности труда со стороны налоговой и образовательной политики и более эффективное использование ресурсов — короче говоря, усиление тех стимулов к переменам, которые ослабли за такое продолжительное время. Но для осуществления подобных перемен в политике необходимо время и еще больше вре-

мени до того, как они начнут давать реальные результаты. Между тем в начале 1980-х годов шведская экономика переживала острый кризис. Поэтому политики искали более простые и более быстродействующие курсы лечения.

Способом быстро повысить конкурентоспособность является девальвация. Этот способ уже пробовали в 1976–1977 гг., но это не принесло каких-либо долгосрочных положительных эффектов. Теперь была предпринята еще одна попытка с более сильными дозами. В 1981 г. курс шведской кроны был снижен на 10%. Это понизило издержки производства Швеции по сравнению с окружающим миром. Но этого снижения издержек было недостаточно для быстрого выхода из состояния той слабости, в которой тогда пребывала шведская промышленность. В течение 1982 г. продолжалось сокращение производства и ухудшение платежного баланса. Бюджетный дефицит и безработица росли. Поэтому пришедшее к власти социал-демократическое правительство прибегло еще раз к девальвации осенью 1982 г., на этот раз на целых 16%. Девальвация явилась, к слову, началом политики, целью которой был **“третий путь”** — между сдерживанием и экспансией.

Смысл такой крупной девальвации заключался в следующем: девальвация повышает конкурентоспособность путем снижения цен на шведские товары и услуги по сравнению с иностранными. Усиление конкурентоспособности в свою очередь может оказаться тем ключом, который разрешает конфликт целей экономической политики и дает возможность *одновременно* увеличить общий спрос и улучшить платежный баланс.

Девальвация ведет к тому, что экспортная промышленность может продавать больше за рубеж. Это улучшает платежный баланс, одновременно растет производство шведских товаров. Вместе с тем девальвация оказывает сдерживающее влияние на внутреннее потребление. В связи с ростом цен на импорт потребители не имеют средств, чтобы приобретать столько же товаров и услуг, как раньше. Это осуществляется в надежде на то, что возросшая конкурентоспособность приведет к росту экспорта и сократит импорт в большей степени, чем снизится потребление внутри страны. Рост производства может в свою очередь вызвать рост инвестиций, что еще больше усилит рост совокупного производства. Следовательно, есть надежда на то, что усиление конкурентоспособности приведет к росту как сбережений (инвестиций и сальдо платежного баланса), так и производства. Это в свою очередь впоследствии создаст новые рабочие места. Именно в этом смысле, в случае успеха, стратегия девальвации позволит “и работать, и избавиться от кризиса”.

В теории все выглядит хорошо. Однако стратегия девальвации отнюдь не бесспорна. Крупная девальвация 1982 г., по мнению многих экономистов, была неприемлема.

Первая проблема состоит в том, что девальвации ухудшают **условия торговли**. При удешевлении экспорта и удорожании импорта объем экспорта должен возрасти, чтобы было чем платить за импорт. При понижении курса валюты, кроме того, возрастает размер иностранного долга в шведских кронах, что влечет за собой увеличение расходов на выплату процентов. Следовательно, больший объем ресурсов должен использоваться для выплаты процентов за границу и для оплаты импорта.

“Девальвация — это то же самое, что помочиться в брюках — это сначала хорошо согревает, но затем становится неприятно”.

Маркус Валленберг (старший), банкир

Еще один вопросительный знак возникает в связи с воздействием девальваций на **экономический рост**. Конечно, в лучшем случае спрос может возрасти. Но одновременно для предприятий ослабляются стимулы к переменам, а относительные цены на рынках факторов производства сдвигаются. Реальная заработная плата снижается (из-за роста импортных цен), а процентные ставки повышаются (в связи с более высокой инфляцией и более низким обменным курсом). Это означает ослабление стимулов по замещению рабочей силы капиталом, т.е. осуществлять рационализацию и новые капиталовложения. Это может оказать негативное воздействие на потенциал экономического роста в перспективе.

Однако главные возражения против девальвации связаны с **инфляцией**. Девальвации вызывают рост цен на импорт, а тем самым и инфляцию. Такой скачок инфляции в сравнении с мировым уровнем грозит сделать возможные выгоды от девальвации кратковременными и в перспективе даже *ухудшить* ситуацию. Более высокая инфляция в сравнении с мировой ведет к сокращению рабочих мест в подверженном конкуренции секторе, одновременно улучшение платежного баланса сводится на нет. Если рост цен на импорт способствует усилению инфляционных ожиданий (или закреплению их на слишком высоком уровне), выбраться из этих проблем становится еще труднее.

Ведь по определению девальвация означает отход страны от нормы фиксированного валютного курса. Это можно толковать так, что правительство “освобождает” трудящихся по найму и предприятия от издержек в связи со слишком значительными по-

вышениями цен и заработной платы; им не надо платить эту цену в виде снижающихся прибылей и повышающейся безработицы, к чему обычно приводят слишком высокая инфляция и слишком низкая конкурентоспособность. Поэтому опасность состоит в том, что девальвация вздувает инфляцию — и тем самым постепенно возникает необходимость проведения новых девальваций. Эти риски казались особенно угрожающими в том положении, которое сложилось в начале 1980-х годов, когда большинство задающих тон стран в окружающем мире решительно изменило курс в направлении сдерживания, чтобы окончательно покончить с инфляцией 1970-х годов.

Восстановление экономики

На этом фоне крупная девальвация осенью 1982 г., безусловно, явилась рискованной игрой, особенно с учетом того, что она последовала непосредственно за предыдущей девальвацией.

Однако уже в ближайшие годы оказалось, что шведская экономика удивительно быстро оправилась от кризиса в большинстве областей.

Общее воздействие девальваций 1981 и 1982 гг. на конкурентоспособность оказалось исключительно сильным. Относительные издержки в шведской промышленности с 1981 по 1983 год в связи с двумя крупными девальвациями сократились более чем на 20% по сравнению с важнейшими странами-конкурентами. Это наглядно видно на рис. 15.1. Все это вместе привело к тому, что быстрого роста экспорта в ближайшие после девальвации годы оказалось более чем достаточно как для покрытия удорожания импорта, так и для выплаты возросших расходов по процентам иностранного долга. Торговый баланс имел большее положительное сальдо. Платежный баланс улучшился. Как видно на рис. 15.2 (в предыдущей главе), баланс 1984 г. оказался даже с небольшим положительным сальдо — впервые за десятилетие. Однако затем состояние платежного баланса стало вновь постепенно ухудшаться, несмотря на падение цены на нефть.

Рост производства и повышение конкурентоспособности привели также к росту прибылей. Доля прибыли снова стала расти до уровня примерно 30% добавленной стоимости, характерного для 1960-х годов. За счет этого улучшилась и платежеспособность предприятий. Это значит, что они могли снизить уровень своей задолженности, что позволило им лучше противостоять внешним

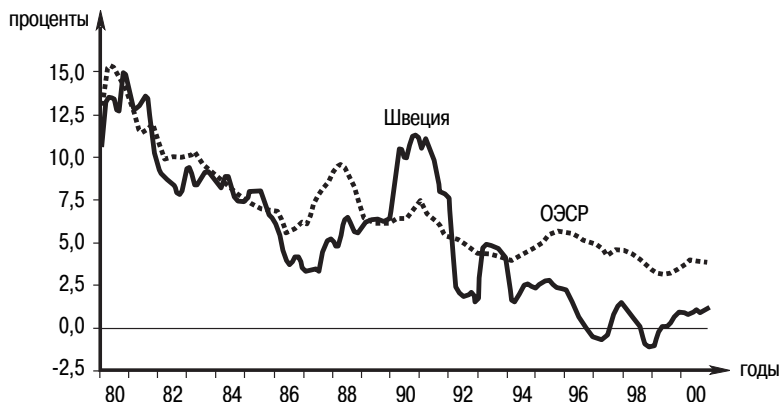
потрясениям. Это оживило фондовую биржу, которая после нескольких скучных лет в 70-х годах переживала быстрый рост в первой половине 80-х годов.

Сочетание роста производства и возросших прибылей постепенно привело к росту инвестиций. Укрепление платежного баланса и рост инвестиций означали, что сбережения в экономике возросли.

К тому же вследствие девальвации улучшилась ситуация на рынке труда. Девальвации валюты, если они удаются, могут сократить как “классическую” безработицу, вызванную слишком высоким уровнем заработной платы, так и “кейнсианскую” безработицу, связанную со слишком низким спросом. Ведь реальная заработная плата снижается из-за роста цен на импорт, в то время как с повышением конкурентоспособности возрастает спрос на шведскую продукцию.

С 1984 г. открытая безработица стала снижаться. Постепенно также стало возможным сократить число лиц, охваченных мероприятиями политики на рынке труда. Это видно на рис. 16.2. Кроме того, значительно возросла занятость.

Рис. 16.3.
ИНФЛЯЦИЯ В 1980–2000 гг.



Источники: ОЭСР, Центральное статистическое бюро.

В 80-х годах инфляция в Швеции превышала инфляцию в странах-конкурентах. Особенно значительной была разница в годы перегрева в конце десятилетия. В условиях депрессии в начале 90-х годов инфляция в Швеции значительно снизилась. Во второй половине 90-х годов низкая инфляция еще больше утвердилась.

Финансовая политика

Итак, ближайшие годы после крупной девальвации ознаменовались очевидным экономическим оздоровлением. Этому способствовала не только девальвация, но и тот факт, что международная конъюнктура постепенно улучшилась. Но в то же время было ясно, что позитивные эффекты могут оказаться лишь кратковременными, если не удастся обуздать инфляцию. Девальвация породила, как и ожидалось, новый виток инфляции. На рис. 16.3 видно, как темпы роста цен в Швеции, которые в 1981–1982 гг. приближались к мировым, в 1983 г. превзошли их вследствие девальвации.

Важной чертой политики, направленной на снижение инфляции, является, с одной стороны, проведение жесткой финансовой политики, чтобы сократить бюджетный дефицит, а с другой стороны, такой денежной политики, чтобы финансирование дефицита бюджета сдерживало рост денежной массы в экономике. Поэтому в первой половине 1980-х годов центральным звеном экономической политики явилось стремление сократить бюджетный дефицит.

Ускорение экономического роста, последовавшее за девальвациями 1981 и 1982 гг., укрепило государственные финансы. В связи с ускорением экономического роста стала быстрее увеличиваться и **налогооблагаемая база** — доходы, прибыли, занятость и постепенно — потребление. Одновременно прогрессивное налогообложение привело к тому, что значительные номинальные повышения заработной платы постепенно автоматически вели к усилению **налогового бремени**. Номинальная заработная плата возрастала без приведения в соответствие с инфляцией налоговой шкалы, поэтому получаемые доходы постепенно переводились на более высокий уровень налогообложения по этой же шкале. Прогрессивное налогообложение привело к значительному увеличению бюджетных доходов за счет налогов. В этом смысле шведская система налогообложения функционировала как “автоматический стабилизатор”: когда доходы и покупательная способность быстро возрастали, то автоматически увеличивались государственные доходы от налогов, что несколько сдерживало рост покупательной способности. На рис. 16.4 показано, как налоговое бремя (доля налогов и взносов в ВВП) вследствие этого увеличилось с 50 до 56% за годы после девальвации.

Одновременно правительство пыталось сдерживать рост государственных расходов. На рис. 16.4 показано, что доля государственных расходов несколько снизилась. Таким образом, ситуация с бюджетом улучшилась как со стороны расходной, так и со стороны доходной частей. В результате улучшилось состояние государственных финансов. На рис. 16.1 показано, что произошел сдвиг в фи-

нансовых накоплениях государственного сектора с 6%-ного дефицита относительно ВВП в 1982 г. до 4%-ного активного сальдо в 1989 г. Однако из сказанного здесь вытекает, что улучшение в целом не следует рассматривать как результат рестриктивной бюджетной политики; ведь в значительной степени улучшение состояния государственных финансов явилось следствием резкого повышения заработной платы, которое автоматически повышало государственные доходы. Но бюджетные проблемы оставались скрытыми в глубине, даже если они были скрыты инфляцией и быстрым повышением налогов.

Рис. 16.4.
ДОЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ РАСХОДОВ И НАЛОГОВ В ВВП В 1970–2000 гг. (% к ВВП)



Источник: Министерство финансов.

Доля государственных расходов в ВВП значительно увеличилась в течение 1970-х годов. Эта тенденция прервалась в 80-х годах, но в связи с глубоким экономическим кризисом в начале 90-х годов доля расходов увеличилась и достигла новых рекордных высот. Это стало результатом повышения расходов в связи с безработицей, с одной стороны, и сокращения ВВП, с другой. В период санирования экономики в середине 90-х годов налоги увеличились одновременно с сокращением расходов.

Денежная политика

Правительство и Риксбанк путем многочисленных мер регулирования пытались ограничить отрицательные последствия государственного заимствования. Уровень процентной ставки регули-

ровался, а банки и страховые компании были вынуждены покупать огромное количество государственных ценных бумаг по высоким ценам.

Однако по мере роста дефицита бюджета, нарастало и негативное воздействие такой политики на экономику страны. Банкам становилось все сложнее выполнять свою задачу, и одновременно рос “серый” кредитный рынок. Поэтому по мере того, как борьба против инфляции приобретала все большую важность после девальваций в начале 1980-х годов, стала необходима перестройка денежной политики.

Эта перестройка означала радикальное **дерегулирование** кредитного рынка. Для осуществления займов у домашних хозяйств и предприятий был введен ряд новых форм заимствования: векселя государственного долга, государственные облигации и “народные” сбережения. Таким образом, на рынке появился ряд новых ценных бумаг. Для того, чтобы они могли гибко и эффективно покупаться и продаваться с низкими транзакционными издержками, требовалось, чтобы торговля ими не испытывала помех со стороны множества количественных и других ограничений. Впоследствии, начиная с 1983 г., произошло всеобъемлющее дерегулирование обращения государственных ценных бумаг. Решающий прорыв произошел в 1985 г. Тем самым был создан жизнеспособный денежный рынок.

Для более гибкого функционирования этого рынка были отменены регулирование процента и ряд количественных ограничений на предоставление банковских кредитов. Формирование банковского процента стало свободнее. Основным средством вмешательства Риксбанка стали “операции на открытом рынке”, т.е. покупка и продажа государственных ценных бумаг на денежном рынке с целью воздействия посредством ценового механизма на повышение или понижение процентных ставок.

Однако дерегулирование привело к неожиданному эффекту. Домашние хозяйства воспользовались шансом значительно **увеличить свое заимствование** на потребительские цели. Желание брать кредиты укреплялось щедрыми правилами налоговой системы по вычету платежей по процентам. Кроме того, банки и другие финансовые институты начали бешеную охоту за клиентами, желавшими взять кредиты на новом, открывшемся дерегулированном рынке. Однако в своем экспансионистском рвении большинство из них не изучало вопрос о платежеспособности заемщиков и стоимости предоставленного ими обеспечения в долгосрочном плане. Поэтому домашние хозяйства и предприятия брали крупные кредиты; деньги расходовались на потребление или вкладывались в быстро растущий рынок недвижимости. Причиной быстро растущего заимствования

стала налоговая система, которая посредством щедрых правил вычетов “вознаграждала” потребление, финансируемое за счет кредитов. В результате значительно сократились сбережения домашних хозяйств, а **норма сбережений домашних хозяйств** в конце 80-х годов составляла *минус* 4 процента. Потребление увеличилось. Результатом стало усиление перегрева экономики. Диспропорции тормозили рост производства, а инфляция все больше усиливалась.

Перегрев и инфляция издержек на заработную плату

Причиной высокой инфляции в Швеции было сильное давление со стороны общего спроса и размер увеличения номинальной заработной платы.

В годы, последовавшие за девальвацией, в Швеции произошло значительное улучшение положения на рынке труда по сравнению с другими странами, в большинстве которых господствовали рестриктивная и антиинфляционная политика. В шведской экономике постепенно повышалось давление со стороны общего спроса. Увеличивались как инвестиции, так и потребление, в частности, вследствие дерегулирования на кредитном рынке. Заметно возросла занятость. В 1987–1989 гг. все в большей степени проявлялся перегрев на рынке труда. На рис. 16.2 было показано, как открытая безработица снизилась до 1,5–2%, одновременно сильно сократилось число лиц, занятых в мероприятиях политики на рынке труда и общественных работах. Во многих районах страны возникла нехватка рабочей силы. Усилился прирост заработной платы.

Это иллюстрирует неразрешенность в течение 1980-х годов основополагающего конфликта целей — между низким уровнем безработицы и низкими темпами инфляции. Уровень безработицы был ниже, чем в других странах, но ценой более высокой инфляции, которую народное хозяйство было вынуждено заплатить.

Издержки на заработную плату — наиболее весомая статья издержек производства. Примерно 70% добавленной стоимости в шведской промышленности приходится на долю трудящихся в форме зарплаты и социальных взносов, в то время как собственникам капитала достается 30%. Поэтому формирование заработной платы, в силу ее важности для макроэкономики, имеет решающее значение для динамики цен.

Чтобы способствовать сокращению прироста издержек на номинальную заработную плату, правительство в годы, последовавшие за девальвациями 1981 и 1982 гг. различными способами пыталось воз-

действовать на инфляционные ожидания и на исход переговоров о заработной плате. Снижение подоходных налогов проводилось, в частности, в надежде умерить требования повышения заработной платы до вычета налогов. Устанавливались различные пределы темпов инфляции и соответственно повышения заработной платы, совместимые с избранной целью в области инфляции. Цель состояла в том, чтобы воздействовать на ожидания и сделать возможным некоторое повышение реальной заработной платы при более медленном росте номинальной. В числе принятых мер можно назвать ужесточение налога на собственность, единовременный налог на собственность страховых компаний, налог на оборот на рынке акций и денежном рынке, а также создание так называемых **фондов трудящихся**.

Названные мероприятия были наиболее противоречивыми элементами экономической политики в период после девальвации 1982 г. Критики, в частности, утверждали, что подобное вмешательство ухудшает предпринимательский климат тем, что подрывает роль прибыли как движущей силы и для предприятий, и для их владельцев. Высказывалось мнение, что в перспективе это пагубно отразится как на инвестициях, так и на экономическом росте.

Некоторые экономисты с других позиций критиковали также попытки правительства ограничить рост издержек на заработную плату путем **политики доходов**. Фундаментальная ошибочность такого рода политики, говорили они, состоит в том, что правительство во все большей степени берет на себя ответственность за занятость. Это снижало стимулы для организаций, объединяющих трудящихся, сдерживать требования о повышении заработной платы. Вместо этого, считали упомянутые экономисты, правительству следовало четко заявить, что оно берет на себя ответственность за инфляцию, но не за занятость. Следовательно, если трудящиеся добьются такого повышения издержек на заработную плату, которое вызовет безработицу, правительству не следует вмешиваться. Наоборот, издержки, связанные с ростом безработицы, следовало переложить на самих трудящихся и их организации, например, таким образом, что профсоюзам придется покрывать более значительную часть издержек на компенсацию безработным из касс взаимопомощи по безработице. Это было бы, как утверждали критики, гораздо более эффективным способом сдерживания роста издержек на заработную плату.

Никто не знает, насколько повысилась бы заработная плата, если бы не проводилась данная политика. Однако бесспорно, что даже после 1982 г. **динамика издержек на заработную плату** была выше, чем это совместимо с долгосрочным устойчивым развитием. “Гонка” между ценами и заработной платой продолжалась,

в то время как в ближайших странах-конкурентах Швеции, динамика заработной платы, напротив, была заметно медленнее. На рис. 15.1 видно, что удельные издержки на рабочую силу в Швеции значительно увеличились по сравнению с другими странами. Вновь снизилась конкурентоспособность.

Причиной быстрого роста цен и заработной платы стало **отсутствие доверия** трудящихся по найму и предпринимателей по отношению к заявлениям правительства и Риксбанка о том, что политика девальваций окончена и валютный курс в дальнейшем будет фиксированным. Поскольку ранее политики посредством крупной девальвации взяли на себя ответственность по защите прибылей и занятости от последствий инфляции, то, вероятно, можно было ожидать, что произойдет то же самое. Многие, видимо, считали, что в таком случае не требовалось сдерживать рост заработной платы. В условиях дефицита рабочей силы такое отношение еще больше вздувало заработную плату.

Одновременно продолжали обостряться противоречия между различными организациями. Кампании по заключению коллективных договоров в первой половине 1980-х годов все больше превращались в борьбу между различными организациями трудящихся по поводу относительной заработной платы и компенсации за рост зарплаты у других категорий. Именно эта спираль “зарплата — зарплата” была отчасти причиной слишком быстрого роста цен и издержек. Много масштабных конфликтов имело место в государственном секторе.

В 1989–1990 гг. **проблема перегрева** обострилась во всех секторах. Темпы увеличения заработной платы приблизились к 10%, а производительность труда в то же самое время возросла лишь на 1–2%. В этой ситуации все больше повышалась необходимость сдерживания покупательной способности. Конфликт между тем, что министерство финансов рассматривало как экономическую необходимость, с одной стороны, и тем, что было возможно с политической точки зрения, становился все очевиднее. В начале 1990 г. правительство в состоянии почти полного отчаяния попыталось сдерживать рост цен и издержек на заработную плату путем широкого регулирования, иногда при помощи замораживания цен и заработной платы. Это означало явный отход от прежней стратегии, которая отвергала этот тип жестких мер политики доходов.

Между тем и эти предложения были отклонены в риксдаге, что привело к правительственному кризису и уходу в отставку министра финансов.

Таким образом, можно также сказать, что эксперимент с “третьим путем” завершился.

Резюме

- Экономическая политика в 1970-х и 80-х годах столкнулась со сложными задачами, в частности, из-за того, что различные экономические проблемы требовали применения отчасти противоречивых мер.
- Безусловно, политика сдерживания могла бы привести к снижению инфляции и улучшению платежного баланса, но ценой роста безработицы. Политика расширения, вероятно, могла бы в краткосрочном плане привести к росту занятости, но ценой роста инфляции и ухудшения платежного баланса.
- Избранный путь состоял в попытке посредством девальваций настолько повысить конкурентоспособность, что окажется возможным *как* трудиться, так и выбраться из кризиса.
- Эта политика заметно отличалась от той, которая доминировала в окружающем мире, где в центре внимания оказалась борьба с инфляцией.
- В течение некоторого периода повышение конкурентоспособности дало хорошие результаты в области производства, внешней торговли, капиталовложений и на рынке труда.
- Вместе с тем стратегия девальваций привела и к издержкам. Инфляция усилилась, а издержки на заработную плату быстро возрастали.
- Поэтому стратегия девальваций должна была дополняться политикой ограничения роста цен и издержек.
- Это не удалось. Темпы роста издержек и инфляции в Швеции продолжали превышать показатели основных стран-конкурентов. К концу 1980-х годов в шведской экономике проявились отчетливые признаки перегрева.
- Одной из причин стало дерегулирование кредитного рынка, что привело к потребительскому буму, финансируемому за счет кредитов.
- Другой причиной был дефицит рабочей силы, который привел к росту издержек на заработную плату.
- Неудачные, драматические попытки остановить инфляцию путем применения жестких мер политики доходов привели в 1990 г. к правительственному кризису.

17. Смена вех, депрессия и возрождение

В предыдущей главе мы рассмотрели, как стратегия девальваций в течение некоторого периода, как казалось, дала хорошие результаты. Экономический рост ускорился, сбережения возросли, бюджет укрепился, а платежный баланс улучшился. Но мы также заметили, как с ходом времени результаты вновь ухудшились. Темпы экономического роста заметно снизились к концу 1980-х годов, а диспропорции и перегрев привели к инфляции, снижению конкурентоспособности и ослаблению платежного баланса. Постепенно это привело к углублявшемуся экономическому и политическому кризису.

Хронические проблемы

Из предыдущих глав видно, что в течение 1970-х и 80-х годов шведская экономика страдала от трех хронических проблем, которые, несмотря на ряд различных мер и смену стратегий, сохранялись в течение всего периода.

Первой проблемой была высокая **инфляция**. В течение всех 1980-х годов темпы роста цен в Швеции были выше, чем в основных странах-конкурентах. Во второй половине десятилетия разрыв увеличивался: когда антиинфляционная политика в окружающем мире дала результаты в виде низкой инфляции, в Швеции она скорее усиливалась. Высокая шведская инфляция имела ряд причин. В основе лежал явный приоритет полной занятости почти любой ценой. Это привело к тому, что доверие к желанию правительства бороться с инфляцией было слабым. Политикам было трудно договориться относительно способов борьбы с перегревом на рынке труда, который возник во второй половине 1980-х годов и требовал мер по охлаждению. Проблемы усугублялись в связи с развалом старой шведской модели ведения переговоров; централизованный процесс ведения переговоров о заключении коллективных договоров был заменен борьбой всех против всех на большинстве уров-

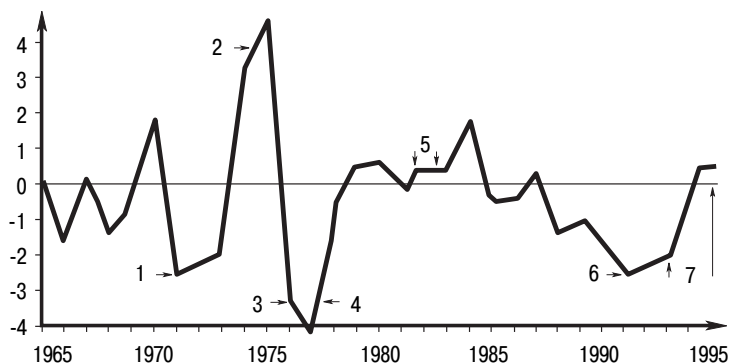
ней. Вместе с сильным спросом на рабочую силу это привело к комбинированной спирали “зарплата — зарплата” и “зарплата — цены”. Помимо этого возник потребительский бум, финансируемый за счет кредитов, после дерегулирования кредитного рынка в середине 1980-х годов. Сумма всех этих факторов привела к сильной, инспирируемой спросом инфляции.

Второй проблемой была слабость экономического **роста**. Нефтяные кризисы ударили по Швеции сильнее, чем по многим другим странам. Шведская промышленность была более энергоемкой по сравнению с другими странами, и политики отреагировали на спад политикой “наведения мостов” и субсидий. Экономический рост не смог восстановиться, когда смягчились острые последствия повышений цен на нефть. Причины были глубокими. Политика девальваций и субсидий обеспечила “бесплатные прибыли” предприятиям и ослабила стимулы к переменам в экономике. Рост капиталовложений оставался слабым относительно увеличения занятости. Формирование налоговой и трансфертной систем вбило клинья между объемами вознаграждений до и после уплаты налогов таким способом, который привел к тому, что многие люди занимались непроизводительной деятельностью. Перегрев стал причиной высокого уровня отсутствия на работе и значительных издержек при замене персонала. В результате снизился рост производительности труда. Девальвации могли временно дать импульсы роста, но темпы экономического роста в долгосрочном аспекте оставались низкими.

Третьей проблемой был хронически низкий уровень **сбережений** в экономике. Иногда снижались сбережения домашних хозяйств, иногда — накопления государственного сектора, но суммарных накоплений обоих секторов было недостаточно для достижения как быстрого роста капиталовложений, так и равновесия платежного баланса. Сочетание высокой инфляции и слабого роста производительности труда означало продолжающееся, уже заложенное в основе, снижение конкурентоспособности. Ряд девальваций привел к временному улучшению, но высокая инфляция вновь постепенно ослабляла конкурентоспособность. В течение 20 лет, последовавших за первым нефтяным кризисом, с 1973 по 1992 год, Швеция продемонстрировала дефицит платежного баланса 17 раз. Лишь трижды платежный баланс выравнялся. Это означает, что в течение двух десятилетий Швеция жила “не по средствам”, хотя экономическая политика в течение всего этого времени провозглашала одной из своих главных целей именно достижение сбалансированности во внешнеэкономических отношениях.

СЛАБЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ В ШВЕЦИИ В 1965–1995 гг.

Разница в темпах экономического роста между Швецией и европейскими членами ОЭСР. Процентные единицы ВВП в реальном исчислении в год.



1 – потерянные годы; 2 – политика “наведения мостов”; 3 – кризис издержек; 4 – девальвация 1977 г.; 5 – девальвации 1981–1982 гг.; 6 – перегрев; 7 – понижение курса кроны в 1992–1995 гг.

Источник: Lars Jonung: “Med backspegeln som kompass, Ds 1999:9”.

Диаграмма показывает, что шведская экономика регулярно росла медленнее, чем в сопоставимых промышленно развитых странах Европы в течение последних трех десятилетий. Единственное исключение – период в середине 1970-х годов, когда Швеция проводила экспансионистскую (в перспективе несостоятельную) политику наперекор всему миру, а также годы после крупных девальваций или понижений курса кроны, что обеспечило дополнительную конкурентоспособность экспортному сектору.

Мы увидели, что эти три проблемы оставались, несмотря на ряд изменений в политике и изменений стратегии:

- В течение первой половины 1970-х годов проводилась политика сдерживания. Она оказала положительное воздействие на платежный баланс и инфляцию, но привела к росту безработицы и стала крайне непопулярной.
- С наступлением нефтяного кризиса в 1973 г. сдерживание поменялось на свою противоположность. Путем проведения так называемой политики “наведения мостов” осуществлялась попытка при помощи субсидий поддерживать спрос в ходе кризиса. Результатами стали инфляция и крупный дефицит платежного баланса.
- К концу 1970-х годов экономическая политика боролась со многими противоречивыми проблемами. В течение ряда лет проводилась политика, которую лучше всего можно было охарактери-

зовать как *специальную* политику, т.е. стремление выявить и попытаться решить именно данную проблему. Ряд незначительных девальваций пытался разрешить проблемы с издержками.

- В начале 1980-х годов наступил следующий период. Посредством двух крупных девальваций в 1981 и 1982 годах сначала буржуазное, а затем социал-демократическое правительство попыталось “запустить” экономический рост. В краткосрочном аспекте эта тактика удалась, но ценой более высокой инфляции. Постепенно экономический рост вновь снизился одновременно с еще большим обострением проблем инфляции.

Требования к экономической политике

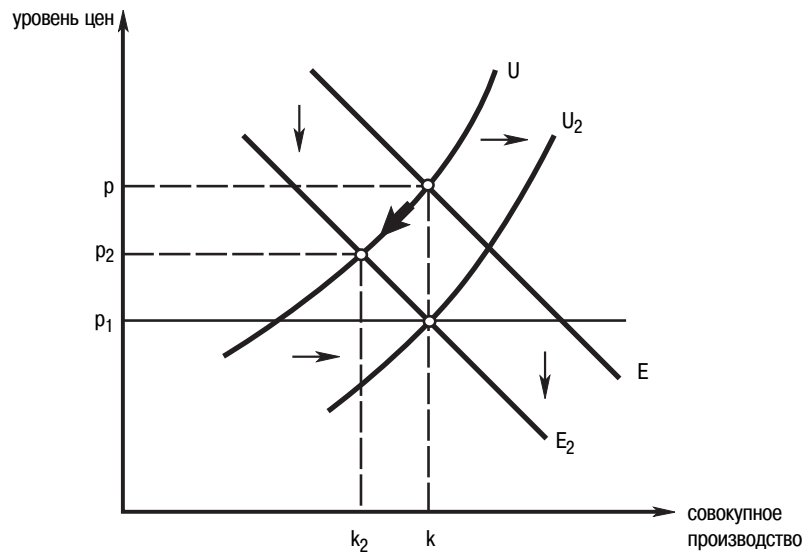
Причины такого длительного сохранения проблем отчасти лежат в противоречиях между теорией и действительностью. Для иллюстрации этого можно сопоставить теоретические рамки той политической стратегии, которую во второй половине 1980-х годов пыталось проводить министерство финансов, с той реальной политической действительностью, с которой столкнулись в правительстве и вне его. По учебнику (см. главы 13 и 14 в части II) в теории рецепт от перегрева экономики при проблемах с экономическим ростом несложен: надо сдерживать спрос в борьбе с инфляцией и одновременно осуществлять меры со стороны политики предложения и структурные реформы для устранения диспропорций, улучшить способы функционирования экономики так, чтобы не увязнуть в таких проблемах, как запаздывание в принятии мер и постоянно высокий уровень безработицы. В виде диаграммы это представлено на рис. 17.1. Исходным положением является экономика с полной занятостью, но высокой инфляцией. Уровень цен p находится выше уровня p_1 , который совместим с сохранением конкурентоспособности. Можно сказать, что это было проблемой для Швеции во второй половине 1980-х годов.

В этом случае следует снизить спрос до E_2 . Это может произойти путем повышения налогов или сокращения трансфертов. Это “охлаждает” экономику и снижает уровень цен до p_2 . Недостаток состоит в снижении экономической активности. Объем производства сокращается до k_2 , что ведет к росту безработицы. Для противодействия этому можно осуществить меры по стимулированию предложения, чтобы заставить рынки лучше функционировать; подобные меры перемещают кривую предложения в положение E_2 , что снова повышает уровень активности и еще больше снижа-

ет уровень цен до желаемого уровня p_1 , который характерен для окружающего мира.

Таким образом, в теории есть все возможности выйти из ситуации перегрева, не заплатив слишком высокие издержки в виде постоянно повышенной безработицы. В реальности это сложнее.

Рис. 17.1.
ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ РЕЦЕПТ ПРОТИВ ИНФЛЯЦИИ



В исходном положении экономика находится в состоянии полной занятости k , но при уровне цен p , который превышает уровень p_1 , необходимый для сохранения конкурентоспособности. Задача состоит в снижении цен, но без роста безработицы. Это может произойти путем сочетания политики сдерживания и предложения. Когда E перемещается в E_2 , а U — в U_2 , уровень цен снижается, при этом безработица не повышается до постоянно повышенного уровня. Однако может произойти некоторое сокращение объема производства до k_2 в период адаптации.

Однако в действительности существует ряд проблем в связи с этим рецептом. Во-первых, сложно точно дозировать меры по сдерживанию и со стороны предложения таким образом, чтобы они точно балансировали друг друга. Во-вторых, политика сдерживания непопулярна. И в-третьих, сложно проводить различные структурные меры со стороны предложения в "правильной" очередности. Для того, чтобы справиться с этими видами затруднений, надо скорее действительно обладать большим мастерством в экономической политике, чем по теории определить, в каком направлении следует двигаться.

Независимо от практических затруднений мы можем констатировать, что подобная политика во все большей степени была характерна для стран Запада в течение последних десятилетий. С начала 1980-х годов проводилась жесткая денежная политика в борьбе с инфляцией. В боль-

шинстве стран это привело к проблемам с безработицей, но в 1990-х годах были задействованы структурные реформы и дерегулирование рынков, чтобы найти выход из этих затруднений. Поэтому этот теоретический рецепт с запозданием во все большей степени направлял экономическую политику в окружающем мире. Результатом стала низкая инфляция, но, напротив, в области безработицы итоги были весьма разными. Те страны, которые делали главную ставку на меры со стороны предложения и структурного порядка, зачастую добивались успеха и в борьбе с безработицей.

Здесь карта экономистов и реальная местность, населенная людьми, состоящими из плоти и крови, не совпадают, возникает противоречие схемы и реальности. Согласно теории необходимо осуществлять сочетание мер политики сдерживания и предложения. На бумаге это было именно то, что правительство пыталось делать, начиная с середины 1980-х годов. В бюджетных документах постоянно подчеркивалась необходимость проведения жесткой финансовой политики одновременно с дерегулированием кредитного рынка и подготовкой крупной налоговой реформы. Однако то, что выглядит просто и безболезненно в виде диаграммы, наталкивается на ряд проблем, когда это предстоит осуществлять в действительности. Причина в том, что за терминами "сдерживание" и "политика предложения" скрываются конкретные меры, которые непосредственно вторгаются в повседневную жизнь людей и зачастую оказываются очень непопулярными среди крупных или влиятельных групп людей.

Главная проблема состоит в том, что вся политика сдерживания причиняет зло. Ведь ее цель — выудить деньги у людей! А это непопулярно. То, что в учебнике абстрактно называется "сдерживанием", на практике означает повышение цен на молоко (при сокращении субсидий на продовольственные товары), снижение пособия по болезни, повышение налога на бензин и жилье, увеличение взносов на детские сады и закрытие коммунальных библиотек. Но в таком насквозь организованном обществе, как шведское, любое предложение повысить налоги или сократить государственные расходы наталкивается на серьезное сопротивление со стороны тех заинтересованных групп, которые могут пострадать. Даже меры структурного порядка с целью улучшения способа функционирования экономики зачастую сопровождаются краткосрочными издержками для некоторых групп. В подобных ситуациях средства массовой информации почти всегда встают на сторону "пострадавших". Те издержки, которые понесет отдельное домашнее хозяйство в результате сокращений или структурных изменений, можно определить и подсчитать, в то время как выгоды для макроэкономики в целом являются долгосрочными и распространенными.

ми и поэтому их невозможно проиллюстрировать за 30 секунд по телевидению.

Когда в середине 1980-х годов дефицит государственного бюджета был очень крупным, приходилось в определенной степени мириться с подобными мерами. Но когда инфляция автоматически увеличила доходы от налогов, и при этом дефицит растаял, стало сложнее добиваться согласия на проведение неприятных мер. Большинство населения было трудно понять, почему необходимо соглашаться с дополнительными налогами в ситуации, когда дефицит уменьшается, а безработица низка; ведь те времена казались такими прекрасными. Когда министр финансов в последний год 1980-х говорил об ужесточении финансовой политики, он не обнаружил достаточно большого числа желающих его слушать. Шведский народ попросту сказал нет тому лекарству, которое было рекомендовано экономической теорией. И не проводилось никакого сдерживания. Результатом стало сохранение инфляции на высоком уровне. В конце 1980-х годов она превысила 10% в год, что было намного выше, чем у стран-конкурентов.

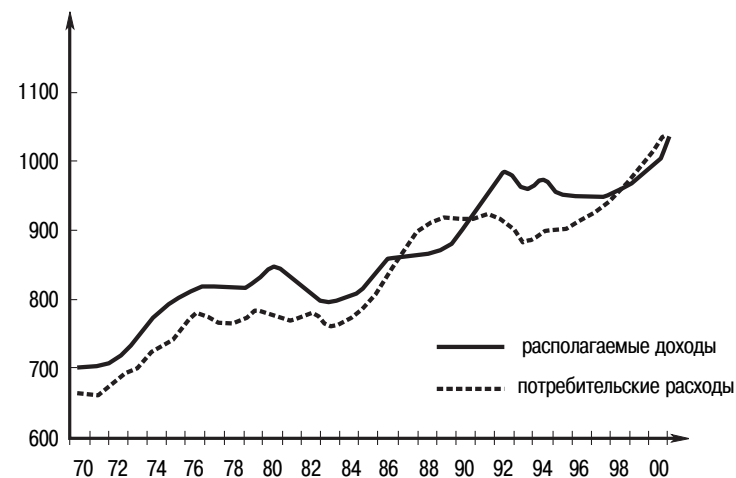
Политика предложения

Таким образом, одна из основ стратегии — политика сдерживания — не действовала. Поэтому в течение 1980-х годов министерство финансов вместо этого придавало все большее значение другой основе — структурной политике и политике в области предложения, что было отчасти инспирировано той волной дерегулирования и снижения налогов, которая в то время накрыла страны Запада. Постепенно предпринимались попытки проведения все большего числа мер структурного порядка, направленных на стимулирование долгосрочного роста предложения труда и капитала, а также рост производительности труда.

- Был проведен ряд мер по **дерегулированию**. Было начато осторожное реформирование регулирования сельского хозяйства, и постепенно отменялись субсидии на продовольственные товары. Ослаблялось регулирование большинства более мелких секторов, в частности — сектора транспорта. В государственном секторе стали вводить конкуренцию при принятии на работу не все большее число рабочих мест. В середине 1980-х годов было постепенно отменено регулирование кредитов, а в 1989 г. отменено валютное регулирование.

- В 1989 г. принято решение о проведении обширной **налоговой реформы**, которая и была осуществлена в 1990–1991 гг. Она, в частности, означала упрощение налоговой системы, значительное снижение маргинальных налогов на труд и ограничение стоимости вычетов процентных платежей. Она уменьшила налоговые клинья между размерами вознаграждения до и после уплаты налогов и снизила выгодность “ловких” вычетов. Сокращение поступлений в государственную казну за счет подоходного налога компенсировалось повышением налога на добавленную стоимость.

Рис. 17.2.
РАСПОЛАГАЕМЫЕ ДОХОДЫ И ПОТРЕБЛЕНИЕ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ В 1970–2000 гг.
(в млрд крон, в постоянных ценах)



Источник: Министерство финансов.

Здесь явно видны значительные колебания доходов и сбережений в течение 80-х и 90-х годов. В течение 1970-х годов темпы роста покупательной способности и потребления шли в ногу; правилом было то, что домашние хозяйства потребляли не все свои располагаемые доходы и часть их сберегали. Однако во второй половине 80-х годов потребление увеличивалось намного быстрее покупательной способности. Это означает, что домашние хозяйства в течение этого периода прибегали к кредитам и использовали их на потребление. Затем произошел перелом, и домашние хозяйства начали больше сберегать и выплачивать свои долги. Видно, что в начале 1990-х годов потребление росло медленнее, чем доходы. Затем в годы депрессии сократились как покупательная способность, так и потребление. Лишь во второй половине 90-х годов потребление и доходы вновь смогли увеличиваться вместе.

Однако проблема применения этого вида мер состоит в том, что необходимо время, прежде чем они окажут настоящее положительное воздействие на производительность труда. Это зависит от того, что требуется время для изменения поведения людей и предприятий, например, в области сбережений и труда. Поэтому меры структурного порядка не дают быстрых положительных результатов. Кроме того, можно констатировать, что, скажем, парочка важнейших мер может быть осуществлена в “неправильной” последовательности. Дерегулирование кредитного рынка произошло, но по-прежнему оставалась старая налоговая система, которая стимулировала потребление, финансируемое за счет кредитов. Это привело к тому, что множество людей использовали обретенную свободу для того, чтобы взять кредиты для покупки потребительских товаров. Рис. 17.2 показывает значительное увеличение личного потребления в течение нескольких лет подряд во второй половине 1980-х годов, причем в намного большем объеме по сравнению с располагаемыми доходами. При этом еще больше усилились перегрев и инфляция — одновременно с сокращением сбережений домашних хозяйств. Если бы налоговая реформа была проведена одновременно с дерегулированием, и при этом заимствование стало бы дороже для домашних хозяйств, то, вероятно, удалось бы в определенной мере избежать перегрева.

Кризис и повышение процентных ставок

Описанное выше развитие событий в целом означает, что во второй половине 1980-х годов Швеция переживала период сильного перегрева. Господствовал дефицит рабочей силы, и цены и заработная плата быстро росли. Правительство оказалось не в состоянии подготовить достаточно мощные антиинфляционные меры сдерживания; напротив, дерегулирование кредитного рынка способствовало еще большему повышению спроса и еще большему росту инфляции.

В этой ситуации произошло нечто очень важное. Все же сдерживание состоялось в принудительном порядке. Можно сказать, что оно прошло “черным ходом”, отчасти вопреки желанию населения и тех, кто принимал решения в области экономической политики. Причиной стало **повышение процентных ставок**. В основе лежало все более усиливавшееся убеждение мировых финансовых рынков в том, что в Швеции сохранится высокая инфляция, и это приведет к еще одной девальвации.

В течение 1989 г. было очевидно, что правительство потеряло контроль за ходом событий. Спираль цен и заработной платы раскручивалась все сильнее. Министру финансов также не удалось ни установить “потолок заработной платы” для государственных служащих, ни добиться временного повышения налога на добавленную стоимость с целью охлаждения экономики. Инвесторы на финансовых рынках сделали из этого вывод, что Швеция не склонна платить цену за сокращение инфляции. Следовательно, в Швеции и в дальнейшем будут высокая инфляция и слабая валюта. Уменьшилось доверие к шведской экономической политике и мощи шведской экономики. Начали возникать тенденции **оттока валюты**. Риксбанк был вынужден последовательно повышать процентные ставки, чтобы компенсировать снижение стоимости денег и ослабить ожидания девальвации.

Таким образом, причиной повышения процентных ставок стала неспособность обуздать инфляцию. Но ведь повышение процентных ставок само по себе своего рода сдерживание! Это означает, что домашние хозяйства, обремененные крупными кредитами, остаются с меньшим количеством денег после выплаты процентов. Они способствуют тому, что предприятиям сложнее финансировать капиталовложения, и поэтому они откладывают это дело. Для уже осуществляемых капиталовложений усиливается требование их более быстрой окупаемости. Предприятия, обремененные крупными кредитами, вероятно, полностью разорятся. Все это сокращает покупательную способность и снижает экономическую активность, но в большей степени случайно и меньше принимается в расчет по сравнению с решениями о сдерживании, принятыми посредством политических, осознанных мер.

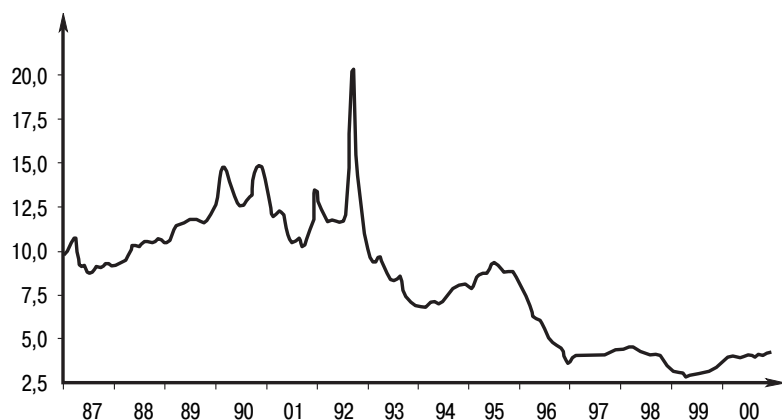
В 1990 и 1991 гг. процентные ставки значительно колебались вверх и вниз в зависимости от изменения доверия финансовых рынков к действиям правительства и риксдага. Это видно на рис. 17.3. В 1989 г. процентные ставки начали повышаться, и они все больше росли по мере того, как неспособность политиков обуздать инфляцию становилась все более очевидной. В начале 1990 г. произошел правительственный кризис, когда правительству не удалось провести предложение о проведении жестких мер политики доходов. Правительство пало. Министр финансов ушел в отставку. Осенью 1990 г. начали распространяться слухи о девальвации шведской кроны. В связи с этим начался крупный отток валюты, и Риксбанк был вынужден драматическим образом повысить процентные ставки для прекращения оттока. В течение недели в середине октября 1990 г. процентные ставки по краткосрочным обязательствам поднялись не менее чем на 5 процентных единиц.

Тем самым экономический кризис стал фактом. Неожиданно даже многие из тех, кто раньше выступал против мер сдерживания, осознали, что надо что-то делать. Социал-демократическое правительство приняло решение о сокращении суммы возмещения за отсутствие на работе по болезни. Кроме того, четыре крупнейших партии в риксдаге выступили с совместной декларацией о том, что Швеции следует добиваться членства в ЕС, что на практике означало обязательство не девальвировать крону.

Рис. 17.3.

ПРОЦЕНТАЯ СТАВКА ПО КРАТКОСРОЧНЫМ ОБЯЗАТЕЛЬСТВАМ В 1987–2000 гг.

Номинальная процентная ставка по векселям государственного долга, выпущенным в обращение сроком на 3 месяца, в среднем в месяц.



Источник: "Скандинавска энцильда банкен".

На диаграмме видны изменения процентной ставки в связи с инфляцией и доверием финансовых рынков к стоимости денег и валютному курсу. Перегрев, инфляция и низкая степень доверия привели к повышению процентных ставок в 1988–1989 гг. Правительственный кризис 1990 г. заставил прибегнуть к мерам с целью экономии. Эти меры, а также обязательства поддерживать фиксированный валютный курс привели к снижению процентных ставок зимой 1991 г. Привязка кроны к экю весной 1991 г. вызвала дополнительное снижение процентных ставок. Но в 1992 г. Швеция оказалась втянутой в крупный кризис европейских валют. Осенью 1992 г. процентные ставки поднялись до экстремального уровня. Риксбанк был вынужден отказаться от фиксированного валютного курса, и процентные ставки смогли снизиться после перехода к плавающему курсу. Но беспокойство в связи с растущим дефицитом государственного бюджета снова привело к повышению процентных ставок в 1994 г. Лишь когда широкие меры сдерживания и санирования государственного бюджета дали результат, процентные ставки снова снизились. С 1996 г. установился низкий с исторической точки зрения уровень процентных ставок — благодаря постепенному укреплению бюджета и низкой инфляции.

Политика твердой валюты

Тем самым началась **смена вех** в шведской экономической политике. Правительственный кризис и октябрьский кризис 1990 г. выступили впоследствии в качестве водораздела. Впервые в современный период — впервые со времени кейнсианского прорыва в 1930-х годах — правительство, к тому же социал-демократическое, выдвинуло политически болезненные меры сдерживания в условиях быстро меняющейся конъюнктуры. Ведь согласно кейнсианским взглядам в подобной ситуации следовало скорее стимулировать экономику с целью противодействия росту безработицы. И в тех случаях, когда прежде шведская экономика сталкивалась с кризисом издержек — в середине 1970-х и начале 1980-х годов, отдавалось предпочтение девальвации кроны. Но теперь, следовательно, вместо этого правительство предпочло четко обозначить приоритет борьбы с инфляцией и впредь поддерживать фиксированный валютный курс — даже если это приведет к негативному воздействию на безработицу и вопреки политическим издержкам. Экономическая политика стремилась четко продемонстрировать, что теперь полностью покончено с девальвациями в Швеции; теперь проводилась **политика твердой валюты**.

На это немедленно отреагировали финансовые рынки. Доверие к шведской экономической политике укрепилось, и процентные ставки вновь упали. Весной 1991 г. были предприняты дополнительные шаги в том же самом направлении. Шведская крона была привязана к совместной валюте стран-членов ЕС — экю. Тем самым давался еще более ясный сигнал, что ни о какой девальвации не может быть и речи, несмотря на быстро увеличивавшуюся безработицу.

Развитие в эти годы было воспроизведено в такой достаточной степени, чтобы оно убедительно продемонстрировало те условия, в которых теперь действует интернационализованная шведская экономика.

Важнейший урок состоит в том, что свобода действий исключительно ограничена, когда речь идет о выборе между экспансией и сдерживанием. Для такой малой открытой экономики, как Швеция, невозможно удерживать фиксированный валютный курс и одновременно жить с постоянно высокой инфляцией — и ничего с этим не делать. Если в подобном положении политическая система не желает или не способна осуществлять необходимое сдерживание при помощи средств финансовой политики, т.е. путем осознанного политического решения, то в таком случае сдерживание все же вынуждено прорываться через денежный рынок и повыше-

ние процентных ставок. Если политики пытаются противодействовать этому путем более экспансионистской политики, то повышение процентных ставок становится еще более значительным. Но если они на основе роста процентных ставок придут к выводу о том, что несмотря на все, необходимо проводить жесткую финансовую политику, и к тому же осуществят эти меры, то процентные ставки смогут понизиться. Иными словами, *независимо* от того, придет ли сдерживание со стороны финансовой политики или денежного рынка, его, невозможно избежать.

Следовательно, события начала 1990-х годов означали, что шведская политика стабилизации наконец — десятилетие спустя после того, как в окружающем мире были внесены изменения в политику, чтобы победить инфляцию — была вынуждена подчиниться той **необходимости адаптации**, которую требовали экономическая интеграция и фиксированный валютный курс. Горькая истина состоит в том, что такая страна, как Швеция, которая в течение длительного времени жила не по средствам и демонстрировала более высокую инфляцию по сравнению с конкурентами, уже не может избежать расплаты за такое экстравагантное поведение. Девальвации и субсидии могут применяться несколько раз и продолжаться нескольких лет. Но как только принято основополагающее, принципиальное решение об установлении фиксированного валютного курса и дерегулировании валютного рынка, это больше продолжаться не может.

Финансовый кризис

Это еще одно основополагающее объяснение глубокого экономического спада, который поразил Швецию в 1990–1992 гг. Когда продолжительная инфляция наконец вызвала крупный промышленный спад, то у экономической политики не было никакой возможности воспрепятствовать этому или затормозить падение. Контрмеры были исчерпаны. Если бы в описанной выше ситуации была предпринята попытка противодействовать росту безработицы при помощи традиционной экспансионистской политики, на финансовых рынках это немедленно растолковали бы, что правительство и риксдаг еще раз проявили колебания в деле борьбы с инфляцией. Поэтому они отреагировали оттоком валюты, что в свою очередь вызвало новые повышения процентных ставок и тем самым еще больше сказалось на безработице.

К этому добавились и другие последствия перехода от высокой к низкой инфляции. После дерегулирования кредитного рынка во

второй половине 1980-х годов банки и другие финансовые институты вели суровую конкуренцию с целью завоевания долей на увеличивавшемся рынке заемных средств. Но для этой отрасли дерегулированное состояние было непривычным. Многие никогда не переживали более глубокого финансового спада. Это вело к излишней легкомысленности. Контроль за платежеспособностью заемщиков откладывался на потом. Зачастую финансовые институты выдавали в кредит крупные суммы под недвижимость в качестве обеспечения. Расширение привело и к тому, что рынок недвижимости в этот период перегрелся, а стоимость недвижимости была завышена. Это создавало большой риск, поскольку выдача кредитов происходила под недвижимость в качестве обеспечения. Когда цены на недвижимость в условиях начала спада конъюнктуры и вследствие повышения процентных ставок стали снижаться, то стало обесцениваться обеспечение кредитов. Многие заемщики оказались банкротами, не могли выплачивать проценты и вернуть основную сумму долга. Большинство банков пострадало от крупных **убытков по кредитам**. Это привело к тому, что они сократили до минимума предоставление новых кредитов, что в свою очередь еще больше снизило уровень активности в экономике.

Важным фактором, лежавшим в основе этого глубокого финансового кризиса, были очень высокие **реальные процентные ставки** в начале 1990-х годов. Это связано с сохранявшимся недоверием финансовых рынков к тому, что Швеция действительно будет непрерывно проводить политику твердой валюты. На рис. 17.3 видно, что номинальная процентная ставка, конечно, несколько снизилась после 1990 г., но не в такой же степени, как инфляция. Это означало, что процентная ставка после вычета фактора инфляции резко выросла, и это усугубило кризис с недвижимостью и финансовый кризис. Повышающиеся реальные процентные ставки способствовали падению цен на недвижимость и тем самым — убыткам по кредитам.

Кроме того, одновременно проводилась крупная **налоговая реформа**, которая еще больше повысила реальную процентную ставку для домашних хозяйств после уплаты налогов (поскольку вычеты сумм платежей по процентам стали менее щедрыми). По обычным кредитам реальные издержки на выплату процентов после уплаты налогов в течение большей части 1970-х годов были отрицательными, т.е. заемщик получал доплату за кредит! Теперь же реальная процентная ставка после уплаты налогов резко поднялась. Те кредиты, которые прежде в значительной степени субсидировались, оказались очень дорогими. По мнению некоторых лю-

дей, можно говорить о “**шоке реальных процентных ставок**” в шведской экономике. Это привело к радикальному изменению поведения домашних хозяйств. После того, как они нахватили множество кредитов для оплаты своего потребления во второй половине 1980-х годов, они теперь быстро перестали брать кредиты и начали, напротив, выплачивать по своим долгам столько, сколько могли. На рис. 17.2 видно, что в 1990–1991 гг. располагаемые доходы увеличились вследствие сокращения налогов по налоговой реформе, но и темпы роста потребления одновременно значительно сократились. Увеличились **сбережения домашних хозяйств**. В 1992 и 1993 гг. личное потребление фактически сократилось в абсолютных показателях. Поскольку личное потребление — важнейший компонент ВВП, это значительно понизило уровень совокупного производства.

В данном случае значительны очевидные конфликты целей в экономической политике. В течение длительного времени Швеция развивалась медленными темпами, имела хронически высокую инфляцию и низкий уровень сбережений. В течение 1990 и 1991 гг. осуществлялся ряд мер по преодолению этих долгосрочных проблем. Политика твердой валюты пыталась искоренить инфляцию, а налоговая реформа стремилась повысить стимулы к труду и сбережению. Поэтому можно наконец-то сказать, что Швеция начала проводить ту политику, которая была описана при помощи модели на рис. 17.1. Но адаптационные издержки оказались неожиданно крупными, в значительной степени, вероятно, потому, что Швеция слишком долго выжидала, прежде чем приняла необходимое лекарство. После “потребительского праздника” и перегрева 1980-х годов высота падения оказалась большой. Когда шведская экономика испытала торможение в результате роста сбережений и повышения реальных процентных ставок, и одновременно разразился кризис издержек в промышленности во всем своем “цвете”, быстро увеличилась безработица и одновременно резко вырос дефицит государственного бюджета. Поэтому оказалось, что долгосрочные необходимые меры потребовали неожиданно высоких издержек.

Как преодолевать банковские кризисы?

В начале 1990-х годов банковская система Швеции переживала глубокий кризис. В течение нескольких лет после дерегулирования внутреннего кредитного рынка большинство банков предоставили в кредит огром-

ные суммы на проекты, прежде всего в секторе недвижимости, которые в худшие времена оказывались убыточными. Повышение процентных ставок и снижение покупательной способности привели к росту издержек на капиталовложения и финансирование, с одной стороны, и сокращению спроса, с другой. В связи с этим многие проекты потерпели крах, а банки понесли крупные убытки по кредитам.

Подобные банковские кризисы происходили много раз прежде в истории Швеции и других стран. В последние годы они были зачастую связаны с чрезмерно оптимистическим (легкомысленным) предоставлением кредитов после проведения дерегулирования. Методы борьбы с банковскими кризисами в принципе одинаковы, даже если конкретные меры могут различаться в разных странах. Они охватывают две основные составные части.

Во-первых, меры со стороны государства по защите вкладчиков, т.е. обычных банковских клиентов, которые не должны подвергать риску потери своих сбережений, даже если их банк испытывает затруднения. Основания для предоставления такой защиты людям, поместившим в банк свои сбережения, с одной стороны социальные (они не должны расплачиваться за ошибки руководителей банка), но с другой, и прежде всего, — откровенно экономические: если вкладчики испугаются угрозы, возникшей для их сбережений, их может охватить паника и они могут буквально штурмовать банки с целью изъятия своих денег (это называется массовым изъятием вкладов из банка и происходило в истории неоднократно). В подобных ситуациях велик риск краха всей платежной системы, если из нее изъять сбережения. Воздействие того, что система кредитов и платежей больше не действует, на остальную часть экономики может оказаться очень серьезным. Чтобы избежать подобных массовых изъятий вкладов из банков, государство в настоящее время часто предоставляет **гарантию** (обычно финансируемую за счет отчислений банков), обеспечивающую то, что вкладчики могут полагаться на банки и, следовательно, не всем сразу необходимо требовать возвращения денег. Подобная гарантия вкладчикам в Швеции была предоставлена осенью 1992 г. в разгар наиболее опасной фазы финансового кризиса.

Во-вторых, меры по **реструктуризации** банковского сектора. На практике это означает, что владельцы или особое государственное учреждение (в Швеции в просторечье оно называется “Банковской скорой помощью”) тщательно изучают сделки отдельных банков, отделяют “плохие” кредиты от “хороших” и затем направляют “плохие” кредиты в особые ликвидационные компании (обычно государственные), основная задача которых — постепенная реализация подобных кредитов, хотя и с убытком. На практике это означает, что налогоплательщики берут на себя часть издержек по преодолению кризиса.

Последнее обычно составляет основную проблему в банковском кризисе. Каким образом государство должно определять, о каких сдел-

ках необходимо позаботиться? Какие части банковской системы надо спасать? И как надо относиться к руководителям и владельцам банков? Или конкретнее: как надо защищать вкладчиков и гарантировать выживание платежной системы и не защищать халатных банковских руководителей и плохих владельцев? Относительно Швеции необходимо сказать, что государству удалось соблюсти этот сложный баланс: государство проявило щедрость по отношению к вкладчикам, но поступило строго с владельцами. Плохие банки закрывались или сливались с более жизнеспособными, а владельцы получили взбучку в виде падения курсов акций или простой социализации их активов. В других странах, в особенности в странах третьего мира, этот процесс с моральной точки зрения был более сомнительным, и зачастую средства налогоплательщиков использовались, чтобы таскать каштаны из огня для руководителей и владельцев банков, которые должны были заплатить более высокую цену.

Дефицит государственного бюджета

Быстрый рост безработицы в начале 90-х годов толковался экономистами двумя различными, но не обязательно исключаящими друг друга способами. Безработицу можно рассматривать как следствие необычно глубокого спада конъюнктуры и, следовательно, как феномен, который может исчезнуть при наступлении очередного подъема конъюнктуры. Но безработицу можно рассматривать и как следствие того, что уже больше не удавалось сохранять прежние особые факторы — “защищающее” регулирование, неоднократные девальвации и быстрое расширение государственного сектора, которые сдерживали или скрывали проблемы безработицы. Поэтому с их исчезновением лежавшие в глубине проблемы рынка труда и поднялись на поверхность.

Независимо от причин рост безработицы обычно приводит к ослаблению государственных финансов. Безработные получают в среднем более низкие доходы по сравнению с теми, кто имеет работу, и поэтому платят меньший подоходный налог. Они потребляют меньше и поэтому платят и меньший налог на добавленную стоимость. Одновременно помощь безработным и социальные пособия стоят больших денег; на рис. 16.4 видно, что в начале 1990-х годов доля государственных расходов в ВВП быстро увеличивалась. Кроме того, государственный бюджет был ослаблен крупной налоговой реформой, которая снизила ставки подоходного налога. Идея состояла в том, что реформа должна так-

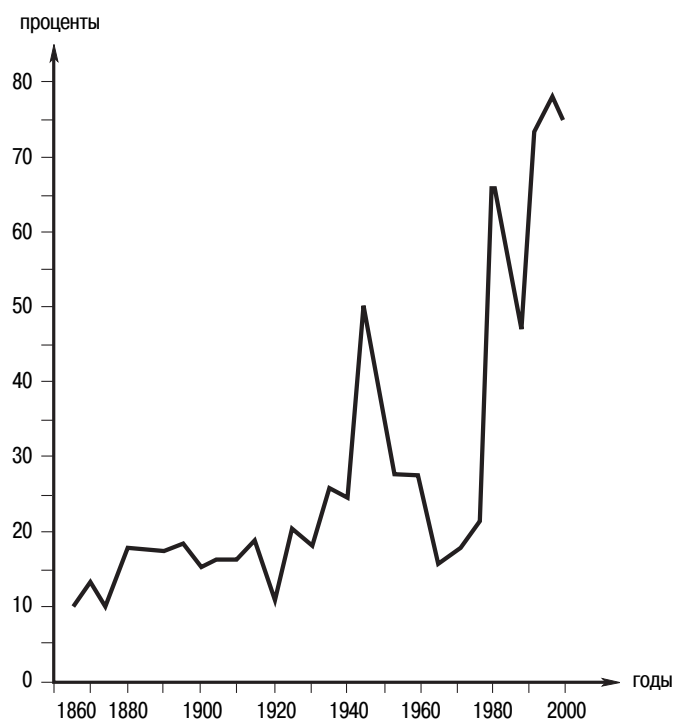
же создать большее число рабочих мест и стимулировать рост трудовых вложений, но в условиях резкого падения конъюнктуры эти эффекты не осуществились, по крайней мере, вначале.

Результатом стало никогда ранее не наблюдавшееся ослабление бюджета. На рис. 16.1 видно, что сокращение государственных накоплений достигло 16–17 процентных единиц от ВВП в течение первых трех лет 1990-х годов. Это вообще самое крупное сокращение в шведской истории. Оно также означало, что всего за четыре года Швеция превратилась из страны, имевшей самые сильные государственные финансы в западном мире, в страну с худшими государственными финансами в этом мире.

Дефицит нельзя рассматривать лишь как результат обычного конъюнктурного ослабления, который должен исчезнуть само по себе при наступлении лучших времен. Опыт других стран показывает, что при таком значительном росте безработицы, который произошел в Швеции за эти годы, зачастую требуется очень много времени для ее снижения до прежнего уровня. А сохраняющаяся высокая безработица оказывает дополнительное негативное воздействие на государственные финансы. Другим фактором, увеличившим дефицит государственного бюджета, были расходы по преодолению финансового кризиса. Крупные убытки по кредитам банковской системы создали угрозы способу функционирования всей платежной системы. Поэтому центральное правительство должно было посредством нового особого органа власти — так называемой “Банковской скорой помощи” — вмешаться и вложить новый капитал, чтобы гарантировать выживание банков. В совокупности в некоторые крупные банки, прежде всего государственный “Нурдбанкен”, было накачано примерно 60 млрд крон.

Таким образом, бюджетные проблемы в начале 1990-х годов представляются в значительной степени структурными, т.е. они определялись не только временным спадом конъюнктуры. При этом усилилось требование ужесточить финансовую политику с целью санирования государственных финансов. Серьезность задачи усугублялась быстрым ростом **государственного долга**. На рис. 17.4 показана динамика государственного долга Швеции (в сущности долга всего государственного сектора) за последние 130 лет. Там просматриваются расходы на вооружение во время второй мировой войны, их сокращение в послевоенные годы и быстрый рост государственного долга в результате крупного дефицита государственного бюджета в последнее десятилетие. При этом быстро увеличивались также расходы на выплату процентов по государственному долгу.

Рис. 17.4.
ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА В 1865–2000 гг. (% к ВВП)



Источник: Контора государственного долга.

Государственный долг Швеции (центрального правительства, коммун и системы социального страхования) резко увеличился за последние десятилетия.

Депрессия

В начале 90-х годов быстро увеличивавшийся государственный долг стал для многих символом утери шведскими политиками контроля над ходом событий. Галопирующие расходы по выплате процентов поставили крест на все мысли о новых реформах и вместо этого выдвинули на первый план требование немедленного сокращения бюджетных расходов.

В начале 1990-х годов растущий дефицит государственного сектора способствовал тому, что государственный сектор не мог про-

тиводествовать безработице тем способом, который прежде применялся при ухудшении конъюнктуры. Наоборот, теперь государственные расходы было необходимо урезать — в разгар спада конъюнктуры! При этом в 1992 г. шведская экономика оказалась в положении, которое скорее всего можно было охарактеризовать как свободное падение. Были поражены все сектора. Сначала пала промышленность вследствие кризиса издержек. Затем пали сектора недвижимости и строительства, когда снизились цены на недвижимость. За ними последовал финансовый сектор. На всех отраслях, обслуживавших внутренний рынок, сказались сокращение личного потребления. И, помимо этого, впервые государственный сектор начал также в значительном объеме увольнять персонал.

Сокращение промышленного производства стало самым глубоким со времен кризиса 1930-х годов. Наиболее серьезные проблемы возникли в секторе строительства, который не только пострадал от общего спада, но и получил тяжелый удар в результате падения цен на недвижимость, а также начала сокращения субсидий на жилье.

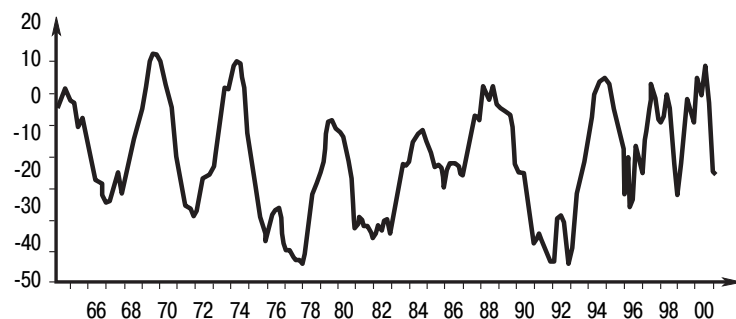
На рис. 17.5 показана представленная Конъюнктурным институтом динамика конъюнктуры в Швеции за последние 30 лет. Там видна глубина сокращения промышленного производства в Швеции после обоих нефтяных кризисов 1973–1974 и 1979–1980 гг., а также в течение трех лет с 1989 по 1991 год. В начале 1990-х годов уровень промышленного производства упал до уровня середины 1970-х годов. Одновременно снизился уровень прибылей, а вместе с ними сократились инвестиции. ВВП сокращался в течение трех лет подряд, а этого не происходило ни разу за весь XX век. Диаграмма динамики ВВП Швеции, представленная в главе 6, наглядно демонстрирует уникальность кризиса 90-х годов. Экономисты не имеют какого-либо формально устоявшегося определения того, что следует обозначать словом “депрессия”, но многие были готовы навесить эту этикетку на экономический кризис в Швеции 1992–1993 гг.

Глубокий спад означал, что в начале 1990-х годов Швеция описала большую дугу вдоль кривой Филлипса. Диаграмма в главе 13 вместе с рис. 16.2 и 16.3 показывают снижение инфляции в течение 1992 г. одновременно с ростом безработицы. Менее чем за два года открытая безработица увеличилась в три раза до 8%, объем мер политики на рынке труда одновременно увеличился до того же уровня. Прирост заработной платы упал до самого низкого уровня с 1950-х годов. Темпы инфляции упали с уровня, превышавшего 10%, примерно, до 2%. Во многом это напоминало то, что происходило в большинстве других стран в 1980-х годах, когда они сни-

зили темпы инфляции ценой роста безработицы. Тогда Швеция попыталась избежать такого решения. Теперь же и Швеция была вынуждена пройти то же самое “боевое крещение”.

При этом можно также сказать, что “шведская модель” пребывала в состоянии разложения: трясина, в которую угодили государственные финансы, переживающая упадок промышленность и массовая безработица не были теми целями, к которым страна стремилась.

Рис. 17.5.
ДИНАМИКА КОНЬЮНКТУРЫ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ ШВЕЦИИ В 1964–2000 гг.
Чистый баланс



Источник: Конъюнктурный институт.

На рисунке показан статистический ряд, характеризующий конъюнктурное положение в промышленности; шкала представляет совокупный индекс динамики заказов, товарно-материальных запасов и производства в обрабатывающей промышленности. Отчетливо видны глубокие впадины после нефтяных кризисов, как и продолжительный период перегрева в конце 1980-х годов. Сокращение в течение 1989–1991 гг. также представляется крутым и глубоким. Однако после понижения курса кроны в 1992 г. произошло быстрое восстановление. Во второй половине 90-х годов динамика конъюнктуры была сильной.

Валютный кризис

В связи с подобной глубиной экономического кризиса в Швеции, естественно, возникают сомнения относительно того, могли ли правительство, риксдаг и Риксбанк действительно придерживаться политики твердой валюты. Весной и осенью 1992 г. постепенно усиливалась критика сохранения фиксированного валютно-

го курса, который стали считать слишком дорогостоящим. Не следует ли, как стали утверждать некоторые, перестать проводить политику твердой валюты, отказаться от привязки к эю и еще раз девальвировать крону, чтобы дать толчок промышленности?

Воду на мельницу критиков лили события, происходившие в Европе. В течение 1992 г. стало очевидным наличие противодействия значительной части населения во многих странах ЕС планам перехода в дальнейшем к экономическому и валютному союзу. Так, летом 1992 г. на всенародном референдуме население Дании проголосовало против членства в ЭВС. В связи с возникновением сомнений о будущем ЭВС инвесторы стали более критически рассматривать различные страны на основе их собственных “заслуг”; теперь уже нельзя было автоматически исходить из того, что и впредь уровни инфляции и процентных ставок в разных странах будут сближаться.

Результатом стал европейский **валютный кризис** с массовым бегством от многих более слабых валют к тем, которые считались твердыми валютами, в особенности немецкой марке. Как Финляндия, так и Италия с Великобританией были вынуждены отказаться от фиксированного валютного курса. В связи с неустойчивым положением валют в Европе возник также бурный отток валюты из Швеции, поскольку и шведская крона — на фоне экономического кризиса в Швеции и прежней настораживавшей истории кроны — выступала в качестве кандидата на девальвацию. На рис. 17.3 видно, что Риксбанк был вынужден в течение короткого времени поднять рыночные процентные ставки до экстремального уровня (в один из моментов регулирующая ставка Риксбанка достигала 500%!).

Естественно, такие высокие процентные ставки были разорительными для национальной экономики. Они угрожали схватить мертвой рукой значительную часть экономической деятельности. Кризис недвижимости и финансовый кризис усугубились; увеличились убытки по кредитам и было ликвидировано еще большее число рабочих мест. Поэтому политики в риксдаге были вынуждены в драматической форме принять предложения по широкой экономии, чтобы таким путем обозначить свою решимость справиться с растущим дефицитом государственного бюджета и стабилизировать положение. В сентябре — октябре 1992 г. буржуазное правительство и социал-демократическая оппозиция пришли к соглашению о двух совместных “антикризисных пакетах” относительно значительных мер в области страхования по болезни и от несчастных случаев на производстве и, кроме того, о повышении ряда налогов. Таким образом, когда система оказалась под жестким внешним давлением, политики все же смогли ужесточить финансовую политику. Однако оказалось, что это уже поздно. Пакет

антикризисных мер смог лишь на время приглушить беспокойство. Когда отток валюты продолжился, риксдаг в ноябре 1992 г. был вынужден отправить крону в свободное плавание.

Рис. 17.6.

КУРС ШВЕДСКОЙ КРОНЫ ПО ОТНОШЕНИЮ К НЕМЕЦКОЙ МАРКЕ В 1970–2000 гг.

(с 1999 г. – к евро)

Кроны на одну немецкую марку



Источник: "Скандинавска энциклопедия".

За последние десятилетия курс шведской кроны значительно понизился по отношению к большинству других западных валют. На этой диаграмме видно, что стоимость одной немецкой марки за последние 25 лет повысилась с 1,40 примерно до 5 крон. Это означает, что крона потеряла свыше двух третей своей стоимости относительно немецкой марки. Основной причиной была более высокая инфляция в Швеции по сравнению с Германией в этот период. Явно просматриваются девальвации в середине 1970-х и начале 1980-х годов, а также значительное понижение курса кроны после перехода к плавающему валютному курсу в 1992 г. Лишь после начала проведения жесткого санирования бюджета ослабление кроны прекратилось.

Таким образом, привязка к эю перестала существовать, а Швеция перешла к **плавающему валютному курсу**. Следовательно, обменный курс определялся свободным движением спроса и предложения на шведскую крону без вмешательства Риксбанка. После некоторого замешательства (в Швеции не было плавающего валютного курса с 1931 г., и никто не был уверен в том, как будет функционировать система плавающего курса) курс кроны посте-

пенно значительно понизился (см. рис. 17.6). Фактическое понижение курса кроны было еще большим, чем после девальвации 1982 г.

Естественно, это весьма значительно повысило конкурентоспособность экспортных отраслей промышленности. На рис. 15.1 было показано драматическое снижение относительных удельных издержек на рабочую силу. Промышленное производство откликнулось на это грандиозным ростом в 1993–1994 гг. Однако понижение курса кроны не обошлось без проблем. В сущности это были проблемы того же характера, что сопровождали крупные девальвации в начале 1980-х годов. Разве не существует опасность фактического ослабления в перспективе мощности экономического роста, когда давление на промышленность в пользу осуществления перемен еще раз смягчается благодаря валютной политике? Разве нет риска откладывания на будущее необходимых, но неудобных с точки зрения политики структурных реформ со стороны предложения в экономике, когда экспорт получает толчок благодаря более низкому курсу кроны? И нет ли риска нового ускорения инфляции, когда импортные цены повышаются, а стороны на рынке труда обнаруживают, что они еще раз получили отпущение грехов за значительное номинальное повышение заработной платы?

Глобализация

В течение 1990-х годов на шведскую экономику все больший отпечаток стала накладывать интернационализация.

Доля внешней торговли в совокупном объеме производства быстро увеличивалась, особенно после значительного понижения курса кроны в начале десятилетия. К концу 90-х годов объем экспорта составлял примерно 45% от ВВП.

Трансграничные прямые инвестиции предприятий быстро увеличивались. К концу десятилетия крупнейшие шведские предприятия осуществляли большую часть своего производства и продаж за пределами Швеции. В большинстве случаев владельцы и штаб-квартиры компаний переместились за границу; например, АСЕА, располагавшаяся в Вестеросе, превратилась в АББ с главной конторой в Цюрихе. Одновременно увеличились покупки иностранцами акций шведских предприятий, что нашло свое символическое выражение в виде покупки компанией "Форд" отделения "Вольво" по производству легковых автомобилей. Произошло дерегулирование рынков капитала. В начале десятилетия были отменены последние остатки валютного регулирования, и можно было свободно заниматься трансграничной куплей-продажей ценных бумаг. Объем финансовых потоков рос огромными темпами.

Технический прогресс совершил огромный рывок вперед, в особенности в области технологии связи. Электронная почта, Интернет, мобильная

телефонная сеть и факс позволили разделить крупные предприятия на более мелкие единицы, распространенные по всему миру, но все же удерживать их в рамках одного концерна. Одновременно и у малых предприятий появилась возможность находить клиентов и поставщиков на другом конце земного шара.

Все это затруднило проведение эффективной политики стабилизации. Изменения расходов в государственном бюджете и налоговых ставок уже не приводят к ожидаемым эффектам; теперь часть мер “утекает” из страны через импорт и рынки свободного капитала, а другая часть создает опасность появления противоположной реакции в финансовой сфере благодаря плавающему валютному курсу и регулируемым рынком процентным ставкам. Риксбанк также не может устанавливать свою регулируемую ставку, как захочет; если международные инвесторы сочтут избранный уровень процентных ставок ошибочным или необоснованным, то он будет нейтрализован потоками капитала, управляемыми рыночными силами. Таким образом, нет какого-либо контролируемого пространства, где министр финансов может управлять шведской экономикой тем же способом, как и до проведения дерегулирования и наступления интернационализации.

Это не означает, что экономическая политика потеряла свое значение. Она играет важную роль, когда речь идет о придании Швеции (или частям страны) привлекательности на этом быстро меняющемся мировом рынке. Для привлечения сюда капитала и квалифицированной рабочей силы — и убеждения способных людей остаться здесь — необходимо, чтобы страна обладала стабильной экономикой, хорошими средствами связи, высоким уровнем образования и налоговой системой, которая поощряет сбережения и предпринимательство. По мере роста мобильности как рабочей силы, так и капитала, все труднее становится сбор более высоких, чем в окружающем мире налогов: возникает серьезная опасность, что предприятия и трудящиеся переместятся в страны с более низкими налогами.

Все это означает усиление внешнего давления — со стороны мировой экономики — на Швецию с целью ее приспособления к окружающему миру. Все сложнее быть малой периферийной страной с высокой инфляцией и высокими налогами. Следовательно, 1990-е годы стали в значительной степени десятилетием адаптации; Швеция стала все более похожей на другие европейские страны.

Новые вызовы денежной политике

Это поставило Риксбанк и денежную политику в новое и необычное положение. Теперь как только Риксбанк пытался достичь своей важнейшей цели — ценовой стабильности — в условиях плавающего валютного курса, когда при этом крона тонула как камень, возникала опасность повышения импортных цен, а, кроме

того, доверие к Риксбанку было серьезно подорвано после неудачного отстаивания фиксированного валютного курса.

На рис. 16.3 видно, что инфляция непосредственно после понижения валютного курса чуть возросла. Риксбанк быстро отметил, что это сочли разовым мероприятием и поэтому не думали мириться с такой высокой инфляцией. Цель денежной политики была сформулирована заново. Вместо фиксированного валютного курса Риксбанк теперь установил **цель в области инфляции**. Было объявлено, что потребительские цены не должны повышаться более чем на два процента в год. В краткосрочном аспекте можно было мириться с некоторыми незначительными отклонениями; поэтому цель формулировалась в том виде, что рост цен должен был колебаться в интервале от 1 до 3%. Тем самым денежная политика и в условиях плавающего валютного курса получила четко сформулированную цель. И впервые в современный период для инфляции установили потолок.

Существуют преимущества и недостатки при установлении подобного потолка. С одной стороны, он может функционировать в качестве нормы, к которой приспособляются предприятия, работодатели и трудящиеся по найму; это происходит в силу их знания о том, что Риксбанк будет ужесточать денежную политику, как только инфляция приблизится к потолку. С другой стороны, существует опасность, что если Риксбанк не сможет достичь цели или по политическим мотивам ему помешают использовать средства, которые необходимы для достижения этого, то никто не позаботится об этом. Цель, которая не достигается, еще больше снижает доверие.

То оружие, которое Риксбанк имеет в своем распоряжении для достижения цели в области инфляции, это, в сущности, лишь его регулирующие процентные ставки, т.е. те процентные ставки, которые устанавливаются для ежедневной торговли государственными ценными бумагами с банками. Повышение этой так называемой **ставки по операциям “репо”** означает, что для банков, предприятий и жилищных институтов повышаются издержки по финансированию; это постепенно повышает рыночные процентные ставки и сдерживает экономику. Но связь между повышением регулирующей ставки и более низкими темпами инфляции не является прямой, и этот процесс требует времени. Сам Риксбанк считает, что проходит полтора года, прежде чем изменение процентных ставок полностью отразится на темпах инфляции. Это означает, что Риксбанк постоянно должен учитывать перспективу, что необходимо составлять точные прогнозы по инфляции, которые простираются на много лет вперед, и что необходимо предпринимать свои меры денежной политики задолго до того, как по расчетам они дадут эффект.

Эти обстоятельства в сочетании с понижением курса кроны, ростом дефицита государственного бюджета и всеобщей неопределенностью, которая царил в экономике после валютной неустойчивости в 1992 г., привели к тому, что в 1993 г. Риксбанк весьма остерегался снижать процентную ставку. В 1994 г., напротив, ставку по операциям “репо” стали повышать, чтобы подчеркнуть серьезность намерений ликвидировать инфляцию. Вместе с тем международные инвесторы относились весьма скептически к Швеции. Ведь королевство еще раз продемонстрировало, что его государственные ценные бумаги являются рискованным вложением; те иностранцы, которые купили шведские облигации, понесли крупные убытки, когда курс кроны упал. Поэтому номинальные процентные ставки оставались на высоком, хотя и медленно снижавшемся уровне. Реальные процентные ставки были по-прежнему высокими.

Экспортные отрасли промышленности в той части, которая выжила после глубокого кризиса, смогли достаточно быстро восстановиться благодаря снижению курса кроны; на рис. 17.5 показано быстрое улучшение конъюнктуры в промышленности в 1993 и 1994 гг. Крупная промышленность пострадала не слишком серьезно от высоких шведских процентных ставок, поскольку она действовала за границей, а это позволило ей финансировать свою деятельность на мировом кредитном рынке. Но хлеб для одного — яд для другого. Повышение импортных цен и высокие реальные процентные ставки серьезно бьют по внутреннему рынку. Поэтому Швеция превратилась на несколько лет после снижения курса кроны в разделенную на две части, **двойственную экономику**. Меньший сектор — экспортные отрасли промышленности — смог быстро вновь начать расширение своего производства, сжавшееся после кризиса и тянувшее за собой низкий курс кроны. Большая же часть экономики — производство услуг, финансовый сектор, сектор строительства, государственный сектор — продолжала сокращаться. Безработица продолжала расти. Как и дефицит государственного бюджета.

Новые кризисы в области процентных ставок

В 1994 г. повысились процентные ставки по международным облигациям. Вызвавшим это фактором было начало повышения американским центральным банком своих регулирующих процентных ставок для борьбы с приближавшейся опасностью инфляции в США. Поскольку международные кредитные рынки все

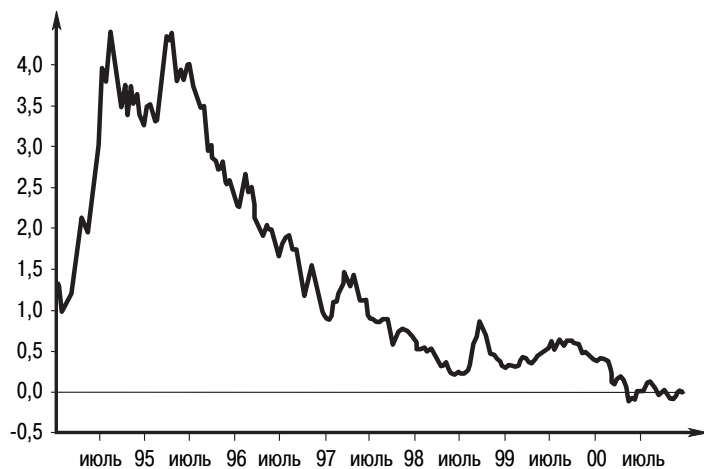
больше переплетались, то процентные ставки в других странах также последовали за американскими вверх. Когда инвесторы продали облигации в Европе, чтобы вместо этого купить американские государственные ценные бумаги и извлечь выгоду из повышения процентных ставок в США, спрос на европейские ценные бумаги упал, и, следовательно, процентные ставки в Европе повысились. Но в Швеции они повысились в большей степени, чем в большинстве других стран. В течение 1994 г. процентные ставки по шведским облигациям увеличились с 7 до 12%. **Разница в уровнях процентных ставок** между Швецией и Германией возросла с одной до четырех процентных единиц. Согласно условию паритета процентных ставок это отражало мнение инвесторов, что курс кроны будет продолжать падать (примерно на четыре процента в год).

Это отражало продолжавшееся — и усиливавшееся — международное недоверие к шведской экономике. Причинами, прежде всего, были крупный дефицит государственного бюджета Швеции и быстро увеличивавшийся государственный долг. На рис. 17.4 показан рост государственного долга в 1993 и 1994 гг. Вместе с тем 1994 год был годом парламентских выборов, а это означало, что ряд решений по экономии отложили на будущее. Неуверенность относительно политики, которая будет проводиться после выборов, возлагала дополнительную **премию за риск** на Швецию. Инвесторы боялись, что политикам не удастся остановить рост государственного долга, а это в последующем могло привести к финансированию государственного бюджета за счет печатных станков, что, в свою очередь, привело бы к инфляции и продолжению падения курса кроны. Летом 1994 г. — именно в ходе избирательной кампании — сначала нервозность, а, следовательно, и процентные ставки, достигли своего наивысшего уровня.

Сдерживание

Еще раз произошло то, что уже не раз описывалось в этой главе. Высокие процентные ставки вынудили политиков — в данном случае новое социал-демократическое правительство, которое пришло к власти после выборов — ужесточить финансовую политику. В течение полугода после выборов 1994 г. новый министр финансов выдвигал обширные предложения по экономии и повышению налогов. На этот раз были урезаны, в частности, пенсии. Одновременно были повышены как взносы предпринимателей, так и подоходные и косвенные налоги.

Рис. 17.7.
РАЗНИЦА В УРОВНЕ ПРОЦЕНТНЫХ СТАВОК В СРАВНЕНИИ С ГЕРМАНИЕЙ В 1994–2000 гг.
Разница между процентными ставками по ценным бумагам со сроком обращения 10 лет (в %)



Источник: “Скандинавска энцильда банкен”

Шведские процентные ставки значительно превышали уровень немецких в течение 1994 г. и начале 1995 г. Причиной стала высокая премия за риск из-за неясности с исходом выборов в риксдаг и голосования на референдуме по вопросу о членстве в ЕС. Была высока боязнь, что политики утратят контроль над ситуацией. Когда осенью 1994 г. начала действовать программа Ерана Перссона по сдерживанию, разница в процентных ставках несколько сократилась, но мексиканский кризис 1995 г. показал, что Швеция по-прежнему уязвима. Однако дополнительные меры экономии, а также принятие программы конвергенции (перед возможным присоединением к ЕВС) вызвали доверие. Со второй половины 1995 г. разница в процентных ставках постоянно уменьшалась. В 2000 г. Швеция достигла уровня немецких процентных ставок.

Фактор, который вызвал ужесточение финансовой политики, состоял в том, что мировые финансовые рынки рассматривали Швецию все более скептически. Каждый раз, когда мировые финансовые рынки переживали потрясения в течение 1990-х годов, шведская крона снижалась в большей степени, чем большинство других валют. Причина в том, что инвесторы в беспокойные времена предпочитают переводить свои средства в надежное, по их мнению, размещение. Шведская крона таковой не считалась. В результате курс кроны неоднократно падал, а процентные ставки периодически поднимались. Весной 1995 г. наступил новый виток волнений, связанных с процентными ставками и валютой, что, в частности, дало повод социал-демократическому правительству

сократить пособие по безработице, несмотря на протесты со стороны своих собственных избирателей. На рис. 17.7 показан высокий уровень процентных ставок в 1994–1995 гг. вследствие сохранения неопределенности относительно способности Швеции справиться с бюджетными проблемами.

Однако постепенно жесткая финансовая политика начала “кусаться”. Весной 1995 г. правительство приняло **программу конвергенции** — план, благодаря которому Швеция в течение последующих лет должна была настолько сократить дефицит государственного бюджета, чтобы страна смогла соответствовать критериям членства в валютном союзе (ЕВС). В 1994 и 1995 гг. экспортные отрасли промышленности также могли быстро развиваться, отчасти благодаря низкому курсу кроны; это позволило значительно повысить доходы за счет сбора налогов. Одновременно — с серьезными политическими терзаниями — был урезан ряд пособий и сокращен государственный сектор. На рис. 16.4 показано, как доля государственных расходов в ВВП постепенно начинает снижаться, а доходы от сбора налогов резко увеличиваются. В совокупности программа финансовой политики по санированию экономики охватывала сокращения расходов и повышение налогов в объеме примерно 8% от ВВП; при международных сопоставлениях это очень высокая цифра. Кроме того, был перестроен весь порядок составления государственного бюджета. С 1996 г. риксдаг определяет **потолок расходов** бюджета. Этот номинальный потолок рассчитан на три года вперед и ежегодно обсуждается в риксдаге. Потолок расходов способствовал намного более дисциплинированному и солидарному обсуждению бюджета, чем раньше. Поэтому улучшение состояния бюджета происходило быстрее, чем это было возможно, по мнению большинства, но лишь благодаря серьезному взаимодействию политических сил вокруг этой цели, что вызвало проявление значительного политического неудовольствия среди тех многих людей, которые пострадали от сокращения пособий или повышения налогов.

“Тот, кто имеет задолженность, несвободен”.

*Еран Перссон, министр финансов (СДРПШ)
в период санирования*

Когда стало окончательно ясно, что санированию бюджета отдается наивысший приоритет, и это действительно даст результат, процентные ставки начали снижаться. На рис. 17.7 видно, что в течение 1996 г. процентные ставки по облигациям значительно снизились. Одновременно Риксбанк снизил свои регулирующие процентные ставки. Фактором, который позволил это сделать, стало

дополнительное снижение инфляции. В течение 1996 г. инфляция составляла почти 0. Этому способствовали несколько причин. Жесткая финансовая политика снизила покупательную способность и внутренний спрос; высокая безработица сдерживала повышение номинальной заработной платы; членство в ЕС и дерегулирование большинства рынков повысили производительность труда и затруднили перекладывание роста издержек на потребителей; понижение процентных ставок привело к уменьшению жилищных издержек; а со снижением цен и издержек постепенно ослабли и инфляционные ожидания. Тем самым продолжительный период высокой инфляции в Швеции подошел к концу, хотя и со значительным запаздыванием по сравнению с окружающим миром.

Восстановление после изгиба в виде буквы U

Таким образом, в начале 1996 г. Швеция смогла наконец-то обратиться из финансового кризиса. Дефицит государственного бюджета стал вновь выходить на приемлемые уровни, рост государственного долга замедлился и затем стал сокращаться, инфляция была низкой, а процентные ставки снизились. И хотя курс кроны несколько повысился по сравнению с наиболее низкими уровнями, плавающая крона обеспечивала настолько низкий обменный курс, что внешняя торговля сводилась с крупным положительным сальдо.

Тем самым Швеция стала менее уязвимой, что быстро оказалось преимуществом. В 1997 г. большинство стран Азии были поражены глубокими финансовыми кризисами, которые затем распространились на Россию и Латинскую Америку. Причинами этих проблем были как структурные факторы (растущее недоверие к прочности политических систем, которые и так не вызывали доверия), конъюнктурные факторы (большинство этих стран привязали свои валюты к доллару и не смогли их удержать в условиях повышения курса доллара), так и краткосрочные эффекты “мыльных пузырей” (сильный оптимизм быстро превратился в пессимизм, и массы инвесторов одновременно продали свои ценные бумаги). Падение биржевых и валютных курсов привело к глубокому реальному сокращению производства и обострению социальных проблем во многих странах.

Прежде в условиях подобных финансовых кризисов Швеция была уязвимой. Теперь, на основе вновь завоеванной финансовой стабильности, шведские процентные ставки продолжали находиться на низком уровне, хотя они слегка заколебались после кризиса в России. Низкая инфляция и сбалансированный бюджет

обеспечили намного более высокое доверие на мировых рынках по сравнению с более ранним периодом 1990-х годов. На рис. 17.7 видно, что в 2000 г. полностью исчезла разница в процентных ставках с Германией. Смысл заключается в том, что финансовые рынки стали считать экономические перспективы и инфляцию в Швеции не менее стабильными, чем в Германии.

Необходимо отметить, что это было выдающееся восстановление. Менее чем за десять лет Швеция преодолела глубокий кризис, сопровождавшийся высокой безработицей, высокой инфляцией, разорением государственных финансов, банковским кризисом, слабой валютой и высокими процентными ставками, и превратилась вновь в страну, к которой относились с уважением и не считали больше необходимым требовать какую-либо премию за риск при сравнении с Германией.

Как и почему смогло произойти это воскрешение из мертвых, все еще в полном объеме не исследовано. Мое собственное понимание состоит в том, что это зависело от той **перестройки политики**, которая произошла в течение 1990-х годов и основные элементы которой в хронологическом порядке описаны выше. Рассмотрим здесь эту перестройку экономической политики в ином разрезе. Различные реформы привели к радикально иной макроэкономической структуре по сравнению с тем, что господствовало в течение 1970-х и 80-х годов:

Усиление давления в пользу конкуренции и перемен

- С 1995 г. Швеция является членом ЕС. Это означает обострение конкуренции в большинстве прежде защищенных секторов.
- Законодательство об обострении конкуренции усилило давление в сторону перемен в большинстве секторов.
- Дерегулирование обострило конкуренцию в большинстве секторов, например, в финансовом секторе, на рынках телекоммуникаций и электроснабжения.
- Сократились субсидии сектору строительства.
- Государственный сектор был открыт для конкуренции. Теперь в одних случаях государственные производители непосредственно конкурируют с частными, в других случаях существует конкуренция между государственными производителями, и во многих случаях частные подрядчики после проведения конкурса предложений получают предпочтение.
- Помимо этих принятых политических решений конкуренция усилилась “спонтанно” в результате глобализации и того обстоятельства, что все большая часть внутренней экономики подвергается конкуренции из-за границы.

Усиление стимулов трудиться и учиться

- Крупная налоговая реформа, осуществленная в начале 1990-х годов, способствовала повышению премии за образование и уменьшению налоговых клиньев на рынке труда.
- Уровни пособий в рамках системы страхования по болезни и безработице были снижены при санировании бюджета. Это сократило показатель отсутствия на работе и вероятно способствовало повышению производительности труда.
- Произошло значительное расширение высшей школы. Были также осуществлены крупные вложения в повышение квалификации и образование для взрослых на широкой основе.
- Процесс формирования заработной платы был децентрализован. Основные стороны на рынке труда уже вообще не ведут переговоров относительно заработной платы; заработная плата устанавливается в большей степени исходя из местных условий и поэтому, вероятно, в лучшей степени отражает динамику производительности труда.

Усиление стимулов к инвестированию

- Согласно налоговой реформе 1991 г. налогообложение капитала было упрощено и стало более соразмерным. Теперь при осуществлении капиталовложений больше внимания уделяется прибыльности и меньше — налоговому планированию.
- Членство в ЕС способствовало уменьшению заграничного скепсиса относительно прямых инвестиций в Швецию. Тот же эффект оказали и многие другие меры, которые названы на этих страницах.
- Благодаря ряду таких политических решений, как образование “народных” фондов, изменение пенсионной системы и предоставление большей свободы при выборе места инвестирования, сбережения в виде акций форменным образом со скоростью взрыва распространялись среди шведов.
- Помимо этих политических решений в течение 1990-х годов значительно повысилась прибыльность капиталовложений в основной капитал, что не вызвало широких протестов, требований создания фондов трудящихся и т.п.

Более здравомысленная политика стабилизации

- Риксбанк обрел большую самостоятельность и получил оформленную в законодательном порядке цель в области инфляции. Плавающая крона также означала усиление влияния Риксбанка.

- Процесс принятия государственного бюджета стал более жестким. Переходящий потолок номинальных расходов привел к быстрому сокращению доли государственных расходов в ВВП. Была установлена цель добиваться положительного сальдо государственных финансов.
- В договоре с ЕС Швеция обязалась выполнять так называемые критерии конвергенции для вступления в будущем в ЕВС. Это означает обязательство по сохранению инфляции на низком уровне и стабильности государственных финансов.

Если экономическая теория вообще имеет какую-либо разъяснительную полезность, то этому примечательному **изгибу в виде буквы U** было суждено сыграть важную роль как в преодолении инфляции, так и придании скорости экономическому росту.

Итак, неудивительно, что мы смогли увидеть значительное восстановление экономической активности в Швеции в конце 1990-х годов. Уже в начале 90-х годов производительность труда — производство продукции в отработанный час — возросла, но тогда в первую очередь это было результатом того, что депрессия 1991–1992 гг. ликвидировала наиболее слабые производственные единицы. Затем значительное ослабление кроны придало ускорение экспорту и способствовало резкому росту степени загрузки производственных мощностей на тех предприятиях, которые пережили депрессию.

Значительное понижение курса кроны могло бы оказаться проблематичным, поскольку давление в пользу перемен уменьшилось. Конкурентоспособность повысилась без “личной” причастности предприятий к этому. В предыдущие десятилетия подобное снижение курса кроны приводило к торможению процесса перемен. Но в 1990-х годах этого не произошло. Рационализация предприятий продолжалась высокими темпами.

Вероятное объяснение состоит в том, что кризис в начале 90-х годов был настолько глубоким, что оставил глубокие шрамы, как и осознание того, что старая шведская модель окончила свой жизненный путь и теперь необходимо избрать новые пути. Усиливающаяся интернационализация оказывает возрастающее давление на предприятия в направлении сдерживания цен и повышения производительности труда. Кроме того, самостоятельность Риксбанка и его цель в области инфляции препятствуют предприятиям перекладывать свои издержки на потребителей путем повышения цен, а для профсоюзов также демонстрируется, что за высокими прибавками к заработной плате неумолимо последует повышение процентных ставок.

Одновременно с оздоровлением климата в области экономической политики многое указывает на ускорение **технического прогресса**. В некоторых отраслях — производстве электрической продукции, металлопромышленности и целлюлозно-бумажной промышленности — в середине 1990-х годов Швеция достигла ведущих позиций в мире по производительности труда. Наиболее быстрый рост в шведской экономике происходил в высокотехнологичных секторах — фармацевтике и средствах телекоммуникации. За пару лет Стокгольм вырвался на ведущие позиции в качестве развитого промышленного центра разработок в области мобильных телефонов и мобильного Интернета.

Наконец-то сократилась и безработица — как благодаря повышению темпов экономического роста, так и из-за того, что рынок труда, судя по всему, стал лучше функционировать в новых условиях низкой инфляции при более низких и определяемых в большей мере на местном уровне номинальных прибавках к заработной плате, чем раньше.

“Новая экономика”

Во второй половине 1990-х годов много говорили о том, что технический прогресс — прежде всего в секторе информационных технологий — создал “новую экономику”. Однако нет никакого единства относительно того, из чего должна состоять эта новая экономика или как она функционирует. Различные экономисты и участники дискуссий имеют совершенно различные представления об этом понятии.

Следовательно, в данном случае автор учебника должен позволить себе быть субъективным. Что касается меня, то “новой экономике” следует дать широкое определение. Для меня это вопрос о трех переплетенных процессах:

- Более здоровая макрополитика в направлении сильных государственных финансов и низкой инфляции.
- Дерегулирование и глобализация, которые усиливают давление на экономику в сторону перемен.
- Новая техника, которая сокращает расходы на связь.

Суммарно эти три фактора оказывают широкое положительное воздействие на макроэкономику. Ужесточение конкуренции, снижение транзакционных издержек, повышение производительности труда и рост инвестиций обеспечивают увеличение экономического роста. Одновременно повышающая дисциплину денежная политика, жесткая конкуренция, более низкие транзакционные издержки, технический прогресс и дерегулирование также означают сдерживание инфляции. Следовательно, отношение взаимозаменяемости между экономическим ростом и инфля-

цией улучшается; появляется возможность, по крайней мере на какое-то время, более быстрого экономического роста без усиления инфляции.

Влияние оказывается и на финансовые рынки. Более низкая инфляция обеспечивает более низкие процентные ставки. Значительный приток капитала в быстрорастущие предприятия оказывают положительное воздействие на фондовые биржи. Но эти предприятия трудно оценивать, поскольку они используют новую технику и действуют на изменчивых рынках. Велик риск “мыльных пузырей” и неустойчивости.

В 2000 г. лопнул биржевой “мыльный пузырь”, который раздувался за счет повышения курса акций предприятий “новой экономики” в сфере информационных технологий. Однако, если согласиться с приведенным выше широким определением новой экономики, то падение биржевых курсов акций не означает ее конца. Ведь остается здоровая макроэкономическая политика, продолжается глобализация, как и технический прогресс, что говорит в пользу сохранения хороших экономических перспектив на будущее.

Хотелось бы еще раз подчеркнуть, что это определение “новой экономики” принадлежит исключительно мне. Именно в этой области нет никакого общепринятого понятийного аппарата

Стабилизация против структурной политики

Но хотя экономическая картина в конце 1990-х годов была намного светлее по сравнению с началом этого десятилетия, покоя и веселья все же не было. Одна из проблем состояла в том, что многие **предприятия перенесли** важные виды деятельности за пределы Швеции. Отделения предприятий, занимающиеся научно-исследовательскими и опытно-конструкторскими разработками, а в некоторых случаях и штаб-квартиры в настоящее время перемещаются за границу в еще большей степени, чем прежде. В определенной степени это является естественным следствием того, что шведские предприятия переросли размеры шведского рынка и они должны расширяться за границу, где рынки крупнее. Но есть беспокоящая черта, состоящая в том, что некоторые предприятия переносят свою деятельность из Швеции потому, что им не нравится предпринимательский климат в стране. Часто говорят о том, что **налоги** по-прежнему слишком высоки. В этом случае речь идет не о налоге на компании (который относительно невысок в Швеции), а о подоходном налоге и налоге на собственность, которые в Швеции выше, чем в большинстве других стран, и затрудняют привлечение сюда и удержание ключевых сотрудников. Высокие налоги на акции (как налог на дивиденды, так и налог на собственность)

приводят также к тому, что некоторые предприятия переносят своё юридическое место пребывания в страны с более низким налогообложением акций, что благоприятствует собственникам. В итоге все это порождает риск утраты для Швеции знаний и потенциала развития. Усиливается давление со стороны глобализации в направлении снижения налогов на подвижную налоговую базу.

В мире, где усиливается конкуренция за человеческий капитал, все более важное значение придается созданию привлекательности как для отдельных людей, так и для предприятий. В этой связи налоги создают проблему. Другой проблемой, которую, однако, еще сложнее выразить в цифрах, является шведская **система образования**. Швеция — малая страна, и число имеющих высшее образование по-прежнему невелико. За последние годы высшая школа расширялась, но многие наблюдатели утверждают, что качество высшего образования низко при международном сопоставлении, особенно с самыми передовыми образовательными институтами в других странах мира. Еще один фактор, который часто подвергается критике — **климат для малого предпринимательства**. Бюрократию, остающиеся виды регулирования и барьеры в некоторых секторах услуг обычно называют в качестве важных факторов, преодоление которых может повысить привлекательность Швеции на мировом рынке.

Это еще раз подчеркивает значение успешно функционирующих в долгосрочном аспекте экономических **структур**, которые создают давление в пользу перемен и стимулы трудиться и сберегать. Но проведенный в этой и предыдущих главах анализ одновременно показывает большую роль **политики стабилизации**. Депрессия 1990-х годов и значительные изменения в экономическом росте усилили актуальность проведения разумной экономической политики и в среднесрочной перспективе.

И в настоящее время остаются значительные проблемы в области политики стабилизации. *Во-первых*, перегрев в конце 1980-х годов был отчасти следствием неудачной политики стабилизации и скорее всего определялся тем, что правительству не удалось проводить достаточно жесткую финансовую политику. *Во-вторых*, даже если большинство экономистов не верят уже в возможность или желательность попыток “точно настраивать” экономику в кейнсианском духе, многие считают, что все же не следует отказываться от ее “грубой настройки” в условиях депрессии. Как мы видели, ее актуальность усилилась в начале 1990-х годов. *В-третьих*, политике стабилизации были брошены новые вызовы в связи с переходом Швеции к плавающему валютному курсу, что оказало свое влияние на выбор между финансовой и денежной политикой.

В-четвертых, существуют также сложные проблемы выбора при формировании бюджетной политики: с одной стороны, дефицит государственного бюджета необходимо сократить как можно быстрее, с другой стороны, существует опасность того, что жесткое ограничение бюджета настолько снизит покупательную способность, что безработица поползет вверх.

Многие эти проблемы остаются даже и после того, как Швеция выбралась из острого финансового кризиса. Теперь, в частности, речь идет о приемлемости (по причинам структурного порядка) снижения налогов в период улучшения конъюнктуры: не существует ли в таком случае опасности нового перегрева? Это показывает важность формирования политики стабилизации и в предстоящие годы.

Одновременно остается и ряд структурных проблем в шведской экономике. Что можно сделать с процессом формирования заработной платы, чтобы избежать положения, при котором он вновь приведет к инфляции? Надо ли снижать налоговые ставки на подвижную налоговую базу, чтобы воспрепятствовать перемещению предприятиями своей деятельности за пределы Швеции? Как Швеция должна относиться к европейскому валютному союзу? Что можно сделать, чтобы заставить политическую систему лучше функционировать и принимать решения более долгосрочного характера с точки зрения экономической политики?

Вывод состоит в том, что шведская экономика и дискуссии в области экономической политики стоят перед рядом сложных решений в предстоящие годы. В самом деле, нельзя пожаловаться на отсутствие захватывающих и противоречивых проблем.

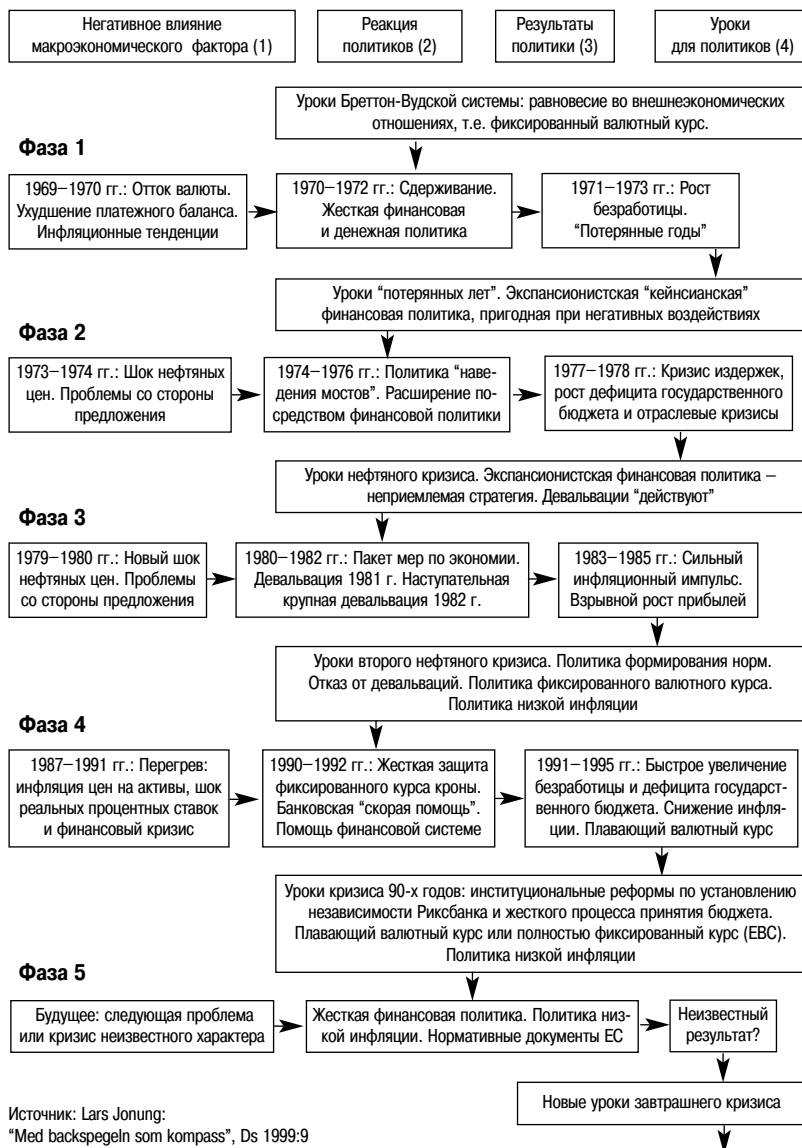
* * *

Когда много лет назад, в 1972 г. автор этой книги начал изучать экономику, самоуверенность политэкономов была велика. Они считали, что научили себя и политиков, как можно управлять экономикой и как можно избежать одновременно инфляции и безработицы. На одной из первых лекций, которую я посетил в качестве молодого и удивленного студента в высшей школе экономики в Стокгольме, профессор Эрик Лундберг посетовал с блеском в глазах на образцовый порядок в этом предмете: теперь уже не так интересно быть экономистом, — сказал он. Не осталось никаких кризисов для анализа. Осталась лишь точная настройка. Лундберг считал это скучным.

Сегодня Эрик Лундберг чувствовал бы себя хорошо.

ПРОЦЕСС ОБУЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКЕ ПОСЛЕ 1970 г.

Основная идея состоит в том, что шведская экономика в повторяющихся случаях подвергается негативному влиянию макроэкономического фактора (1), что приводит к реакции со стороны политиков (2). Когда результаты политики можно уразуметь (3), это приводит к урокам (4), которые используются во время следующего кризиса.



Источник: Lars Jonung: "Med backspegeln som kompass", Ds 1999:9

Последние главы показали ряд изменений в экономической политике Швеции, зачастую драматического характера. Швеция была единственной страной, проводившей политику "наведения мостов" после первого нефтяного кризиса. Швеция была единственной страной, отреагировавшей на второй нефтяной кризис двумя крупными девальвациями в 1981-1982 гг. Ни одна другая страна ОЭСР не делала такой жесткой ставки, как Швеция, на защиту своего фиксированного валютного курса во время валютного кризиса 1992 г. Ни одна другая страна ОЭСР не допустила такого крупного ухудшения своих государственных финансов, как Швеция, в начале 1990-х годов, и никто не осуществлял санирование государственных финансов так же быстро и жестко, как Швеция.

Профессор Ларс Юнунг попытался объяснить эти изменения как результат некоего процесса обучения, который он кисло обозвал "с зеркалом заднего вида в качестве компаса", что и отражено здесь. Шведская экономика неоднократно подвергалась негативному воздействию какого-либо макроэкономического фактора (1), что приводило к реакции со стороны политиков (2). Результаты (3) не всегда были теми, что предполагались, поскольку реакция политиков чаще всего основывалась на уроках предыдущих кризисов, которые не всегда можно применять для разрешения новых проблем. Когда результаты нового кризиса успевали оценить, это приводило к новым урокам (4), которые в свою очередь становились основой для реакции при возникновении следующей проблемы. Но поскольку эта проблема имела новые черты, то вовсе не обязательно, что уроки приводили к использованию "правильной" политики...

Резюме

- В конце 1980-х годов в шведской экономике был сильный перегрев с нехваткой рабочей силы и высокой инфляцией. Политическая система не желала или не могла применить достаточно сильные рестриктивные меры финансовой политики для преодоления инфляции.
- В результате процентные ставки повысились, что, с одной стороны, действовало как сдерживание само по себе, с другой стороны, привело к запаздывающему сдерживающему воздействию финансовой политики.
- На рубеже десятилетий экономическая политика была радикально пересмотрена. Важнейшими приоритетами стали борьба с инфляцией и защита фиксированного валютного курса.
- Политика твердой валюты и налоговая реформа в совокупности привели к значительному повышению реальных процентных ставок (в особенности после уплаты налогов). Домашние хозяйства стали увеличивать свои сбережения, а личное потребление сократилось.
- Цены на недвижимость упали, что вызвало финансовый кризис.
- Безработица и высокие процентные ставки увеличили дефицит государственного бюджета, что привело также к началу сокращения государственного сектора.

- В начале 1990-х годов шведская экономика пережила глубокий дефляционный кризис. Безработица увеличилась, а инфляция упала при сокращении спроса во всех секторах экономики.
- Глубокий экономический кризис в связи с валютным смятением в Европе привел к значительному оттоку валюты в 1992 г. Несмотря на исключительно высокие процентные ставки и принятый в риксдаге “пакет кризисных мер” Риксбанк в конце концов был вынужден отказаться от фиксированного валютного курса и перейти к плавающему курсу.
- Тем самым денежная политика была поставлена перед новыми вызовами. Риксбанк наметил цель в области инфляции и проводил жесткую денежную политику для придания достоверности этой цели.
- Однако прежде всего крупный дефицит государственного бюджета и увеличивавшийся государственный долг продолжали вызывать недоверие по отношению к Швеции на международных финансовых рынках.
- Давление со стороны финансовых рынков заставило политиков в 1994–1996 гг. значительно урезать бюджет. Был ужесточен процесс составления бюджета и был введен потолок расходов.
- Примерно в то же время осуществлялось дерегулирование важнейших рынков. В 1995 г. Швеция стала членом ЕС и обязалась выполнить условия конвергенции для вступления в ЕВС.
- Постепенно дефицит государственного бюджета сократился, и одновременно инфляция снизилась. Процентные ставки вновь упали. Можно сказать, что с 1996 г. Швеция вышла из финансового кризиса. В 1998 г. начал также восстанавливаться и экономический рост.
- К концу 1990-х годов шведская экономика вновь обрела силу и имела хорошие темпы экономического роста, положительное сальдо государственного бюджета и платежного баланса, низкую инфляцию, низкие процентные ставки и сокращение безработицы.
- Основным объяснением этого улучшения были знаменательные изменения в экономической политике в течение 1990-х годов.

18. Заключение

Таким образом, мы подошли к концу этой книги. Не стоит пытаться дать какое-либо резюме. Но все же, вероятно, можно извлечь урок в целом из того, что было на предшествующих страницах.

Он состоит в том, что проводить экономическую политику трудно, особенно когда множество неотложных проблем требуют одновременного решения. По-видимому, не случайно политэкономии назвали “**мрачной наукой**”. Политэкономы часто считаются настоящими “хмурыми сухарями”, которые все время призывают к воздержанности и самопожертвованию и редко сообщают что-либо радостное.

Вероятно, причина видна из этой книги. Вывод сам по себе состоит не в том, что экономические проблемы неразрешимы; наоборот, мы зачастую хорошо знаем, как надо решать разного рода проблемы. Однако непреложный факт состоит в том — и это одна из центральных мыслей книги, что решение проблем часто требует *затрат*.

Политэкономии нередко называют наукой о *выборе*, т.е. о том, каким образом люди предпочитают распределять свои ограниченные ресурсы между различными видами деятельности, чтобы достичь разнообразных целей. Тем паче любой экономист, без сомнения, будет утверждать, что все те красивые и элегантные экономические теории, о которых рассказано в этой книге, можно обобщить в одной крылатой экономической фразе: “*бесплатных обедов не бывает*”, т.е. ничего не получишь даром. Всякая деятельность чего-то стоит, если даже не буквально, то хотя бы в том смысле, что мы могли бы вместо неё заняться чем-либо другим. Все имеет альтернативные издержки. Поэтому важно, чтобы мы стремились использовать имеющиеся ресурсы как можно более эффективно.

Это особенно относится к экономической политике. Экономическая политика — это также вопрос о приоритетах и выборе, особенно если экономические проблемы требуют решений, которые противоречат друг другу. Разнообразные конфликты целей

приводят к тому, что мы не всегда можем достичь всех целей экономической политики одновременно. Прежде всего речь идет о том, что свобода действий экономической политики сильно ограничена в такой малой и открытой экономике, как шведская.

То, что мы выбираем, в значительной степени является результатом наших политических и идеологических воззрений. Но, надеюсь, эта книга показала, что за всеми этими различиями стоят — или по крайней мере должны стоять — общий аналитический аппарат и общее представление о том, какого рода издержки и жертвы влечёт за собой постановка тех или иных целей.

Разумеется, у разных читателей всегда будут несхожие представления о том, как следует оценивать эти издержки и жертвы. Но если мы можем достичь некоторого согласия относительно аналитического аппарата и в том, как его следует применять, то можно дебаты о полученных выводах сделать более содержательными и конструктивными.

И если книга сможет внести в это хотя бы небольшой вклад, я буду более чем удовлетворен.

Приложения

Методическое руководство

Это методическое руководство в первую очередь предназначено учебным кружкам и преподавателям народных высших школ и гимназий, но его можно также использовать в иной связи, например, для самообразования.

Методическое руководство представляет собой ряд вопросов для обсуждения. Иногда речь идет о вопросах, которые нацелены именно на стимулирование дискуссии, и при том на них, вообще нет готовых ответов, иногда речь идет о вопросах для чистого заучивания. Естественно, они являются лишь предложениями к обсуждению. Их уместно сочетать с активным прочтением экономических страниц ежедневных газет и обсуждением имеющихся там различных статей экономико-политического содержания. Кроме того, в приложении “Советуем прочитать” имеется ряд советов, что именно стоит прочесть по близким темам.

Естественно, в учебных кружках нельзя считать себя вынужденным обсуждать все вопросы в соответствующем разделе. Выберите сами те, которые представляются вам наиболее интересными. Беседу не следует также ограничивать лишь предложенными вопросами. Лучше привязать дискуссию к актуальному на данный день предмету или вопросам, поднятым в экономических новостях телевидения, радио и газет. Вообще же дискуссию по макроэкономической теории хорошо привязывать как можно теснее к действительности и повседневной жизни. Не забывайте и о том, на что указано в вводной главе книги, а именно то, что макроэкономика в конце концов касается людей!

Глава 1

Для чего нужна макроэкономика?

Вводная глава книги рассказывает о предмете политэкономии и его содержании. Глава уделяет особое внимание тому, что ничто не получится при проведении контрольных экспериментов с

действительностью и что вместо этого экономисты должны работать с абстрактными понятиями и моделями. Их язык зачастую может представляться абстрактным и нереальным. Далее отмечается, что в политической экономии, как и в большинстве других общественных наук, зачастую привносятся политически ангажированные оценки. Важно проявлять осторожность по отношению к ним и постоянно думать о том, в какой мере те или иные высказывания имеют большую или меньшую партийную пристрастность или ангажированность.

Некоторые вопросы для размышления и обсуждения:

- Возьмите обычную статью по макроэкономике (но не специализированную статью о ситуации на бирже) на экономической странице какой-либо крупной утренней газеты. Внимательно просмотрите ее. Подчеркните все неясные для вас слова и выражения и все взаимосвязи, над которыми вы задумались. Сохраните статью до окончания прочтения всего учебника. Затем вернитесь к статье и перечитайте ее. Понимаете ли вы лучше взаимосвязи? Если нет, то подумайте над тем, что по-прежнему остается неясным и почему. С удовольствием заслушаю вас — в отдельности или группой — относительно извлеченного опыта и взглядов по поводу того, как можно улучшить книгу.
- Почему предмет макроэкономики приобрел такое значение и стал настолько господствовать в программах новостей за последние десятилетия?
- Считаете ли вы, что экономисты более (или менее) едины, чем исследователи в других областях знаний?
- Составьте список того, что вы считаете наиболее важными экономическими проблемами в стране в настоящее время. Какие меры предпочли бы вы осуществить для их решения?
- В тексте утверждается, что трудно проводить контролируемые эксперименты в области макроэкономики. Можете ли привести примеры ситуаций или мер в области экономической политике в Швеции или в других странах, которые все же частично напоминали “эксперимент”?
- Ваше мнение о двух цитатах относительно идеологического характера политической экономии? Имеет ли господствующая политическая экономия какой-либо особый идеологический характер — и в этом случае — какой? Что говорит против цитат?
- Можете ли привести пример абстрактного или запутанного языка экономистов или того, как экономисты рассуждают при помощи понятийного аппарата “моделей”, который вам не слишком помогает? Согласны ли вы с приведенной в книге мыслью,

почему необходимы абстрактное мышление и модели, или вы считаете, что следует искать другие пути для исследований?

- Внимательно изучите приложение о чтении диаграмм. Как должен измениться наклон кривой спроса в рис 1.1, если потребители будут более чувствительными к изменению цен? А если бы они были менее чувствительными? Составьте сами какие-либо похожие диаграммы, которые показывают взаимодействие двух различных переменных. Как, например, вы представляете кривую, показывающую взаимодействие между безработицей и инфляцией, если попытаться ее нарисовать?

Глава 2

Потребности людей и ограниченность ресурсов

В главе утверждается, что основная проблема макроэкономики — растянуть насколько возможно дольше ограниченные ресурсы для удовлетворения человеческих потребностей. Тогда правилом обмена ресурсов и благ должно стать равенство предельных доходов предельным издержкам как для индивида, который соотносит свой трудовой вклад с тем, что он может за него получить, как для предприятия, которое осуществляет инвестиционные расчеты, так и для государственных властей, которые должны соотнести налоги с государственными расходами. Для этого необходимы макроэкономические расчеты, где совокупные предельные издержки, включая, например, загрязнение окружающей среды, соотносятся с совокупными предельными доходами.

- Ваше мнение об утверждении, что человеческие потребности ненасытны? Нужно ли нам — или мы действительно хотим иметь — еще больше вещей?
- Правомерно ли утверждать, что люди поступают рационально таким образом, как поступают многие экономисты? Приведите собственные примеры, которые могли бы показать противоположное. Являются они правилом или исключением?
- Верите ли вы, что метод Гэри Беккера по анализу поведения людей в большинстве областей жизни и деятельности при помощи экономических понятий может привести к каким-либо интересным результатам?
- Уточните значение “ограниченности” ресурсов. В каком смысле?
- Знаменитый экономист сказал: “Не существует бесплатных обедов”. Что он имел в виду?

- Предположим, что Робинзон Крузо ловит в течение одного дня 2 рыбки или собирает 20 кокосовых орехов. Его хороший друг Пятница добивается большей эффективности: он ловит 3 рыбки или собирает 40 кокосовых орехов за день. Как соответственно выглядят их альтернативные издержки? Как им следует разделить свою работу, если они последуют теории относительных преимуществ?
- В тексте утверждается, что отдача на вложенные ресурсы обычно является убывающей. Ваше мнение об этом? Как это соотносится с тем, что мы знаем о преимуществах крупномасштабного производства в разного рода промышленном производстве?
- Как бы выглядели кривые на рис. 2.1 и 2.2, если бы экономика демонстрировала постоянную отдачу вместо убывающей (т.е. если бы каждая вновь вложенная единица ресурса давала точно такую же отдачу, как и предшествующие)?
- В тексте утверждается, что предельная полезность, например, от потребления определенного товара, в обычном случае снижается. Соответствует ли это вашему собственному опыту?
- Приведите несколько примеров макроэкономических расчетов. Какие статьи следует включать, если государственные власти хотят сделать макроэкономические расчеты воздействия повышения пособий на детей, которые должны выплачиваться за счет повышения подоходного налога?

Глава 3

Ценовой механизм

Эта глава описывает способы функционирования рынков и подачи сигналов ценового механизма в рыночной экономике покупателю и продавцу относительно объема затраченных ресурсов и необходимости увеличения или сокращения производства соответствующего товара. В этой главе также описываются способы взаимодействия различных рынков друг с другом и воздействие регулирования разного рода на цены и объемы.

- На рис. 3.2 негативный наклон кривой спроса означает, что повышение цен приводит к тому, что население предъявляет спрос на меньший объем соответствующего товара. Как вы думаете, могут ли быть какие-либо исключения из этого правила, чтобы более высокая цена привлекала больший объем спроса?
- Можете ли вы аналогичным образом придумать причину, чтобы кривая предложения могла иметь негативный наклон вмес-

то положительного и больший объем производства соответствовал более низким ценам? Насколько часто, по вашему мнению, встречаются подобные отличия от простых моделей, рассмотренных в главе 3?

- Приведите какие-либо конкретные примеры товаров и рынков, где спрос и предложение имеют различную степень чувствительности к ценам.
- Играет ли какую-либо роль временной горизонт, который мы имеем в виду проводя анализ? Выглядит ли кривая предложения по-разному в кратко- и долгосрочном аспекте?
- Можете ли вы привести какие-либо собственные конкретные примеры того, как превышение спроса и соответственно предложения воздействует на цены на различных рынках?
- Можете ли вы, применяя ту же технику, что и на рисунках 3.7 и 3.8, проиллюстрировать повышение цены на нефть и затем сделать вывод о последующем его воздействии на другие рынки?
- В 2001 г. в Европе разразилась эпидемия ящура. В результате резко повысились цены на свинину, баранину, курятину и рыбу. Используйте диаграммы спроса и предложения для объяснения причин.
- Насколько реалистичен этот вид анализа спроса и предложения? Не упускаются ли какие-либо важные обстоятельства? В таком случае какие? Не значит ли это, что основные выводы анализа изменяются?
- Существуют ли какие-либо рынки, для которых этот вид анализа неприемлем?
- Никому из нас не нравится повышение цен. И все же повышение цен — важная функция рыночной экономики. Какой? Если бы цены не росли при сокращении количества товара, то какие иные методы потребовались бы или могли быть использованы для распределения соответствующего товара?
- Какую роль может играть реклама в воздействии на потребительский спрос и с точки зрения возможностей предприятий воздействовать на цены?
- Обсудите примеры регулирования квартирной платы и регулирования сельского хозяйства. Насколько, по вашему мнению, модели отражают реальные проблемы? Имеются ли важные факторы, которые упущены и которые обосновывают некоторые виды регулирования, несмотря на проблемы, к которым они могут привести?
- Можете ли привести другие примеры, кроме рынка жилья, где потолок цен приводит к “черным рынкам” или очередям?

Глава 4 Конкуренция и монополия

В главе рассмотрены различные формы рынков. Представлены две крайности: чистая конкуренция, где все предприятия являются “получателями” цен, и монополия, где одно предприятие господствует на всем рынке. Одновременно подчеркивается, что такие формы рынка в чистом виде практически не существуют. На практике чаще всего встречаются смешанные формы, например, олигополия, картель и монополистическая конкуренция. Чистая конкуренция обеспечивает более высокую статическую эффективность по сравнению с другими формами рынка, но когда речь идет о способностях экономики к динамической эффективности, результат неоднозначен.

- Рассмотрите различные предположения, на которых покоится модель совершенной конкуренции. Насколько они реалистичны? Существуют ли рынки, для которых они соответствуют в малой степени? Для каких они нереалистичны?
- Объясните собственными словами, почему сначала предельные издержки снижаются, но повышаются при убывающей производительности.
- Почему кривая предельных издержек всегда должна проходить через наиболее низкую точку кривой удельных издержек?
- Каковы недостатки монополии? Существуют ли какие-либо преимущества?
- Изучите рис. 4.8. Какими будут объем и цена, если монополия последует правилу устанавливать цену, равную предельным издержкам?
- Изучите шведскую экономику. Как выглядят уровень концентрации и степень конкуренции в различных отраслях? Какие из них являются наиболее монополизированными? Где наиболее жесткая конкуренция?
- Какой вы знаете яркий пример чистой монополии? Какие факторы в этом случае приводят к монополии?
- Знаете ли вы какой-либо пример государственной монополии? Какой? Почему это монополия? Достигается ли цель? Что произойдет, если она подвергнется конкуренции?
- Рассмотрите помехи конкуренции, которые имеются в некоторых из тех отраслей, с которыми вы ежедневно сталкиваетесь в качестве потребителя: в розничной торговле, производстве продовольственных товаров и т.п.
- Изучите действия ОПЕК с начала 1970-х годов. Каковы ее успехи и неудачи? Можете ли вы на основе этого примера сде-

лать какие-либо общие выводы о преимуществах и недостатках картелей?

- Могут ли профсоюзы рассматриваться как своего рода картели?
- Как реклама воздействует на потребителей? В какой мере предприятия могут управлять нашими предпочтениями?
- Заинтересованные организации в экономике высказываются за свободную конкуренцию. И все же они зачастую критикуют законодательство о конкуренции. Почему?
- Почему считается, что соперничество между крупными предприятиями может привести к более быстрому экономическому росту, чем конкуренция между множеством малых предприятий?

Глава 5

Плановое хозяйство или рыночная экономика?

Глава рассматривает различия между рыночной экономикой и плановой экономикой, а также между социализмом и капитализмом. Различие имеется между формами собственности, с одной стороны, и организацией экономики, с другой. В главе противопоставляются друг другу две крайности организации экономики: соответственно экономика совершенной конкуренции и чистая плановая экономика. Делается вывод, что на практике большинство стран демонстрируют черты, присущие как рынку, так и планированию. Однако за последние годы почти повсеместно усилились характерные черты рыночной экономики. Почти все страны с плановой экономикой стали переходить к рыночной экономике.

- Приведите конкретные примеры различных видов “недостатков рынка”. Приведите примеры каких-либо коллективных товаров, а также позитивных и негативных внешних эффектов.
- Обсудите метод улучшения окружающей среды при помощи экономических средств управления (налоги и отчисления), как на рис. 5.1. Каковы преимущества и недостатки применения подобных средств вместо регулирования (когда предприятиям просто запрещено загрязнять окружающую среду сверх определенного уровня)?
- В период второй мировой войны в экономике Швеции было введено множество ограничений. Почему? Почему же тогда не было отдано предпочтение рыночным механизмам?
- Обсудите эксперимент с плановой экономикой, который проводился в XX веке в СССР и других странах. Каковы были главные достижения? Основные проблемы? Следует ли делать

какие-либо общие выводы об эффективности плановой экономики на основе имеющегося опыта?

- Почему распался Советский Союз? Какую роль сыграла экономическая система?
- Обсудите ход событий в России после введения рыночной экономики. Каковы были основные вызовы?
- При попытках реформирования плановой экономики оказалось затруднительным ввести прибыль в качестве обобщающего показателя выполнения плана до тех пор, пока цены устанавливались в централизованном порядке. Одновременно было трудно осуществить установление рыночных цен без реформирования системы бонусов для руководства предприятий и занятых. Обсудите, как и почему все это связано между собой.
- Какие страны мира ближе других к обоим типовым случаям, т.е. чистой рыночной экономике с совершенной конкуренцией и соответственно экономике со строго централизованным планированием?
- Обсудите методы и скорость перехода от плана к рынку в некоторых странах. Кому это удалось больше других? Какие страны испытывают наибольшие проблемы? Что необходимо для успешного перехода?
- Иногда говорится, что плановая экономика хороша для стран, которые должны осуществлять индустриализацию, но рыночные методы предпочтительнее для более развитых стран. Иногда говорится обратное: плановая экономика является более высокой стадией развития по сравнению с рыночной экономикой. Существуют ли какие-либо основания считать, что различные решения — различные “сочетания” плана и рынка — функционируют лучше всего на разных уровнях развития?
- Существуют ли виды задач, которые, как считается, плановая экономика могла бы решить лучше, чем рыночная экономика? Имеются ли задачи, которые она решает хуже?
- Карл Маркс говорил, что в то время как естественный порядок обмена до наступления капитализма состоял в обмене товара на деньги, чтобы затем обменять их на другой товар, капиталистическая логика становится обратной: люди накапливают капитал и используют товары лишь для того, чтобы заработать большее количество денег. Прокомментируйте!
- Есть ли какой-либо смысл в осуществленном в этой главе противопоставлении организационных форм и собственности? Почему бы просто не сказать, что все страны с рыночной экономикой являются капиталистическими, а все страны с плановой экономикой — социалистическими?

Глава 6 Структура, распределение и динамика производства

В главе 6 представлен ряд понятий, которые играют важную роль в том анализе, который вытекает из способа функционирования смешанной экономики в последующих главах. Речь идет, например, о валовом национальном продукте, экономическом росте, сбережении и инвестициях. Представлены различные теории, объясняющие причины экономического роста. Рассмотрены структура доходов и собственности.

- Иногда говорится, что ВВП является бессодержательным показателем производства, поскольку нельзя сложить яблоки и груши — не говоря уже о легковых автомобилях и медсестрах — в единый наполненный смыслом показатель производства. Обсудите!
- Обсудите ВВП как показатель благосостояния, его недостатки и преимущества. Существует ли какой-либо другой, лучший показатель?
- Считаете ли вы, что к экономическому росту следует стремиться? Что, например, вы думаете об отношениях между экономическим ростом и окружающей средой? Не являются ли экономисты слишком легкомысленными?
- Каков ваш жизненный уровень по сравнению с тем, что был у ваших родителей в соответствующем возрасте? А по сравнению с родителями ваших отцов и матерей?
- Изучите баланс ВВП и его динамику в Швеции и других странах. Что можно узнать из различий между разными странами, когда речь идет о выборе организации производства? Почему некоторые сектора занимают большее или меньшее место в разных странах?
- Изучите показатели экономического роста и капиталовложений в некоторых различных странах. Удастся ли что-то узнать о взаимосвязи между этими двумя переменными?
- Изучите динамику доли прибыли в шведской экономике. Удастся ли найти какую-либо взаимосвязь между долей прибыли, с одной стороны, и динамикой капиталовложений и экономическим ростом, с другой?
- Если капиталовложения имеют большое значение для экономического роста, то нельзя ли тогда прийти к выводу, что государству следует субсидировать инвестиции?
- Какую роль, по вашему мнению, может сыграть система патен-

тов для открытий, инноваций, капиталовложений и экономического роста?

- Обсудите взаимосвязь между экономическим ростом и распределением ресурсов экономики. Какие существуют аргументы в пользу того, что более равномерное распределение доходов и собственности по сравнению с тем, которое определяет сам рынок, с помощью выравнивания, например, за счет налоговой системы, сдерживает возможности экономического роста? Какие существуют аргументы в пользу того, что более равномерное распределение должно приводить к повышению темпов экономического роста? В какой степени, по вашему мнению, можно анализировать вопросы такого рода “объективно”, без привнесения политических оценок?
- Какова степень выравнивания при распределении доходов и собственности в Швеции по сравнению с другими странами?
- Сформулируйте ваше собственное мнение о справедливом распределении доходов и величине различий в доходах, которые обусловлены различным вкладом. Как вы мотивируете свои выводы? Считаете ли вы, что с ними согласится американец? Китаец? Швед, который жил в XVIII веке?
- Большинство наиболее состоятельных шведов перебрались за границу, чтобы избежать обложения высокими шведскими налогами на наследство и собственность. Какие выводы делаете вы из этого?
- В течение четверти века с 1970 по 1995 г. экономический рост в Швеции был низким. В последние пять лет 90-х годов он был заметно выше. Можете ли вы обнаружить какие-либо причины такого отличия в экономической политике?

Глава 7 Экспансия или сдерживание?

В этой главе рассматриваются основы так называемой кейнсианской модели, т.е. той макроэкономической теории, которая возникла в период кризиса 1930-х годов и утверждала, что именно совокупный спрос в экономике определяет производство и занятость, с одной стороны, и что на уровень спроса следует оказать воздействие при помощи экономической политики, с другой. Путем экспансионистской политики (снижения налогов или повышения государственных расходов) возможно увеличить производство и занятость, а путем рестриктивной политики (повышения налогов или сокращения расходов) можно было бы снизить инфляцию. Это

учение оказывало решающее воздействие на формирование политики стабилизации в большинстве стран Запада в течение 1950-х и 60-х годов, но теперь его значение намного снизилось.

- Изучите кривую совокупного спроса на рис. 7.1. На каких предположениях относительно поведения людей она основана, когда речь идет об их выборе между потреблением и сбережением? Правомерны ли они?
- Однажды Кейнс сказал, что даже если государство в период депрессии платит деньги людям лишь за то, что они копали ямы в земле, а затем их вновь закапывали, то это должно оказать положительное воздействие на макроэкономику. Обсудите!
- Почему, по вашему мнению, идеи Кейнса о том, что можно оказать воздействие на экономику при помощи экономической политики, приобрели такую большую силу именно в 1930-х годах?
- В течение 1970-х и 80-х годов кейнсианские идеи утратили свое влияние. Как вы думаете, почему?
- Кейнсианская модель, в отличие от той, которая рассматривалась в главе 3, основана на том, что цены являются жесткими, и поэтому при изменении спроса предприятия скорее увеличивают или сокращают объем своего производства, чем изменяют свои цены. Насколько это реалистично? Может ли быть так, что различные типы рынков реагируют на те или иные по-разному? В таком случае, какие рынки, по вашему мнению, реагируют прежде всего путем количественных изменений и какие — прежде всего путем изменения цен?
- Приведите несколько конкретных мер экспансионистской экономической политики.
- Приведите несколько конкретных примеров рестриктивных мероприятий.
- К какому воздействию на спрос приведет увеличение государственных расходов, которые полностью финансируются за счет более высоких налогов?
- Просмотрите материалы дискуссий относительно экономической политики в ежедневных газетах или парламентских протоколах за какой-либо период времени и выясните, как часто аргументация в пользу различных типов мер политики стабилизации — сдерживания или расширения — опирается на конъюнктурное положение или ситуацию со спросом.
- Изучите статистические данные колебаний конъюнктуры в стране. Насколько они регулярны? Насколько легко или сложно, по вашему мнению, на практике сдерживать их при помощи “правильных доз” расширения или сдерживания при стрем-

лении проводить антициклическую политику? Какими знаниями должны обладать политики, чтобы антициклическая политика функционировала, как надо?

- В какой фазе конъюнктуры мы сейчас находимся? Какой тип политики, согласно кейнсианской модели, которая рассмотрена в этой главе, необходим для стабилизации экономики?
- В этой главе не рассмотрены инфляция, кредитный рынок и внешняя торговля. Они будут рассмотрены в последующих главах. Не забегаая вперед, как, по вашему мнению, они воздействуют на выводы из данной главы?

Глава 8

Внешняя торговля и платежный баланс

В предыдущих главах мы предполагали, что экономика страны является, как любят говорить экономисты, “закрытой”, т.е. она обходится без внешней торговли. Теперь, в главе 8, вводятся внешняя торговля и трансграничные потоки капитала. Рассмотрен ряд таких терминов, как расчетный баланс, платежный баланс и валютный поток. Мы обсудили причины торговли различных стран друг с другом и значение этой торговли как для потребителей, так и для экономической политики. Важные выводы состоят в том, что для страны необходима примерная сбалансированность платежного баланса в долгосрочном аспекте, что это требует хорошей конкурентоспособности и что это, в свою очередь, ставит границы проведению возможных видов экономической политики.

- В XVII и XVIII веках (эпохе “меркантилизма”) положительное сальдо во внешней торговле зачастую считалось желательным. Есть ли какой-либо макроэкономический смысл в стремлении достичь подобного активного сальдо?
- В чем смысл фразы, что страна “живет не по средствам”? В чем состоит различие и сходство между страной и домашним хозяйством, когда речь идет о требовании жить по средствам? Имеет ли страна больше возможностей по сравнению с домашним хозяйством поступать соответственно этому правилу?
- В чем заложена опасность слишком крупного внешнего долга? Приведите конкретные примеры стран, оказавшихся в затруднительном положении из-за своего долгового бремени.
- Используйте рис. 8.1 для того, чтобы показать, каким образом экспансионистская политика, например, увеличение государст-

- венных расходов, оказывает воздействие на платежный баланс при различных предпосылках конкурентоспособности. Как воздействует на платежный баланс сдерживание, например, повышение налогов? Как воздействует на него такой вид экспансионистской политики, как увеличение государственных расходов?
- Очевидно, что существует конфликт целей между стремлением к полной занятости (и возможности ее достичь путем проведения экспансионистской политики), с одной стороны, и равновесию платежного баланса, с другой, по крайней мере в краткосрочном плане. Обсудите выбор между этими двумя целями: что важнее? Как они взаимосвязаны? Стоит ли решать проблему занятости на перспективу, если одновременно происходит рост дефицита платежного баланса и внешнего долга?
 - В Швеции длительное время существовала протекционистская пограничная защита в виде таможенных пошлин и других торговых ограничений, прежде всего в отношении двух групп товаров: сельскохозяйственных продуктов и текстильных и швейных изделий. Обсудите ее преимущества и недостатки с точки зрения потребителей и производителей. Что происходит при устранении этой пограничной защиты?
 - В тексте говорится, что прежде всего высокая конкурентоспособность может разрешить конфликт между целями полной занятости и равновесия платежного баланса. Что означает «высокая конкурентоспособность»? Что можно сделать для ее достижения? Какие требования она выдвигает различным группам в обществе?
 - Укажите при помощи диаграммы спроса и предложения на валюту, как покупка для поддержания курса и продажа определенной валюты может применяться центральными банками с целью оказания воздействия на валютный курс.
 - Сконструируйте диаграмму спроса и предложения на товары, которые обращаются на мировом рынке. Используйте эту диаграмму для того, чтобы сделать вывод о предполагаемых взаимосвязях между изменениями валютного курса и изменениями в торговле.
 - Какое воздействие на шведскую крону оказывает повышение курса акций на Стокгольмской фондовой бирже? А снижение?
 - Каковы преимущества и недостатки фиксированных и плавающих валютных курсов?
 - При каких обстоятельствах девальвация может дать положительный результат?
 - Как может повлиять членство Швеции в ЕВС на анализ платежного баланса и обменных курсов (соответственно главе 8)?

Глава 9

Государственный сектор и государственный бюджет

В этой главе рассматриваются государственный сектор и его финансирование. Государственный сектор в Швеции крупнее, чем в других странах. Это связано с тем, что политическое большинство в Швеции имело повышенные амбиции, когда речь шла о равномерном распределении результатов производства и предоставлении всем медицинской помощи, образования и заботы о детях и пожилых — при низких прямых издержках.

Одновременно это приводит к высоким косвенным издержкам. В главе 9 обсуждалось воздействие финансирования государственной деятельности на макроэкономику независимо от того, происходит ли это посредством налогов и отчислений или путем заимствования. Налоговая система приводит к тому, что цены на товары и услуги после уплаты налога будут отличаться от цен до уплаты налога, а это оказывает воздействие на поведение людей. Если доходов от поступления налогов окажется недостаточно для финансирования государственных расходов, то, помимо этого, возникает дефицит государственного бюджета, который также может оказать негативное воздействие на макроэкономику.

- Существуют экономические причины в виде положительных внешних эффектов для государственной деятельности — здравоохранения и образования, а также того факта, что некоторые коллективные потребительские блага, например, оборона и правосудие, вряд ли можно продать на рынке, и они должны производиться в централизованном порядке и оплачиваться за счет налогов. Кроме того, существуют причины в сфере политики распределения для организации некоторых видов деятельности в рамках государственного сектора и оплаты их за счет налогоплательщиков. Какие из этих причин, по вашему мнению, сыграли важнейшую роль в расширении государственного сектора в Швеции? Какую долю совокупных государственных расходов, по вашему мнению, можно объяснить экономическими аргументами первого типа и аргументами политики распределения — второго типа?
- Как вы считаете, в какой степени таким крупным трансфертным системам, как пенсии, страхование по болезни, жилищные субсидии, удалось достичь своих целей в области политики распределения?

- Можете ли вы привести какие-либо конкретные доказательства того, что поведение политиков прежде всего направлено на “максимизацию голосов”, как утверждают экономисты школы общественного выбора? Можете ли вы привести доказательства обратного?
- Можете ли вы привести пример того, что представлявшие разумными меры экономической политики блокировались различными заинтересованными группами? Как они вели себя?
- Изучите шведскую налоговую систему. Каковы маргинальные и средние налоговые ставки, действующие для различных налогов? Какие суммы получают центральное правительство и коммуны благодаря поступлению различных налогов?
- Опишите крупную налоговую реформу, которая была проведена в 1990–1991 гг. Каковы были ее основные черты? Как обосновывалась эта реформа?
- Обсудите различные эффекты распределения разного рода налогов (налогов на потребление, пропорциональных и прогрессивных подоходных налогов и т.п.) и отчислений.
- Считаете ли вы, что более низкие налоги на труд обеспечат большее число рабочих мест?
- В тексте утверждается, что становится все труднее сохранять более высокие налоговые ставки по сравнению с окружающим миром в условиях интернационализации экономики. Можете ли привести примеры каких-нибудь налогов, на которые интернационализация оказывает воздействие и на которые она его не оказывает?
- В какой степени государственная деятельность является таким видом, что стоит повышать ее эффективность и производительность? Существуют ли какие-либо особые затруднения для ее сравнения с частной деятельностью?
- Можно ли вообще измерять производительность в тех видах деятельности, продукция которых не продается на рынке и где отсутствуют обычные показатели оценки производства?
- Обсудите, в какой степени встречаются смешанные формы государственных и частных видов организованной деятельности (например, товар или услуга производится в частном секторе, но оплачивается через государственный бюджет). В какой связи подобная организационная форма может оказаться выгодной?
- Каковы преимущества и недостатки организации крупной трансфертной системы (например, пенсионной) в государственной и частной форме?
- В тексте говорится об эффектах запаздывания и сложностях составления хороших прогнозов, а также проблемах финансо-

вой политики. Просмотрите несколько экономических журналов и экономических прогнозов (министерство финансов, Конъюнктурный институт, крупные банки, Центральное объединение профсоюзов Швеции, Центральное объединение служащих и Объединение предпринимателей Швеции регулярно печатают подобные материалы) и изучите их. Насколько велики отличия? Вернитесь также к изданиям двухлетней давности, ознакомьтесь со старыми прогнозами и оцените степень их соответствия результатам.

- Обсудите, в каком направлении способ использования государственных расходов воздействует на оценку эффектов – государственного долга. Имеются ли какие-либо преимущества и недостатки при наличии крупного внешнего долга?
- Есть ли какой-либо повод для государства проводить различия между заимствованием внутри страны и за границей?

Глава 10

Рынок капиталов и денежная политика

В этой главе рассматриваются способы предложения и спроса на разного рода средства платежа на кредитном рынке. Именно на этом рынке инвестиционные средства предоставляются в распоряжение предприятий и здесь же средства перемещаются из экономических секторов, имеющих их избыток, в сектора, испытывающие их дефицит. Кредитный рынок состоит из двух частей: рынка краткосрочных кредитов и рынка облигаций. Кроме того, существует особый рынок для частного капитала — рынок акций. Вместе они составляют рынок капиталов.

На кредитный рынок серьезное воздействие оказывают государственный бюджет и его дефицит. Если этот дефицит покрывается за счет заимствования государством денег на кредитном рынке, то обычно он сопровождается давлением на процентные ставки в сторону повышения, что приводит к ряду различных воздействий на макроэкономику.

- Зачастую к процентной ставке относятся как к чему-то безнравственному, как к незаслуженно полученным деньгам. Так, например, было до возникновения капитализма в христианской этике. Так обстоит дело и в настоящее время в исламе. Обсудите!
- В кейнсианском анализе говорилось, что дефицит государственного бюджета оказывает экспансионистское воздействие на

- производство и занятость. Как изменяется этот вывод, когда в анализ включается кредитный рынок?
- В течение 1980-х годов в Швеции возник крупный оживленный денежный рынок. Почему он возник именно тогда? Почему он оказался на некоторое время настолько прибыльным?
 - Как воздействуют на процентные ставки изменения инфляционных ожиданий и ожидания изменений валютного курса?
 - Внимательно изучите рис. 10.3 и то, как различные изменения и меры с учетом четырех источников предложения денег воздействуют на количество денег в обращении и ситуацию с процентными ставками. Что происходит, когда Риксбанк увеличивает или, соответственно, сокращает денежную массу; когда банки повышают и, соответственно, сокращают привлечение средств; когда Риксбанк повышает или снижает минимальные резервные требования; когда Риксбанк покупает или продает государственные ценные бумаги; и что происходит при оттоке или притоке валюты? Точно различайте перемещения вдоль кривых и сдвиги положения кривых.
 - Как воздействует трансграничная мобильность капитала на возможности проведения страной самостоятельной денежной политики?
 - Изучите экономические страницы в средствах массовой информации и приводимую там информацию об изменениях Риксбанком процентной ставки по операциям “репо” и воздействию, которую она оказывает на рыночные процентные ставки.
 - Что мы знаем о скорости обращения денег? Является ли она стабильной или на нее могут воздействовать различные обстоятельства?
 - На следующий день после резкого падения курса акций на Нью-Йоркской фондовой бирже осенью 1987 г. руководитель центрального банка США выступил и гарантировал, что банк позаботится об удовлетворении потребностей рынка в ликвидных средствах. Обычно считается, что это заявление способствовало сдерживанию падения курсов акций на бирже. Почему?
 - Приведите конкретные примеры из практики последних лет относительно взаимозависимости оттока валюты и ситуации с процентными ставками.
 - Опишите те ограничения, которые фиксированный валютный курс накладывает на политику стабилизации.
 - Если взаимодействие финансовой и денежной политики имеет большое значение, разумно ли тогда, что они определяются в двух разных органах власти (соответственно министерстве финансов и Риксбанке)?

- Риксбанк имеет основную цель: содействовать стабильности стоимости денег. Хорошая ли это цель? Не следовало ли бы Риксбанку иметь большее количество целей в области денежной политики?
- Изучите динамику курсов акций на Стокгольмской фондовой бирже за последние годы и обсудите причины их значительного роста в течение 1980-х годов и резкого снижения осенью 1987 г.
- Обсудите структуру акционерной собственности в Швеции. Изучите изменения, произошедшие во властных группах и сферах интересов за последние десятилетия.
- Какой тип владельца, по вашему мнению, наилучший для предприятия в долгосрочном плане? Увеличилась ли или уменьшилась роль такого рода владения в Швеции за последние годы?
- Изучите некоторые финансовые кризисы: биржевые крахи или лопнувшие финансовые мыльные пузыри. Что привело к этим кризисам? Какие последствия они имели?
- Обладают ли финансовые рынки слишком большой властью?
- Можно ли или следует ли вновь ввести регулирование финансовых рынков?
- Обсудите преимущества и недостатки налога Тобина на валютные сделки.

Глава 11 Инфляция

В главе анализируется инфляция; что это такое, к каким последствиям она приводит и почему она возникает. Рассматривается также дефляция. В послевоенный период инфляция в Швеции была выше, чем прежде. Постепенно она создавала все более крупные проблемы как для конкурентоспособности, так и в результате произвольного перераспределения инфляцией доходов и собственности.

Монетаризм — экономическая теория, утверждающая, что инфляция является прежде всего результатом печатания государством слишком большого количества денег. Другими объяснениями являются быстрый рост издержек, монополистическое формирование цен, налоги и пособия, которые снижают чувствительность потребителей и производителей к ценам, а также тот факт, что набравшая скорость инфляция может самовоспроизводиться в результате ожиданий продолжения или усиления инфляции. Естественно, что различные факторы могут взаимодействовать.

- В чем собственно состоит опасность инфляции?
- Кто выигрывает и кто проигрывает из-за инфляции? Обсудите взаимосвязь эффектов перераспределения в результате инфляции с формированием налоговой системы.
- Опасна ли дефляция? Что можно и следует делать с дефляцией?
- Некоторыми известными примерами гиперинфляции в течение XX века являются гиперинфляция в Германии в начале 1920-х годов и в Китае в конце 1940-х годов. Каковы их причины? Что привело к концу инфляции?
- Может ли “замораживание” цен и заработной платы помочь в борьбе с инфляцией?
- В каких странах мира наиболее высокая инфляция в настоящее время? От чего это зависит? Как пытаются справиться с ростом цен? Введено ли индексирование в частях экономики в этих странах?
- Если вы ожидаете роста инфляции, что будете тогда делать с вашими активами? Почему?
- Что вы будете делать, если вы, напротив, ожидаете дефляции? Почему?
- Обсудите сильные и слабые стороны монетаристского анализа.
- В течение 1940-х и 50-х годов монетаристские идеи имели очень слабое влияние. В 1970-х годах их влияние заметно выросло, и в начале 1980-х годов оно было сильным во многих странах. Каковы, по вашему мнению, причины подъема и ослабления монетаризма?
- Модель ЭФО применялась для изображения динамики цен и издержек в Швеции в 1970-х годах. В настоящее время широко распространено мнение, что она уже больше не дает хорошего отображения инфляционного процесса. Почему? Что изменилось?
- Обсудите термины “спираль цены — заработная плата” и “спираль заработная плата — заработная плата”. Что вы думаете о них? Можете ли привести конкретные примеры того, что они случаются?
- Можете ли привести конкретные примеры повышения цен из-за недостаточной конкуренции на рынках?
- Имеете ли вы свой собственный опыт “представительской экономики”? Считаете ли вы, что ее размер велик? Что можно с этим конкретно сделать?
- Можно ли преодолеть ожидания людей относительно будущей инфляции при помощи экономической политики? Как следует ее в таком случае формировать? Можете ли привести какие-ли-

- бо примеры подобной политики, которая привела к успеху? Ценой каких издержек это произошло?
- Во второй половине 1990-х годов Япония переживала дефляционный кризис. Что, по вашему мнению, следовало делать центральному банку Японии при этом?
 - Многие экономисты считают, что самостоятельный и сильный центральный банк необходим для остановки инфляции. Прокомментируйте!
 - Какие факторы играют наиболее важную роль при инфляции в кратко- и долгосрочном аспекте?
 - В течение 1992 г. темпы инфляции в Швеции драматически снизились. Почему?
 - Почему инфляция в мире была намного ниже в 1990-х годах по сравнению с 1970-ми годами?
 - С середины 1990-х годов инфляция в Швеции была на низком уровне. Какие факторы определили это?
 - Сравните цели в области инфляции Риксбанка и Европейского центрального банка. Какая из них представляется лучше сформулированной? Почему?

Глава 12

Рынок труда и безработица

В главе 12 рассматривается безработица, которая может стать крупной экономической и социальной проблемой. Для того, чтобы борьба с безработицей увенчалась успехом, важно знать причины существующей безработицы. Дело в том, что есть три основных типа безработицы, которые требуют различных видов контрмер.

Три основных объяснения безработицы состоят в следующем: заработная плата слишком высока (так называемая классическая безработица); спрос слишком низок (кейнсианская безработица); рынок труда плохо функционирует. В первом случае необходимо снижение заработной платы, во втором — повышение покупательной способности, в третьем случае требуется более гибкая экономика. Иногда все эти три типа безработицы могут случаться одновременно, например, если конкурентоспособность ослаблена из-за плохо функционирующей экономики и слишком быстрого повышения заработной платы, что в совокупности приводит к тому, что люди как внутри страны, так и за ее пределами, покупают иностранные товары вместо шведских, а это снижает спрос на товары внутреннего производства.

- Зачастую “полная занятость” указывается в качестве важной цели экономической политики. Что, по вашему мнению, должно включать эта цель?
- В течение 1980-х годов открытая безработица в Швеции составляла лишь пятую часть от уровня безработицы на европейском континенте. В чем состояла основная причина этого?
- В какой степени, по вашему мнению, правомерно говорить — вслед за экономистами классической школы — о “добровольной” безработице? Можете ли привести конкретные примеры безработицы этого типа?
- Иногда утверждают, что щедрое пособие по безработице способствует более высокой безработице. Обсудите!
- Какое воздействие на рынок труда оказывает при различных предположениях установленная законом минимальная заработная плата?
- Возражением против классической теории безработицы является игнорирование ею того обстоятельства, что заработная плата это не только издержки для работодателя, но и источник доходов наемных работников и, следовательно, часть совокупного спроса. Поэтому снижение заработной платы приведет к сокращению, а не увеличению числа рабочих мест. Обсудите!
- Обсудите диаграмму, показывающую динамику безработицы в Швеции. Каковы причины высокого уровня безработицы в 1920-х и 30-х годах и, соответственно, очень низкой безработицы в период с 1950-х годов?
- Конкретизируйте типы проблем и элементы негибкости механизмов на рынке труда, которые препятствуют совпадению спроса и предложения на рабочую силу.
- Обсудите ту точку зрения на значение гибкости заработной платы, которая отражена на рис. 12.3. Считаете ли вы, что формирование заработной платы на практике имеет это значение? Или же существуют какие-либо особые обстоятельства, которые отличают рынок труда от других рынков и приводят к тому, что обычный вид анализа спроса и предложения применим здесь в меньшей степени?
- В течение 1980-х годов безработица в Европе значительно увеличилась. Почему?
- Почему безработица в США не увеличилась аналогичным образом?
- Когда безработица достигает высокого уровня, то очень сложно ее вновь сократить. Почему? Какие группы страдают при этом?
- Обсудите политику солидарности в области заработной платы. В каких условиях она может способствовать более быстрому

- или, соответственно, более медленному повышению производительности труда и экономическому росту?
- Не создают ли действительно компьютеризация и механизация безработицу?
- В тексте утверждается, что сокращение рабочего времени без снижения заработной платы не приводит к созданию новых рабочих мест. И все же именно это в течение многих лет обсуждалось на европейском континенте, а в настоящее время является обычным предложением также и в Швеции. Почему?
- В течение 1991–1993 гг. безработица в Швеции быстро увеличилась. Почему?
- В течение 1998–2000 гг. безработица вновь сократилась. Почему?
- Некоторые экономисты утверждают, что и мы в Европе должны перенять американскую систему с ее значительными различиями в уровнях заработной платы и низкой заработной платой для лиц с низкой квалификацией. Обсудите!

Глава 13 Выбор между инфляцией и безработицей

Предыдущие главы рассматривали проблемы безработицы и инфляции каждую в отдельности. В главе 13 они взаимосвязаны. Здесь обсуждаются способы взаимодействия инфляции и безработицы и затруднения, которые встают перед экономической политикой, если обе проблемы существуют одновременно.

В течение последних десятилетий политика стабилизации боролась со сложностями преодоления одновременно инфляции и безработицы. Экономическая теория была вынуждена разработать новые инструменты для анализа подобной ситуации. В настоящее время большинство экономистов не считает, что экспансионистская политика оказывает какое-либо неизменное положительное воздействие на занятость или производство. Это зависит от воздействия на ожидания людей, которые постепенно адаптируются к инфляции. В подобной ситуации редко достаточно обычной политики спроса. Политика финансовой экспансии приводит в перспективе лишь к росту инфляции, в то время как сдерживание создает риск повышения безработицы до очень высокого уровня. Тогда задачей становится стимулирование экономики со стороны предложения и попытка улучшить способ функционирования экономики в долгосрочном аспекте.

- Опишите собственными словами, почему кривая Филлипса на рис. 13.1 выглядит именно так.
- Объясните, каким образом кривая Филлипса на рис. 13.1 является причиной кривой агрегированного предложения на рис. 13.2. Как выводится кривая агрегированного спроса?
- Опишите, каким образом взгляд на кривую Филлипса как на “шведский стол” экономической политики приводит к различным выводам о том, в какую точку на кривой следует стремиться попасть и как пытаться переместиться по мере изменения конъюнктуры. Считаете ли вы, что существуют какие-либо различия между тем, в какой точке на кривой предпочитают оканчиваться правые и, соответственно, левые правительства?
- В чем основной смысл вертикальной кривой Филлипса?
- Предположим, что все люди имеют так называемые рациональные ожидания, и мы, кроме того, живем в совершенной рыночной экономике, где экономика адаптируется с молниеносной скоростью, и все рынки непосредственно достигают равновесия. Что это означает для политики стабилизации?
- В чем состоит опасность политики сдерживания в борьбе со stagflation? Почему безработица рискует превратиться в долговременную и ухудшить положение слабых групп на рынке труда?
- В чем состоит опасность экспансионистской политики? Почему подъем производства подвергается риску стать лишь временным?
- Что понимается под “политикой доходов”? Обсудите различные формы подобной политики и их возможные последствия.
- Обсудите виды “норм” экономической политики, которые могли бы способствовать снижению инфляционных ожиданий. При каких обстоятельствах это могло бы произойти без роста безработицы?
- Какие нормы применялись в шведской экономической политике в послевоенный период?
- Предположим, что правительство стремится снизить инфляцию при существующем уровне безработицы (которая, как мы предполагаем, находится на вертикальной кривой Филлипса в долгосрочной перспективе). Далее предположим, что правительство хочет достичь снижения инфляции путем жесткой политики в области спроса. Надо ли тогда осуществлять эту политику, не афишируя ее, или все же есть смысл провести пропагандистские мероприятия с организацией больших пресс-конференций и под громкие фанфары и объявить о цели как можно громче?

- В течение 1992 г. инфляция в Швеции снизилась одновременно с ростом безработицы. Была ли между ними взаимосвязь? Какая именно?
- В конце 90-х годов безработица в Швеции сократилась, при этом инфляция сохранялась на низком уровне. Как это было возможно?
- Какие мероприятия можно применять для стимулирования экономики со стороны предложения?
- В какой мере можно говорить о том, что шведская политика на рынке труда и модель Рена-Мейднера являются политикой предложения?
- Обсудите опыт кривой Лаффера, например, в США после снижения Рональдом Рейганом налогов в начале 1980-х годов. Ваше мнение о ситуации в Швеции? В какой степени американский опыт можно применить и в Швеции?

Глава 14

Открытая экономика

Глава повествует о том, как экономическая интеграция влияет на свободу действий страны в области экономической политики. Роль платежного баланса в качестве ограничителя становится все менее ясной. Процесс формирования цен и процентных ставок в условиях политики фиксированного обменного курса должен приспосабливаться к окружающему миру. Процентные ставки будут определяться доверием окружающего мира к экономике и экономической политике страны. Свобода действий политики стабилизации ограничивается тем больше, чем свободнее становится международный обмен на рынках факторов производства. Однако конфликты целей могут при определенных предпосылках смягчаться плавающим валютным курсом.

В главе рассматриваются также воздействие единого внутреннего рынка ЕС и планов создания экономического и валютного союза. Единый внутренний рынок обостряет конкуренцию и давит на цены в сторону их снижения. Предпосылкой успешного функционирования экономического союза с единой валютой является настолько высокая гибкость на рынках факторов производства, чтобы союз являлся оптимальной валютной зоной.

- Обсудите эффекты глобализации. Преобладают ли положительные или отрицательные эффекты?

- Изучите статистику платежного баланса Швеции за последнее десятилетие. Какова была динамика различных позиций? Как прогрессировала интернационализация?
- Какую часть дефицита платежного баланса составлял дефицит по позиции “доходы на капитал”? В чем причина такой динамики? Опасна ли она?
- Объясните различия между реальной и номинальной процентными ставками и то, как ожидаемая инфляция соотносится с этими двумя показателями.
- Швеция сталкивалась с оттоком валюты и повышением процентных ставок весной 1985 г., зимой 1990 г., осенью 1990 г., осенью 1991 г., осенью 1992 г., летом 1994 г. и весной 1995 г. Каковы были причины?
- Что имеется в виду, когда говорится, что уровень процентной ставки является оценкой окружающим миром экономической политики страны?
- Какое влияние оказывает выбор между фиксированным и плавающим обменными курсами на эффективность воздействия финансовой политики на внутреннюю экономику? Какое воздействие оказывается на денежную политику?
- Система стабилизационного фонда обеспечивает доверие, поскольку она вынуждает центральный банк следовать в фарватере экономической политики страны-якоря. Но тем самым фактически утрачивается и самостоятельность. Может ли это быть приемлемым? В таком случае — когда?
- В течение 1990-х годов Аргентина имела систему стабилизационного фонда и одновременно разрешала свободный обмен песо на доллар США в соотношении 1:1. Как это происходило? К каким преимуществам и негативным явлениям приводила эта политика?
- Ваше собственное мнение о положении Центрального банка? Насколько зависимым или, соответственно, независимым от политической власти должен быть Центральный банк?
- Ваше мнение о международной мобильности рабочей силы? Знакомы ли вы с людьми, которые переезжают из одной страны в другую по экономическим мотивам? Считаете ли вы, что эти тенденции усилятся или нет?
- Что означает ответ на предыдущий вопрос для возможностей малой страны иметь, например, более высокие подоходные налоги, чем в окружающем мире? Более высокие налоги на добавленную стоимость? Более щедрое пособие по болезни? Более высокие пенсии?

- Что означает Интернет и электронная почта для возможностей иметь более высокий налог на добавленную стоимость, чем в окружающем мире?
- Как членство Швеции в ЕС воздействует на шведский государственный сектор? На инвестиции?
- Считаете ли вы, что Швеция поступила правильно, став членом ЕС?
- Подробно обсудите различия между единым внутренним европейским рынком, с одной стороны, и европейским валютным союзом, с другой.
- Является ли Швеция оптимальной валютной зоной? А Европа?
- Обсудите различные требования конвергенции для перехода к валютному союзу. Разумен ли их выбор?
- Следует ли Швеции становиться членом ЕВС?
- Насколько велик риск того, что политика ЕВС приведет к высокой безработице?
- Насколько велик шанс сохранения низкой инфляции и низких процентных ставок, если Швеция войдет в ЕВС?
- Насколько велика свобода действий для Швеции на практике, если она останется вне ЕВС?
- Какие преимущества получила Швеция, оставшись вне ЕВС на начальном этапе формирования валютного союза? Какие недостатки?
- Представит ли какой-либо интерес платежный баланс страны, которая входит в валютный союз?

Глава 15

С начала века до 70-х годов

В этой главе дается описание истории развития шведской экономики до кризиса 1970-х годов. Большинство различных понятий, которые были введены в предыдущих главах, нашли здесь свое применение. Экономический рост Швеции оказался быстрым по мировым стандартам вплоть до 1970-х годов. Затем экономика Швеции испытала ряд проблем как долгосрочного, так и краткосрочного характера.

- Почему промышленный рост начался именно в 1870-х годах?
- В течение 100 лет — с 1870 по 1970 г. — экономический рост Швеции был самым высоким в мире, уступая лишь Японии. Какие факторы способствовали этому?
- Сравните кризисы 1920-х, 30-х и 70-х годов. Чем они отлича-

ются друг от друга? Как экономическая политика реагировала во всех этих случаях?

- Почему экономика Швеции смогла так быстро восстановиться после кризиса 30-х годов?
- Какие факторы способствовали такому быстрому экономическому росту в течение четверти века с 1950 по 1975 г.? В какой степени экономика самой Швеции служила основой этого роста и в какой степени этому благоприятствовало развитие мировой экономики?
- Обсудите роль международной валютной системы. В чем причины “кризиса доллара” в конце 1960-х годов?
- Какие новые страны-конкуренты появились и в каких областях в течение 1960-х и 70-х годов? Какие требования структурных сдвигов поставило это перед различными отраслями? Насколько удачно соответствующие отрасли приняли вызов?
- Обсудите воздействие разного рода субсидий в рамках промышленной политики, которые предоставлялись во второй половине 1970-х годов различным кризисным отраслям, например, судостроению.
- Обсудите воздействие налогообложения доходов и предприятий на экономический рост и использование ресурсов в течение 1970-х годов.
- Кое-кто утверждает, что конституционная реформа 1970 г., когда Швеция перешла от двухпалатного к однопалатному риксдагу и был сокращен мандатный период для правительства, уменьшила возможности проведения долгосрочной экономической политики. Обсудите! Существуют ли какие-либо изменения в политической системе, которые могли бы создать предпосылки для более долгосрочной экономической политики и, возможно, при этом и для более быстрого экономического роста?
- “Идиотская остановка” и “политика наведения мостов” вызвали бурные дискуссии в первой половине 1970-х годов. Привело ли последующее развитие к тому, что критику и выставленные оценки этих различных стратегий следует каким-либо образом пересмотреть?
- Каковы были последствия нефтяных кризисов 1973–1974 и 1979–1980 гг.? Проиллюстрируйте последствия повышения цены на нефть на диаграмме спроса и предложения того типа, который использовался в главе 13. Что означает повышение цены на нефть для положения кривой предложения? Обсудите при помощи диаграммы различные последствия контрмер экономической политики: что произойдет, если проводить жесткую политику в области спроса с целью преодоления повышения цен

и, соответственно, экспансионистскую политику в области спроса в целях борьбы с безработицей?

- Можно ли было избежать или смягчить при помощи экономической политики тот кризис издержек, который последовал за значительным повышением издержек на заработную плату в середине 1970-х годов?

Глава 16 Девальвации и инфляция

В главе 16 дается обзор экономической политики в Швеции в 1970-х и 80-х годах. На поверхности проблемы выглядели намного проще, чем в период суровых кризисов с первой трети XX века — в 1920-х и 30-х годах. Но одновременно кризис 70-х годов был в определенном смысле сложнее, а именно потому, что он имел множество различных причин, которые требовали применения разного рода мер, которые зачастую вступали в противоречие друг с другом. Для разрешения конфликтов целей был осуществлен ряд девальваций. Во многих областях экономики, в частности, — росте производства, инвестициях и занятости, последовало временное укрепление после 1982 г. Однако оказалось трудным снизить инфляцию. Рост издержек производства в Швеции происходил быстрее, чем в странах-конкурентах. В конце 1980-х годов в шведской экономике появились очевидные признаки перегрева в условиях высокой инфляции, быстрого роста издержек и увеличения дефицита платежного баланса, а также низких темпов роста производительности труда.

- В чем заключалась проблема ухудшения состояния платежного баланса в течение 1970-х годов? Что в этом было неприемлемо?
- Почему так сильно сократились капиталовложения в 1970-х годах? И почему это считалось проблемой?
- Что понимается под тем, что в Швеции в 1970-х годах сократились сбережения?
- В течение 1970-х и начале 80-х годов возросла открытая безработица, при этом одновременно увеличилось и число лиц, занятых в мерах политики на рынке труда. Это часто называется “скрытой безработицей”. Хорошо ли такое обозначение? В какой степени можно говорить об этих людях, как о “скрытых безработных”?
- Сравните шведский экономический кризис 1970-х годов с проблемами в других странах в течение 70-х годов. В каком смыс-

- ле проблемы Швеции были серьезнее? Были ли какие-то из них менее сложными?
- Какое значение имела смена правительства в 1976 г. для экономической политики? Было бы развитие в 1976-1982 гг. иным при другом правительстве?
 - Обсудите роль экономистов в 1970-х и 80-х годах. Изучите, например, ежегодные конъюнктурные отчеты СНС. Какие рецепты выписывались? Как они проявили себя впоследствии?
 - Обсудите мировой опыт 1980-х годов. Чему нас могут научить — положительному или отрицательному — например, политика Рейгана в США, стратегия Тэтчер в Великобритании и первые годы пребывания у власти Миттерана во Франции?
 - В тексте приводится мнение, что было невозможно разрешить кризис 1970-х годов при помощи рестриктивных и экспансионистских мер финансовой политики. Разделяете ли вы его?
 - Какие риски были связаны с крупной девальвацией осенью 1982 г.?
 - В течение большей части 1980-х годов процентные ставки в Швеции были выше, чем в окружающем мире. Почему?
 - Дефицит государственного бюджета значительно сократился. В 1988 г. даже отмечалось небольшое положительное сальдо государственного бюджета. Как это могло произойти? Что произошло с налоговым бременем (долей налогов в ВВП)? В чем причина этого изменения?
 - Обсудите различные меры политики распределения, которые принимались против собственников капитала и доходов с капитала после 1982 г.: фонды трудящихся, усиление налогообложения акций и т.п. Считаете ли вы, что они в какой-то степени воздействовали на инвестиции или формирование заработной платы? Существуют ли какие-либо надежные доказательства?
 - Почему в Швеции издержки на заработную плату увеличивались намного быстрее по сравнению со странами-конкурентами в 1980-х годах?
 - Почему Швеция настолько задержалась, при сравнении с большинством других стран Запада, с переходом к явной антиинфляционной политике?
 - Бывший министр финансов Челль-Улоф Фельдт написал в своих мемуарах относительно затруднений с проведением жесткой политики, которую он хотел проводить, что “то, что необходимо с экономической точки зрения, невозможно с политической, а когда это становится возможным с политической точки зрения, то уже поздно с экономической”. Прокомментируйте!

- Как дерегулирование на кредитном рынке могло привести к такому бурному потребительскому буму?
- Что привело к правительственному кризису зимой 1990 г.?

Глава 17

Смена вех, депрессия и возрождение

В главе описано, как перегрев шведской экономики в конце 1980-х годов привел к ухудшению конкурентоспособности и серьезным экономическим проблемам. Политическая система была не в состоянии сдерживать экономический рост. При этом резко поднялись процентные ставки, которые отчасти сдерживали экономический рост и отчасти вынуждали проводить жесткую финансовую политику, чего до этого не хотели делать политики. Но теперь все это произошло одновременно с тем, как лопнул финансовый мыльный пузырь с кредитами, а темпы экономического роста стали снижаться.

Это описано в главе как смена вех в экономической политике. Кейнсианство было похоронено. Серьезный дефляционный кризис привел к значительному росту безработицы, а также снижению инфляции. Глубина кризиса привела к суровым испытаниям для шведской экономики и способствовала падению доверия к фиксированному валютному курсу. Значительный отток валюты осенью 1992 г. вынудил Риксбанк перейти к плавающему валютному курсу. Глубокая депрессия и высокие процентные ставки привели к серьезному кризису государственных финансов. Галопирующий государственный долг постепенно заставил проводить жесткую финансовую политику. После 1994 г. в экономической политике доминировали меры по санированию государственных финансов.

В середине 90-х годов был проведен ряд крупных реформ. Риксбанк установил цель в области инфляции и был введен новый порядок составления государственного бюджета. Швеция стала членом ЕС. Постепенно эта политика стала приносить результаты, что также означало стабилизацию курса валюты, а вместе с тем снижение процентных ставок. В конце 90-х годов наблюдались высокие темпы экономического роста и низкая инфляция; как государственный бюджет, так и платежный баланс сводились с положительным сальдо.

- В тексте утверждается, что политическая система не стремилась и не могла сдерживать экономический рост в течение вто-

- рой половины 1980-х годов. Обсудите это утверждение! Это правда? Справедливо?
- Почему политикам было так трудно осуществлять неудобные решения? Приведите конкретные примеры!
 - Изучите взаимосвязь решений в области финансовой политики, слухов о девальвации, валютных потоков и динамики процентных ставок в течение 1990–1992 гг. Сходите в библиотеку, возьмите комплекты газет и посмотрите, как описывалась ситуация с принятием решений в то время.
 - Вернитесь к рис. 14.2. Попробуйте нарисовать перемещение Швеции из одних клеток в другие в течение 1988–1992 г. на этой диаграмме. Где находится шведская экономика в настоящее время? Что может и должна делать экономическая политика?
 - В Финляндии также были серьезные экономические проблемы. Сравните финский экономический кризис со шведским! Выводы?
 - Изучите развитие финансового кризиса. Что стало причиной проблем для банков и финансовых компаний в 1991–1993 гг.?
 - Как убытки по кредитам могли стать такими крупными? Сыграли ли свою роль ошибки директоров банков или законодательство и политические решения?
 - Ваше мнение о выражении “смена вех”?
 - Что означала смена правительства в 1991 г. для экономической политики? Стало бы развитие событий в 1992–1993 гг. иным при социал-демократическом правительстве?
 - Попытки сохранения фиксированного валютного курса несмотря на значительный отток валюты осенью 1992 г. оказались весьма дорогостоящими. Не считает ли вы, что Риксбанку следовало раньше отказаться от защиты курса кроны?
 - Изучите быстрый рост дефицита государственного бюджета в 1991–1993 гг. Почему многие люди считали, что этот рост было необходимо незамедлительно прервать?
 - Почему так резко возросла безработица в 1992 и 1993 гг.?
 - В течение 1994–1996 гг. проводилась жесткая финансовая политика. Размер дефицита государственного бюджета сократился. Но эта политика включала как повышение налогов, так и сокращение расходов, что многие не одобряли. Обсудите! Существовали ли другие методы сокращения дефицита? Был бы лучше какой-либо иной набор мер?
 - Цель Риксбанка в области инфляции состоит в том, чтобы цены на потребительские товары увеличивались не более чем на 2% в год (плюс/минус 1%). Ваше мнение об этой цели? Хорошо ли она выбрана? Как следует реагировать Риксбанку, если

- эти границы будут превышены из-за повышения налогов для борьбы с дефицитом государственного бюджета?
- Обсудите политику в области процентных ставок в 1993–1994 гг. Правильно ли она была выбрана? Не следовало ли Риксбанку быть решительнее?
 - Просмотрите газетные вырезки о кризисных ситуациях с процентными ставками и валютных кризисах последних лет. Можете ли вы выделить какие-нибудь общие черты? Как они воздействовали на Швецию по сравнению с другими странами?
 - Было ли прежнее недоверие международных финансовых рынков по отношению к Швеции обоснованным?
 - В связи с кризисными ситуациями с процентными ставками и валютными кризисами в начале 1990-х годов как буржуазное, так и социал-демократическое правительства были вынуждены осуществлять ряд непопулярных мер по повышению налогов и сокращению расходов. На радио, телевидении и в ежедневной прессе, как и в политических дебатах, часто утверждалось, что это является недостатком “рынка”. Обсудите!
 - Что означала “новая экономика” для возрождения шведской экономики?
 - В конце 90-х годов безработица сократилась, при этом инфляция оставалась на низком уровне. Как это стало возможным?
 - В течение 1998–1999 гг. процентные ставки в Швеции все время снижались до их уровня в Германии. Почему?
 - Еран Перссон сказал: “Тот, кто имеет задолженность, несвободен”. Что он имел в виду?
 - В этой книге утверждается, что смена политики в 1990-х годах привела к хорошим результатам. Но в политических дебатах иногда утверждается, что издержки возрождения экономики были слишком высокими. Обсудите!
 - Обсудите схему Ларса Юнунга, рассматривающую экономическую политику в качестве процесса обучения. Считаете ли вы его вывод о том, что “зеркало заднего обзора” применяется в качестве “компыаса”, справедливым? Что можно сделать для улучшения “долгосрочности” экономической политики?
 - В этой книге утверждается, что “изгиб в виде буквы U” в экономической политике в 1990 г. привел к хорошим результатам. В какой степени это мнение имеет политический смысл? На каких основополагающих ценностях оно покоится? Можно ли дать совершенно иную оценку 90-м годам?
 - Напишите собственный рецепт того, что, по вашему мнению, следует делать с современными экономическими проблемами Швеции!

Автономия — возможности управлять экономической политикой на национальном уровне.

Агрегирование — это сложение воедино различных отдельных рынков, чтобы получить общую картину всей экономики.

Акционерная компания — компания, где собственники акций не несут личной ответственности по обязательствам компании; ответственность ограничена лишь вложенным капиталом.

Акция — доля собственности в акционерной компании. Акция дает право голосования на общем собрании акционеров компании.

Альтернативные издержки — тот доход, который можно было бы получить при наилучшем альтернативном применении определенного ресурса.

Антитрестовское (антимонопольное) законодательство — законы, которые запрещают или затрудняют образование картелей и монополизацию рынков.

Антициклическая политика — политика, которая противодействует конъюнктурным колебаниям.

Базовые отрасли — отрасли шведской промышленности, которые

прежде всего добывают или перерабатывают шведское сырье, например, лесная и горнодобывающая.

Баланс ВВП — структура производства и потребления товаров и услуг.

Баланс движения капиталов показывает сумму прямых иностранных инвестиций, портфельных инвестиций, а также трансграничных кредитов.

Баланс переводов — совокупность тех переводов, которые поступили в страну и которые ушли за границу.

Баланс услуг — совокупность экспорта и импорта услуг. Сальдо баланса услуг равно доходам от экспорта за вычетом расходов по импорту.

Безработица — численность безработных представляет разницу между теми, кто входит в рабочую силу, и теми, кто имеет работу.

Биржа — организованный рынок купли-продажи особых товаров или ценных бумаг, например, акций.

Биржевой индекс — взвешенный показатель биржевых курсов различных товаров или ценных бумаг, которые обращаются на бирже.

Биржевой курс — цена товаров или ценных бумаг, обращающихся на этой бирже.

Бум — короткий, лихорадочный период высокой конъюнктуры.

Бюджет — совокупность доходов и расходов. Статьи со стороны доходов иногда обозначаются как кредит, а статьи со стороны расходов обозначаются как дебет.

Бюджетная политика — меры по изменению расходов или доходов бюджета.

Валовой доход — доходы человека или домашнего хозяйства до получения трансфертов и выплаты налогов.

Валовой национальный продукт (ВНП) — стоимость всех готовых товаров и услуг, которые были произведены в течение года.

Валовые капиталовложения (инвестиции) — стоимость капиталовложений, идущих на возмещение, и новых капиталовложений.

Валюта — платежное средство страны.

Валютная змея — сотрудничество ряда стран Западной Европы в области валютной политики в 1970-х годах.

Валютная интервенция означает, что центральный банк покупает валюту с целью поддержания обменного курса.

Валютная корзина — набор валют важнейших внешнеторговых партнеров, чаще всего взвешенный в за-

висимости от их доли во внешне-торговом обороте страны.

Валютный союз — ситуация, когда многие государства имеют единую валюту взамен национальных валют. Это означает также, что они имеют единый центральный банк и проводят единую денежную политику.

Вексель государственного долга (казначейский) — краткосрочное долговое обязательство, выданное государством.

Вертикальная интеграция — сотрудничество или объединение предприятий, находящихся в разных звеньях производственной цепочки.

Вертикальная структура доходов — распределение доходов между различными людьми и домашними хозяйствами.

Вклад в покрытие — тот вклад, который обеспечивает доход при покрытии постоянных издержек.

Внешнеторговый (торговый) баланс — совокупность экспорта и импорта товаров. Сальдо внешнеторгового баланса выражается в доходах от экспорта за вычетом расходов по импорту.

Внешний (иностранный) долг — финансовая задолженность страны иностранным кредиторам, когда ее финансовые требования к иностранным заемщикам не учитываются.

Всемирная торговая организация (ВТО) — всемирное объединение государств, которые обязались стремиться к свободной торговле.

Всеобщий пенсионный фонд (ВПФ, АПФ) собирает и распределяет отчислениями предпринимателей в систему всеобщих дополнительных пенсий (АТП).

Встроенные стабилизаторы — такие устройства, которые сами по себе сдерживают экономический рост в период высокой конъюнктуры и автоматически стимулируют его в период низкой конъюнктуры. Типичным примером является налоговая система, которая уменьшает покупательную способность в периоды инфляции и перегрева.

Вторичный рынок — рынок, где происходит торговля ранее выпущенными ценными бумагами.

Выгоды от межотраслевого перелива рабочей силы — повышение средней производительности труда в экономике, которое возникает тогда, когда люди перемещаются из секторов с низкой производительностью в сектора с более высокой производительностью.

Гарантия повышения заработной платы — особое условие в коллективных договорах относительно заработной платы, которое гарантирует повышение доходов трудящихся определенным образом.

Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ) — всеобщий договор относительно таможенных пошлин и внешней торговли. В настоящее время заменен ВТО.

Гиперинфляция — исключительно быстрая и продолжительная инфляция.

Гистерезис — ситуация, когда высокий уровень безработицы закрепляется сам по себе.

Глобализация — термин, который иллюстрирует далеко идущую интернационализацию свободной торговли, трансграничных прямых инвестиций и свободного движения капитала. В более узком смысле означает, что многие предприятия, даже малые, могут действовать в глобальном масштабе при помощи современной информационной технологии.

Горизонтальная интеграция — сотрудничество предприятий, находящихся в одном звене производственной цепочки, с целью ограничения конкуренции.

Государственная облигация — долгосрочное долговое обязательство, выданное государством.

Государственное (общественное) потребление — закупка товаров и услуг государственным сектором для осуществления своей собственной деятельности.

Государственные капиталовложения (инвестиции) — те инвестиции, которые осуществляются государственным сектором.

Государственные финансовые накопления — государственные накопления за вычетом государственных капиталовложений.

Государственный бюджет — совокупность расходов и доходов государства.

Государственный долг — сумма заимствования государства.

Государственный (общественный) сектор — та часть экономики, которая управляется на основе политических решений и финансируется за счет налогов и отчислений.

Государство (центральное правительство) состоит из правительства, министерств и тех различных учреждений и органов власти, которые подчиняются министерствам.

Государство, выполняющее функции ночного сторожа — минимальный объем обязанностей государства в экономике, которое занимается лишь производством таких общественных благ, как правосудие и национальная оборона.

“Грязное плавание” — система формально свободного плавающего обменного курса, но где центральный банк все же на практике позволяет курсу изменяться не как угодно, а лишь в определенных пределах.

Давление рынка (в пользу перемены) — давление на предприятия (например, путем жесткой конкуренции) с целью проведения рационализации и обновления производства.

Девальвация — понижение стоимости национальной валюты.

Демпинг — продажа товаров по более низким ценам за границей, чем в своей стране.

Денежная масса — количество денег в стране, которое доступно в определенный момент времени. В Швеции по определению Риксбанка она включает банкноты и монеты, чековые счета, средства, при-

влеченные банками у домашних хозяйств и предприятий, а также имеющиеся у населения банковские сертификаты.

Денежная политика — та политика, которая действует посредством изменения объема денежной массы и процентных ставок. Осуществляется центральным банком.

Денежный рынок — рынок краткосрочного заемного капитала.

Деньги — средство, которое играет роль всеобщего эквивалента и выступает в качестве общепризнанного средства платежа.

Депрессия — очень глубокий спад конъюнктуры.

Дериватив (производный инструмент) — ценная бумага, которая базируется на ценной бумаге (или ином активе) и дает возможность ее купить или продать в будущем.

Дефицит государственного бюджета возникает, когда расходы государства превышают его доходы.

Дефляция — снижение общего уровня цен.

Дивиденд — та часть прибыли, которая распределяется среди акционеров предприятия.

Динамическая эффективность — способность со временем более полно удовлетворять запросы потребителей.

Дифференцированное право голоса обозначает то условие, при котором часть акций компании имеет большую долю голосов по

сравнению с другими на общем собрании акционеров компании.

Добавленная стоимость (условно чистая продукция) — стоимость произведенной предприятием продукции за вычетом стоимости различных использованных инвестиционных товаров.

Добровольная безработица возникла, как полагали представители классической школы, когда трудящиеся по найму отказывались решать проблемы безработицы путем снижения заработной платы.

Долговое обязательство — письменное обязательство заемщика выплатить определенную сумму денег держателю долгового обязательства.

Долгосрочность — тот срок, который необходим при расчетах издержек для того, чтобы все ресурсы и издержки были переменными.

Долларизация означает, что страна принимает иностранную твердую валюту (обычно доллар США) в качестве платежного средства.

Доля заработной платы — удельный вес национального дохода, который приходится на трудящихся по найму в форме заработной платы и социальных отчислений.

Доля прибыли — удельный вес национального дохода, который приходится на собственников капитала и владельцев природных ресурсов.

Доля самостоятельного населения — показатель удельного веса рабочей силы в общей численности населения (или определенной группе населения).

Дополненное предложение — предложения правительства по государственному бюджету после внесения уточнений и дополнений. Представляется в Швеции в апреле каждого года.

Доход (прибыль, отдача) — результат использования какого-либо фактора производства.

Евро — единая валюта европейского валютного союза.

Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ) — зона свободной торговли, объединяющая ряд западноевропейских стран. Швеция была ее членом по 1994 г.

Европейская валютная система (ЕВС) — сотрудничество в области валютной политики стран-членов ЕС, которое, в частности, означает фиксированные обменные курсы, устанавливаемые центральными банками посредством взаимно обязывающего договора.

Европейский союз (ЕС, прежде Европейское экономическое сообщество, ЕЭС) был раньше таможенным союзом, но в настоящее время развивает свое сотрудничество во все большем числе экономических и политических областей. Швеция стала его членом в 1995 г.

Европейский центральный банк (ЕЦБ) — единый европейский центральный банк в ЕВС.

Естественная безработица — тот уровень безработицы, который существует в ситуации, когда домашние хозяйства и предприятия адаптировались к инфляции.

Замораживание цен — запрет предприятиям повышать свои цены в течение определенного периода.

Занятость — численность работающего населения.

Защищенный (от конкуренции) сектор — та часть экономики, которая не подвержена иностранной конкуренции.

Золотовалютные резервы — резервы золота и иностранных валют государственного банка.

Золотомонетный стандарт — система фиксированных обменных курсов, которая основана на золоте.

Зона свободной торговли — объединение стран, которые отменяют таможенные пошлины во взаимной торговле.

Избыточные производственные мощности — ситуация, когда предприятия имеют слишком много оборудования и слишком много занятых относительно спроса.

Износ капитала — износ реального капитала (машин и оборудования и т.п.) по мере его использования.

Импорт — ввоз товаров и услуг из-за границы.

Импортированная инфляция — ситуация, когда уровень цен повышается вследствие роста цен на импортные товары.

Имущественный эффект — тот эффект, который цены на активы (биржевые курсы и цены на недвижимость) оказывают на личное потребление.

Инвестиции (капиталовложения) — ресурсы, которые не потребляются, а вместо этого используются с целью увеличения потребления в будущем.

Инвестиции в товарно-материальные запасы — увеличение товарно-материальных запасов.

Инвестиционная компания — компания, которая вкладывает свой капитал в ценные бумаги.

Индекс — показатель относительного изменения какой-либо экономической величины. Индекс для исходного (базового) года устанавливается на уровне 100, после чего соответствующие данные за другие годы пропорционально пересчитываются.

Индексация — процесс привязывания заработной платы, трансфертных выплат и т.п. к изменениям (индекса) цен, стоимости жизни, заработной платы в других местах и т.п.

Индекс цен — совокупность цен различных товаров и услуг, взвешенных по определенному критерию с целью выведения показателя уровня цен.

Индекс цен на потребительские товары — взвешенный общий уровень цен на различные потребительские товары.

Инновация — использование изобретения или новой идеи в производстве или распределении.

Институционалисты — те экономисты, которые относятся отрицательно к абстрактным, математи-

ческим моделям и вместо них предпочитают изучать фактическую экономику при помощи исторических и социологических методов.

Интеграция — процесс, означающий переплетение различных национальных экономик посредством торговли и повышения мобильности факторов производства.

Инфляция — повышение общего уровня цен.

Инфраструктура — транспортная система и сеть автомобильных дорог, железные дороги, самолеты и телекоммуникации.

Капитал — фактор производства, который состоит из средств производства, созданных людьми, а также реального капитала и финансовых активов, которые можно превратить в реальный капитал.

Капитализм — экономическая система, которая основана на частной собственности на средства производства.

Капиталист или собственник капитала. Тот, кто владеет средствами производства в форме капитала.

Капиталоемкое производство — производство, для которого необходимо много капитала.

Картель — организованное сотрудничество между продавцами (или покупателями) на рынке с целью оказания воздействия на цены.

Карьерные рынки — секторы рынка труда для профессий с высокой гарантией занятости, стабиль-

ным повышением заработной платы и возможностями карьерного роста.

Кейнсианство — экономическая школа, основанная английским экономистом Кейнсом и выступающая за активную государственную политику стабилизации.

Классическая безработица — безработица, которая возникает вследствие слишком высокой заработной платы.

Классическая теория обычно обозначает экономическую теорию, которая господствовала в политической экономии до Кейнса и исходила из предположения о нормальном функционировании рынков.

Количественная теория утверждает, что именно изменения объема денежной массы (количества денег в обращении) определяют уровень цен.

Коллективный договор — договор между профсоюзом и одним или несколькими предпринимателями о заработной плате, оплате за сверхурочные работы, отпускных льготах и т.п.

Коммерческий банк — важнейший тип банка, главной целью которого традиционно является привлечение средств, а также удовлетворение потребностей промышленности в краткосрочных кредитах.

Конвергенция означает все большее сближение уровней процентных ставок и инфляции в странах со взаимно фиксированными обменными курсами.

Конкурентоспособность — способность предприятия, отрасли или всей экономики выдерживать конкуренцию.

Консолидированный государственный сектор — это центральное правительство, коммуны, ландстинги и сектор социального страхования вместе взятые.

Контора государственного долга (казначейство) — орган власти в Швеции, который следит за заимствованием государства и отвечает за политику государственного долга.

Конфликт целей — ситуация, когда попытки решить одну проблему экономической политики при помощи определенных средств обостряют другую проблему.

Конъюнктурные циклы — более или менее регулярные колебания деловой активности в сторону повышения или снижения.

Конъюнктурный институт — государственная организация в системе министерства финансов, имеющая задачу, в частности, по составлению конъюнктурных прогнозов.

Корректирующая статья добавляется в статистике расчетного баланса для корректировки статистики торговли услугами, которая часто бывает неполной.

Косвенный налог — обычно такие налоги, которыми облагаются продажа или потребление различных товаров и услуг.

Краткосрочность означает, что период анализа настолько мал, что

некоторые ресурсы являются неизменными.

Кредит (заем) — право распоряжаться денежной суммой, которая принадлежит кому-то другому.

Кредитные учреждения (институты) — банки и другие учреждения, которые действуют на кредитном рынке.

Кредитный рынок — рынок заемного капитала.

Кривая Лаффера — диаграмма, показывающая, как налоговые поступления сначала возрастают вместе с повышением налоговых ставок, а затем снижаются до нуля.

Кривая предложения — представление в виде графика взаимосвязи между ценой товара и теми объемами, которые продавец готов предложить.

Кривая спроса — представление на графике взаимосвязи между ценой товара и тем объемом, на который существует спрос в экономике.

Кривая Филлипса — диаграмма, показывающая взаимосвязь безработицы и инфляции.

Кризис доллара — международный валютный кризис, который возник в конце 1960-х годов вследствие того, что многие страны сочли, что доллар был переоценен.

Кризис перепроизводства — ситуация, когда объем производства превышает покупательную способность потребителей, что приводит к сокращению производства на предприятиях и росту безработицы.

Кругооборот — потоки товаров и услуг от предприятий домашним хозяйствам и услуг как фактора производства от домашних хозяйств предприятиям, а также встречные потоки платежей.

Курс акций — цена акции.

Либерализация внешней торговли — снижение таможенных пошлин и отмена нетарифных торговых ограничений.

Ликвидность (коэффициент платежеспособности) — отношение текущих активов к текущим обязательствам.

Ликвидные средства — такие активы, которые можно достаточно легко превратить в деньги.

Личное (частное) потребление — покупка домашними хозяйствами товаров и услуг.

Макроэкономика — учение о том, как функционируют отдельные рынки и экономика всей страны; что производится, как это производится, как происходит распределение, какие факторы определяют уровень безработицы и инфляции и т.п.

Макроэкономическая теория — теория, которая объясняет функционирование макроэкономики, совокупное производство и занятость, а также общий уровень цен.

Маргинальный (предельный) налог — налог на прирост дохода.

Марксизм — экономическая теория и политическая идеология, созданные Карлом Марксом.

Международный валютный фонд (МВФ) — организация, которая регулирует международную платежную систему.

Меркантилизм — экономико-политическая доктрина (господствовавшая в XVII и XVIII веках), согласно которой национальное хозяйство должно стремиться к достижению положительного сальдо во внешней торговле.

Микроэкономическая теория — теория, которая объясняет функционирование отдельных рынков, предприятий и домашних хозяйств.

Минимальные резервные требования — требования Риксбанка, чтобы банки имели в наличии определенную долю своих привлеченных средств в качестве платежного резерва либо в кассе, либо на специальном счете в Риксбанке.

Министерство промышленности — государственное министерство, которое отвечает за промышленную политику (в настоящее время в Швеции оно расширено и превращено в министерство экономики).

Министерство рынка труда — государственное министерство, которое раньше отвечало за политику на рынке труда. В настоящее время эта ответственность лежит на министерстве экономики.

Министерство финансов — государственное министерство, которое отвечает за экономическую политику, налоги и государственный бюджет.

Министерство экономики — государственное министерство, ко-

торое отвечает за некоторые аспекты экономической политики (меры, затрагивающие рынок труда, малые предприятия, связь и т.п.).

Многонациональные (транснациональные) предприятия — предприятия, которые имеют дочерние компании во многих странах.

Модель ЭФО — модель формирования заработной платы в Швеции, действовавшая преимущественно в 1960-х годах. Она указывала, в частности, как надо определять возможности роста заработной платы до начала проведения переговоров о заключении коллективных договоров.

Монетаризм — экономическая школа, утверждающая, что объем денежной массы определяет уровень цен. Поэтому для ограничения инфляции необходимо контролировать прирост объема денежной массы.

Монополия — рынок, на котором доминирует одно предприятие.

Мыльный пузырь — чрезмерное повышение цен на активы, стоимость которых затем падает.

“Набег на банки” (массовое изъятие вкладов из банка) происходит, когда население теряет доверие к банковской системе и все одновременно пытаются изъять свои сбережения.

Накопление капитала — процесс, посредством которого реальный капитал заменяется (через инвестиции на замещение) и расширяется (через новые инвестиции).

Налоги на потребление — такие налоги, которыми облагается потребление, например, налог на добавленную стоимость.

Налог на добавленную стоимость — налог, который взимается с прироста стоимости (добавленной стоимости) в каждом звене производства.

Налог на недвижимость — налог, который налагается на недвижимость, стоимость которой превышает определенную величину.

Налог с продаж — всеобщий налог на товары, который взимается при продаже товара.

Налог на реализованный доход — налог, которым облагается полученный доход.

Налоговая база — то, что облагается налогами: труд, капитал, потребление, недвижимость и т.п.

Налоговый клин — разница между рыночной ценой на товары и услуги и ценой после уплаты налогов.

Налогооблагаемая база — те виды деятельности, производства или т.п., на которые начисляется налог.

Налогообложение капитала — тот налог, который налагается на владение и передачу капитала. Примерами являются налог на недвижимость, налог на наследство и налог на реализованный доход.

Налог Тобина — предложение Джеймса Тобина о введении налога с оборота при купле-продаже валюты.

Наукоемкое производство — такое производство, для которого требуется высокая квалификация и хорошие технические знания.

Национальные счета — своего рода национальная бухгалтерия, которая считает и приводит в порядок все потоки товаров и услуг между экономикой различных секторов.

Национальный бюджет — прогноз министерства финансов и Конъюнктурного института относительно развития макроэкономики и особенно баланса ВВП.

Недостатки рынка — те случаи внешних эффектов и общественных благ, когда рыночные цены не могут самостоятельно обеспечить эффективное макроэкономическое решение.

Неоклассическая школа — школа, считающая, что систематическая политика стабилизации не обеспечивает реального воздействия на экономику.

Непоследовательность — ситуация, когда правительство пытается заставить действующих лиц в экономике приспособляться к определенной экономической политике, а затем изменяет ее.

Нетарифные торговые ограничения — квоты, меры административного регулирования и прочие торговые ограничения, отличные от таможенных пошлин.

Неустойчивость обозначает степень подвижности цен на финансовых рынках. Высокая неустойчивость означает значительные колебания.

“Новая экономика” — поверхностное понятие, которое обозначает, что технический прогресс, глобализация и т.п. приводят к более быстрому росту производительности труда.

Новая эмиссия — увеличение акционерного капитала путем выпуска новых акций.

Новые инвестиции — инвестиции, которые означают увеличение реального капитала.

Номинальный (исчисленный в текущих ценах) — обозначение показателя, который не учитывает изменение уровня цен.

Норма накопления — доля инвестиций в совокупном объеме производства во всей экономике или в определенной отрасли.

Норма потребления — доля потребления в валовом национальном продукте.

Норма прибавочной стоимости обозначает в марксистской теории долю прибавочной стоимости в совокупном капитале.

Норма сбережения — доля суммы инвестиций и сальдо платежного баланса в ВВП.

Облигация — долгосрочное долговое обязательство, обычно эмитированное государством (центральным правительством), коммунальностью или крупным предприятием.

Облигация выигрышного займа — своего рода государственная облигация, где доход выплачивается в результате жребия в виде выигрыша

ша некоторым из тех, кто приобрел облигацию.

Обменный (валютный) курс — цена единицы одной валюты, выраженная в другой валюте.

Оборот — совокупная стоимость продаж предприятия или отрасли экономики в течение определенного времени.

Образование (переподготовка) на рынке труда — образование, которое организуется с целью решения проблем перестройки на рынке труда и увеличения имеющихся ресурсов рабочей силы.

Обучение дефицитным специальностям — образование, организуемое управлением рынка труда, для получения специальностей, по которым существует явный дефицит квалифицированной рабочей силы.

Общее равновесие — состояние, когда все рынки в экономике одновременно находятся в равновесии.

Общее собрание акционеров компании — высший орган акционерной компании, состоящий из акционеров и имеющий право окончательного решения.

Общественные блага (“коллективные товары”) — товары и услуги, которые могут быть использованы не только одним потребителем, но и могут удовлетворять потребности нескольких потребителей одновременно.

Общественные (мобилизационные) работы — временная работа, которая организуется для повышения спроса на рабочую силу.

Общественные работы (в помощь нуждающимся) — временная работа с выплатой низкой заработной платы, которая прежде проводилась с целью сокращения безработицы.

“Общественный выбор” — школа в области общественных наук и направление исследований на границе между политической экономией и наукой о государстве, которое анализирует, как и почему принимаются различные политические решения.

Однородный (гомогенный) товар — товар, который настолько одинаков, что потребители готовы купить любой экземпляр и у любого продавца.

Олигополия — рынок, на котором доминирует незначительное число предприятий.

Операции на открытом рынке — действия центрального банка по покупке и продаже ценных бумаг (без соглашений о выкупе) с целью воздействия на величину процентных ставок.

Операционная прибыль — выручка за вычетом издержек.

Операция, обратная “репо” — см. операция “репо”. Обратная операция “репо” является сделкой такого же типа, но при этом Риксбанк продает государственные ценные бумаги вместо их покупки. Используется для уменьшения денежной массы в обращении.

Операция “репо” (Repurchasing agreement) — соглашение о выкупе — соглашение между Риксбанком

ком и банками о покупке ценных бумаг с последующим выкупом по обусловленной цене. Риксбанк покупает государственные ценные бумаги с целью увеличения объема денежной массы в обращении.

Опережающие индикаторы — такие переменные величины (например, новые заказы), изменение которых обычно предшествует изменениям общей конъюнктуры.

Оптимальная валютная зона — зона, которая “достаточно” велика для того, чтобы иметь единую валюту.

Опцион — инструмент по размещению средств, который предоставляет владельцу право (но не обязательство) купить или продать в будущем определенные ценные бумаги по заранее установленной цене.

Организация стран-экспортеров нефти (ОПЕК) — картель государств, экспортирующих нефть.

Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) — организация по экономическому сотрудничеству промышленно развитых стран Запада.

Основной капитал — тот реальный капитал, который имеется в данный момент времени.

Относительная заработная плата — заработная плата определенной профессиональной группы относительно заработной платы других групп.

Относительная цена — цена на определенный товар или группу то-

варов относительно цен на другие товары.

Относительные издержки — издержки производства (например, в одной стране) относительно издержек в других странах.

Относительные преимущества — теория относительных преимуществ утверждает, что любому производителю следует специализироваться на том, в чем он лучший относительно других (имеет наиболее низкие альтернативные издержки). То же самое, что и сравнительные преимущества.

Отрасли внутреннего рынка — те отрасли промышленности, которые производят товары для внутреннего рынка.

Отрицательные внешние эффекты возникают, когда рыночная цена в недостаточной степени учитывает макроэкономические издержки производства или потребления определенного товара.

Отток валюты — сумма сальдо платежного баланса и операций с частным капиталом в балансе движения капиталов.

Отчисления (взносы) предпринимателей — название в разговорном языке тех социальных отчислений, которые работодатель выплачивает государству за каждого занятого и которые, в частности, финансируют систему всеобщих дополнительных пенсий и страхования по болезни.

Пакт стабильности — соглашение между будущими членами европейского валютного союза о сдержива-

нии дефицита государственного бюджета в будущем.

Паритет процентных ставок — зависимость, гласящая, что процентные ставки внутри страны должны приспосабливаться к уровню процентных ставок за рубежом, учитывая премию за риск и ожидаемое изменение обменного курса.

Перекрестное владение — ситуация, когда различные компании владеют крупными пакетами акций друг друга.

Переменные издержки — те издержки, которые изменяются в зависимости от объема производства.

Переменные удельные издержки — переменные издержки на единицу произведенной продукции.

Плавающий (подвижный, колеблющийся, гибкий, изменчивый) обменный (валютный) курс — система, при которой обменный курс свободно изменяется на рынке.

Плановая экономика — система, где распределение ресурсов определяется решениями центрального органа власти вместо рыночного ценообразования.

Платежеспособность — показатель кредитоспособности или способности выдержать убытки. На предприятии платежеспособность обычно измеряют в виде отношения собственного капитала к совокупному капиталу.

Платежный баланс — сумма торгового баланса и баланса услуг, переводов за границу и из-за границы, а также доходов на капитал.

Сальдо по определению показывает разницу между тем, что произведено в стране, и тем, что в ней потреблено.

Повышение курса валюты — увеличение стоимости валюты в условиях плавающего обменного курса.

Подоходный налог — налог, который рассчитывается исходя из доходов физического лица.

Ползучая (скользящая) привязка — система “полуфиксированного” обменного курса, где собственная валюта привязана к другой валюте, но все же постепенно изменяет свою стоимость.

Политика в области спроса — политика, которая нацелена на оказание воздействия на спрос.

Политика доходов — политика, которая пытается воздействовать на заработную плату и доходы с целью подавления инфляции.

Политика на рынке труда — политика, которая непосредственно направлена на то, чтобы заставить рынок труда функционировать лучше и смягчить воздействие той безработицы, которая все же возникает.

Политика неприиспособления (невмешательства) — политика, которая не борется с такой безработицей, которая вызвана слишком большим повышением заработной платы.

Политика в области предложения — та политика, которая нацелена на оказание воздействия на предложение в экономике.

Политика приспособления (вмешательства) — политика, означающая, что государство активно борется за увеличение занятости, например, путем повышения спроса, чтобы попытаться сдержать безработицу, хотя в этом случае слишком большое повышение заработной платы будет угрожать занятости.

Политика государственного долга — политика, которая определяет способы покрытия потребностей государства в кредитах с учетом срока долговых обязательств, расходов, обеспечения и т.п.

Политика солидарности в области заработной платы — стратегия профсоюзов в области заработной платы, которая, в частности, включает выравнивание больших различий в области заработной платы и принцип “равная оплата за равный труд”.

Политика стабилизации — экономическая политика, которая при помощи финансовой и денежной политики пытается выровнять колебания конъюнктуры и достичь полной занятости, стабильного уровня цен и равновесия платежного баланса.

Политика твердой валюты — политика, которая демонстративно делает ставку на устойчивость обменного курса или также укрепление валюты, даже если это требует значительных жертв.

Политическая экономия — то же самое, что и макроэкономика.

Полная занятость обозначает ситуацию, когда все, кто стремится иметь работу, могут ее получить.

Положительные внешние эффекты возникают, когда рыночная цена в недостаточной степени учитывает макроэкономические доходы от производства или потребления определенного товара.

Портфель — совокупность находящихся в чем-либо владении активов, например, ценных бумаг.

Постоянные издержки — те издержки, которые заданы и не зависят от объема выпуска продукции.

Потери от межотраслевого перелива рабочей силы — снижение средней производительности труда в экономике, которое возникает тогда, когда люди перемещаются из секторов с высокой производительностью в сектора с более низкой производительностью.

Потребительские товары — товары, которые идут на потребление.

Потребительские товары длительного пользования — такие потребительские товары, которые не потребляются немедленно целиком и имеют достаточно продолжительный срок службы.

Потребление — окончательное использование товаров и услуг с целью удовлетворения потребностей.

Превышение предложения — ситуация, когда совокупное предложение превышает совокупный спрос.

Превышение спроса обозначает ситуацию, где совокупный спрос больше совокупного предложения.

Предельная (маргинальная) отдача — отдача от вложения последней единицы ресурсов.

Предельная (маргинальная) полезность — полезность для потребителя от потребления последнего товара или услуги.

Предельные (маргинальные) издержки — издержки на производство последней единицы.

Предельный (маргинальный) доход — доход от продажи последней единицы.

Предельный (маргинальный) продукт — тот прирост производства, который обеспечивается при вложении последней единицы ресурса.

Предприятие, которое “получает” цену — предприятие, которое не может оказывать воздействие на рыночную цену и должно принять ее как данность.

Предприятие, которое “устанавливает” цену (ценовой лидер) — предприятие, которое настолько велико, что оно самостоятельно может оказывать воздействие на рыночные цены или устанавливать их.

Премия за образование — дополнительная заработная плата, которую человек может получить в результате своего дальнейшего образования.

Премия за риск — дополнительное вознаграждение, которое требуют инвесторы при размещении своих средств в особо рискованные инвестиции.

Прибавочная стоимость обозначает в марксистской теории разницу между стоимостью рабочей силы и стоимостью, которую она создает в результате труда.

Прибыль — разница между доходами и издержками предприятия.

Привлеченные средства — те средства, которые домашние хозяйства, предприятия и другие вкладчики помещают в банк или другие кредитные учреждения.

Принцип свободы предпринимательства (невмешательства государства) (laissez-faire) — доктрина, утверждающая, что государству следует оставить рыночную экономику в покое.

Приоритетная (целевая) облигация — государственная облигация, которая эмитируется на регулируемом рынке с низкой процентной ставкой, например, с целью финансирования жилищного строительства с более низкими издержками.

“При прочих равных условиях” (ceteris paribus) — латинское выражение, являющееся центральным предположением в большинстве экономических рассуждений.

Прогноз — предсказание экономического развития в будущем.

Программа конвергенции — программа, которую составили страны-члены ЕС и в соответствии с которой они должны выполнять требования конвергенции.

Прогрессивный налог — налог, где налоговая ставка повышается

по мере роста способности платить налог (например, роста доходов).

Проект бюджета — предложения правительства по государственному бюджету на предстоящий бюджетный год.

Производительность — объем производства на единицу вложенного ресурса (например, за отработанный час).

Промышленная облигация — облигация, которая эмитируется промышленным предприятием.

Промышленная политика — политика, которая непосредственно нацелена на стимулирование структурных сдвигов в промышленности.

Пропорциональный налог — налог, где налоговая ставка одна и та же для всех.

Протекционизм — политика защиты внутренней экономики от иностранной конкуренции путем введения внешнеторговых ограничений.

Процентная ставка по операциям “репо” — та процентная ставка, которая устанавливается по операциям “репо”. Это основное средство регулирования Риксбанка.

Прямой налог — такой налог, который взимается непосредственно с налогоплательщика. Примерами являются подоходный налог и налог на недвижимость.

Прямые иностранные инвестиции — инвестирование предприятием средств или покупка им другого предприятия за границей.

Рабочая сила — те люди, которые работают или занимаются поиском работы. О них говорят, что они входят в состав рабочей силы.

Равновесие — состояние, когда намерения как покупателей, так и продавцов могут быть удовлетворены. В этом случае объем предложения равен объему спроса.

Равновесие Нэша — равновесие, которое возникает на олигополистическом рынке, где меньшая часть действующих лиц принимает свои решения под воздействием решений, принятых другими участниками.

Равновесная процентная ставка — уровень процентной ставки, при котором объемы денег или кредитов со стороны предложения и со стороны спроса равны.

Равновесная цена — та цена, при которой объем предложения равен объему спроса.

Разрыв безработицы в кейнсианском анализе показывает объем совокупного спроса, который необходимо стимулировать для достижения полной занятости.

Разрыв инфляции в кейнсианском анализе показывает объем совокупного спроса, который необходимо сократить для снижения инфляции при состоянии полной занятости.

Располагаемый (чистый) доход — тот доход, которым распоряжается человек или домашнее хозяйство после получения трансфертов и уплаты налогов.

Распределение ресурсов означает способ распределения различных

ресурсов на различные цели производства.

Расчетный баланс — совокупность всех экономических сделок страны с внешним миром за определенный период.

Рациональные ожидания — ожидания, которые основаны на обычных корректных предположениях относительно функционирования экономики и ценообразования.

Рационирование (нормирование) — распределение ресурсов при помощи административных средств вместо рыночных.

Реализованный доход — доход, который возникает при продаже (“реализации”) той собственности, за которую первоначально при покупке была заплачена меньшая сумма.

Реальная заработная плата — покупательная способность заработной платы в денежной форме после устранения фактора изменения цен.

Реальная процентная ставка — номинальная процентная ставка, скорректированная на уровень инфляции.

Реальный (исчисленный в постоянных ценах) — обозначение показателей, которые учитывают изменения уровня цен.

Реальный доход — покупательная способность дохода в денежной форме (заработной платы и трансфертов за вычетом налогов), скорректированная на уровень инфляции.

Реальный капитал — тот производственный аппарат, который состоит из машин и оборудования, зданий и сооружений, транспортных средств, дорог и т.п.

Ревальвация — повышение стоимости валюты.

Регулирование — вмешательство в рыночные отношения либо путем контроля за ценами, либо путем контроля за объемом.

Регулирующая (направляющая) процентная ставка — те процентные ставки, которые центральный банк самостоятельно устанавливает и которые используются для оказания воздействия на экономическое развитие. Важнейшей регулирующей процентной ставкой в Швеции является процентная ставка по операциям “репо”.

Резервная валюта — валюта, которая ходит (обращается) повсюду и функционирует в качестве основы международной валютной системы.

Рестриктивная (сдерживающая, контрактивная) политика — политика, которая направлена на сокращение спроса.

Рецессия (спад) — снижение экономической активности.

Риксбанк (“Сверие риксбанк”) — центральный банк Швеции.

Рынок — место, где встречаются покупатели и продавцы и где цена устанавливается в результате взаимоотношений между ними.

Рынок быков — рост курсов и большой оптимизм на фондовой бирже.

Рынок капиталов включает рынки как заемного, так и собственного капитала.

Рынок медведей — ситуация на фондовой бирже, когда курсы снижаются.

Рынок труда — рынок, где покупается и продается рабочая сила.

Рыночная экономика — система, где распределение ресурсов в экономике определяется свободным ценообразованием.

Сальдо бюджета — разница между доходами и расходами бюджета.

Сальдо первичного бюджета получается после вычета платежей по процентам из сальдо обычного бюджета.

Сбалансированный бюджет — бюджет, где расходы равны доходам.

Сбережения (накопления) — те ресурсы в экономике, которые не используются на потребление, т.е. инвестиции, а также экспорт за вычетом импорта.

Свободная торговля — торговля без таможенных пошлин или других внешнеторговых ограничений.

Сектор, подверженный конкуренции — та часть экономики, которая конкурирует с иностранными производителями.

Сектор социального страхования включает всеобщее страхование по болезни, всеобщие дополнительные пенсии и кассы по безработице.

Селективная политика — политика, которая уделяет особое внимание некоторым областям.

Сертификат — инструмент краткосрочного заимствования на денежном рынке. Эмитируется банками (банковский сертификат), предприятиями (сертификат предприятия) и коммуналами (сертификат коммуны).

Сетевая экономика — обозначение рынков коммуникационных услуг, где удельные издержки снижаются, а услуга/товар становится тем ценнее, чем большее количество людей смогут принять в ней участие.

Скольжение (дрифт) заработной платы — не обусловленное коллективным договором повышение заработной платы.

Скорость оборота — показатель того, сколько раз каждая денежная единица в среднем используется в течение одного года.

Смешанная экономика — система, включающая черты как рыночной экономики, так и планирования.

Снижение курса валюты — падение стоимости валюты в условиях системы плавающего обменного курса.

Совершенная конкуренция — рынок, который характеризуется тем, что существует множество мелких продавцов и покупателей, где никто из них не может самостоятельно оказывать воздействие на цену, где товар является однородным, уход с рынка и вход на рынок сво-

бодны и где все участники имеют полноценную информацию.

Социализм — экономика, где господствует коллективная собственность.

Социалистическая рыночная экономика — система, где коллективная собственность сочетается со свободным ценообразованием и рыночной экономикой.

Спекуляция — купля-продажа ценных бумаг или товаров с целью получения прибыли на разнице в цене между моментами покупки и продажи, например, путем покупки по низкой цене в надежде на то, что удастся продать впоследствии по более высокой цене.

Сравнительные преимущества — теория сравнительных преимуществ утверждает, что стране следует специализироваться на производстве и экспорте той продукции, где она имеет наибольшую эффективность относительно других стран.

Стабилизационный фонд — система обменного курса, означающая, что собственная валюта страны жестко привязана к другой валюте.

Стагфляция — ситуация, которая характеризуется как высокой безработицей, так и высокой инфляцией.

Статическая эффективность — способность достичь удовлетворения запросов потребителей на основе данных ресурсов.

Степень использования производственных мощностей — пока-

затель, обозначающий удельный вес рабочей силы и оборудования на предприятии или в отрасли, используемых в производстве на определенный момент времени.

Стимул — поощрение к действию, каковым являются различные формы вознаграждения.

Стокгольмская школа — группа шведских экономистов, которые в 1930-х годах вместе с Кейнсом обновили экономическую теорию и предсказали активную экономическую политику государства в борьбе с безработицей.

Страхование по безработице — система, означающая, что трудящиеся путем выплаты социальных отчислений гарантируют себе определенное пособие в случае потери работы.

Структура рынка — классификация различных рынков исходя из количества продавцов и покупателей и степени однородности продукции.

Структурная безработица — долговременная безработица, возникающая, когда структура предложения рабочей силы не соответствует структуре спроса на рабочую силу.

Структурные сдвиги (изменения) обозначают процесс, при котором некоторые отрасли и виды деятельности продолжают развиваться, в то время как значение других снижается, и постепенно они полностью исчезают.

Структурный дефицит государственного бюджета — дефицит государственного бюджета, который не

зависит от низкой степени использования производственных мощностей или политики стимулирования борьбы с безработицей.

Субсидии (субвенции, дотации) — помощь с целью поддержки производства или потребления определенного товара или услуги.

Таможенная пошлина — налог на импортный товар.

Таможенный союз — объединение стран, которые ликвидируют таможенные пошлины на взаимную торговлю, но сохраняют общий таможенный барьер для других стран.

Теория выбора портфеля — теория о том, как на относительную стоимость различных активов оказывают воздействие различные факторы и как они, в свою очередь, воздействуют на структуру портфелей различных людей и институтов.

Товарно-материальные запасы — запасы товаров, предназначенных для продажи или иного использования впоследствии.

Точная (тонкая) настройка — вера в то, что посредством экономической политики можно точно настраивать экономику и создавать противовес конъюнктуре.

Транзакционные издержки — издержки, связанные с обращением товаров и услуг. Они включают расходы на сбор информации, оценку альтернативных вариантов, ведение переговоров, составление договора, подписание контракта, возможные налоги и т.п.

Трансферты (переводы) — безвозмездные выплаты. Это может быть либо перевод за границу (например, помощь развивающимся странам), либо трансферт внутри страны (например, пособие на детей).

Требование доходности — требование возмещения, которое собственник определенного фактора производства, например, капитала, выставляет для того, чтобы заставить предприятие использовать этот фактор.

Требования конвергенции — те требования низкой инфляции, низких процентных ставок, незначительного дефицита государственного бюджета и небольшого государственного долга, которые были установлены в ЕС и которые должны выполняться странами, стремящимися вступить в валютный союз.

Трудоемкое производство — такое производство, которое требует больших затрат труда.

Убытки по кредитам — те убытки, которые несут банки и другие кредитные учреждения, когда заемщики не могут выплатить проценты и основную сумму долга.

Удельные издержки — издержки производства в среднем на единицу произведенной продукции.

Удельный вес налогов — доля налогов и отчислений в ВВП.

Управление рынка труда — орган государственной власти, который осуществляет надзор за государственными биржами труда и планирует и осуществляет различные мероприятия по борьбе с безработицей.

Уравнение обмена выражает основополагающую взаимосвязь в количественной теории.

Урбанизация — перемещение населения в города из сельской местности.

Уровень безработицы, не влияющий на темпы инфляции (NAIRU — Non-Accelerating Inflation Rate of Unemployment) — тот уровень безработицы, который совместим с неизменными темпами инфляции; иногда это называется "естественным" уровнем безработицы.

Уровень занятости — доля людей, входящих в рабочую силу, которые имеют работу.

Условия торговли — отношение индекса экспортных цен к индексу импортных цен.

Устойчивость — состояние, когда высокий уровень безработицы постоянно сохраняется и лишь медленно снижается.

Учетная ставка (дисконт) — та процентная ставка, которую банки до 1985 г. были вынуждены платить, когда они брали кредиты в Риксбанке, и которая лежала в основе их процентных ставок при привлечении и предоставлении средств.

Факторный доход — доход, который получает собственник определенного фактора производства за право использования этого фактора предприятием в течение определенного времени.

Факторный рынок — рынок факторов производства.

Факторы производства — те вложения труда, капитала и природных ресурсов, которые являются основой производства товаров и услуг.

Фиксированные (твердые, устойчивые, жесткие, жестко привязанные) обменные (валютные) курсы — система, где обменный курс жестко привязан к определенному уровню.

Финансирование за счет печатных станков (денежной эмиссии) происходит тогда, когда дефицит государственного бюджета финансируется путем разрешения государственным банком напечатать большее количество денег, что вызывает увеличение денежной массы в обращении.

Финансовая инспекция — орган власти, который осуществляет надзор за финансовыми рынками.

Финансовая политика — та политика, которая воздействует на совокупный спрос через расходы и доходы государственного сектора.

Финансовые накопления (сбережения) — накопления за вычетом инвестиций. Рассчитываются для экономики в целом (тогда финансовые накопления равны сальдо платежного баланса) и для отдельных секторов.

Финансовые рынки — объединенное обозначение всех тех рынков, где происходит купля-продажа различных видов финансовых инструментов: облигаций, валют, акций и т.п.

Фонды обновления — фонды, которые получают средства из прибыли

лей предприятий и которые должны использоваться на исследовательские работы или образование персонала.

Фонды трудящихся — пять фондов, которые были созданы в 1984 г. и ликвидированы в 1992 г. Они получали свои средства за счет специального налога, взимаемого с прибылей крупных предприятий, и должны были использовать эти средства на покупку акций на фондовой бирже. Прибыль поступала во Всеобщий пенсионный фонд.

Фрикционная безработица — краткосрочная безработица, которая возникает, например, при перемене места работы.

Функциональное распределение доходов — распределение национального дохода между собственниками капитала и трудящимися по найму.

Ценовая война — ситуация, когда ряд (крупных) предприятий-конкурентов в течение некоторого времени пытается вытеснить друг друга с рынка путем установления низких цен.

Центральное статистическое бюро — орган власти, который отвечает за национальные счета.

Центральный банк — банк, который функционирует в качестве банка государства и несет ответственность за денежную политику и валютные резервы.

Цикл девальваций — процесс, где высокая инфляция вынуждает проводить неоднократные девальвации и быстро “съедает” их эффект.

Частные финансовые сбережения (накопления) — частные сбережения за вычетом частных капиталовложений.

Человеческий капитал — совокупные трудоспособность и знания людей.

Черный рынок — ситуация, когда товары продаются незаконным образом, помимо рынка, где цены регулируются.

Чистая (нетто) позиция показывает финансовые требования страны за вычетом ее внешней финансовой задолженности.

Чистые накопления (сбережения) в экономике — совокупные накопления за вычетом износа капитала.

Чистый национальный продукт — валовой национальный продукт за вычетом износа капитала.

Чистый экспорт — экспорт за вычетом импорта.

Шведское управление международного развития (СИДА) — учреждение, которое руководит оказанием Швецией помощи развивающимся странам.

Экономический и валютный союз (ЭВС) — европейский валютный союз с единой валютой и единым центральным банком.

Экономический рост — увеличение ВВП с течением времени.

Экономия на масштабе производства — ситуация, когда дешевле производить товары, выпуская их массовыми сериями.

Эксплуатация в марксистской теории означает, что капиталист в силу того, что ему принадлежат средства производства, может присваивать ту прибавочную стоимость, которую создают рабочие.

Экю (сокращение от European currency unit) — прежняя “валюта” ЕС. Она была по существу взвешенной по удельному весу корзиной валют различных стран-членов и была заменена в 1999 г. “настоящей” валютой (евро).

Эластичность цен — показатель чувствительности объемов спроса или предложения к изменению цен.

Эмиссия (выпуск) ценных бумаг — вид заимствования предприятий, коммун или государства путем продажи ценных бумаг.

Эффект вытеснения имеет место в случае, если финансирование дефицита государственного бюджета повышает процентные ставки настолько, что частные капиталовложения сокращаются. Иногда это выражение применяется также для

описания того, как растущие процентные платежи по внешнему долгу вытесняют другие государственные расходы.

Эффективность — достижение успеха (выполнение цели) относительно вложенного ресурса. В более техническом смысле говорится об эффективности производства, если не удастся увеличивать производство определенного товара или услуги без сокращения производства какого-либо иного товара.

Эффект мультипликатора — то обстоятельство, что определенное изменение спроса приводит к последствиям, в результате которых окончательное воздействие на производство и занятость становится большим по сравнению с первоначальным.

Эффекты запаздывания обозначают тот факт, что необходимо определенное время, пока будут приняты различные решения в области экономической политики, с одной стороны, и пока они начнут действовать, с другой.

Полезная информация

Официальная статистика, органы власти и т.п.:

Банк международных расчетов, орган сотрудничества центральных банков мира, связанный с ними всеми: <http://www.bis.org>

Совет управляющих Федеральной резервной системы США:
<http://www.federalreserve.gov>

Европейский центральный банк: <http://www.ecb.int>

Евростат (статистический орган Европейской комиссии):
<http://europa.eu.int/en/comm/eurostat>

Европейская комиссия, страница новостей:
<http://europa.eu.int/news.en.htm>

Международный валютный фонд (МВФ): www.imf.org

Коммерческая коллегия: <http://www.kommers.se>

Конъюнктурный институт: <http://www.konj.se>

Управление по делам конкуренции: <http://www.kkv.se>

ОЭСР: <http://www.oecd.org>

Правительственная канцелярия: <http://www.regeringen.se>

Риксбанк: <http://www.riksbanken.se>

Контора государственного долга: <http://www.sndo.se>

Центральное статистическое бюро: <http://scb.se>

Sverige Direkt (с ландстингами, коммунами и предприятиями):
<http://sverigedirekt.riksdagen.se>

Прочие полезные страницы:

Affarsvarlden: <http://www.afs.se>

"Global Macro-economic and Financial Policy Site".
Очень содержательная страница с огромным набором статей и анализов
глобальной экономики и финансовых рынков:
<http://www.stern.nyu.edu/globalmacro>

Business Week: <http://businessweek.com>

"Economics of Network".
Страница со статьями о сети и новой экономике:
<http://www.stern.nyu.edu/networks/site.html>

The Economist: <http://www.economist.com>

Ekonomisk debatt: <http://www.ekonomiskdebatt.se>

The Financial Pipeline Homepage: интересная страница с много-
численной педагогической информацией о финансовых рынках:
<http://www.finpipe.com/intro.html>

Financial Times: <http://www.ft.com>

Finanstidningen: <http://fti.se>

Домашняя страница Пола Крагмана:
<http://www.wws.princeton.edu/~pkrugman/>

Национальное бюро экономических исследований, ведущий
американский исследовательский институт: <http://www.nber.org>

Naringslivets ekonomifakta (с бесплатной базой данных):
<http://www.nfacta.se>

Swedish University Network (с экономическими институтами):
<http://sunet.se>

Wall Street Journal: <http://www.wsj.com>

И, естественно, все читатели также приглашаются на:
<http://www.klaseklund.com>

Библиотека Московской школы
политических исследований

Клас Эклунд

Наша Экономика

Введение в макроэкономику

Редактор *О. Карпова*
Художник *А. Бондаренко*
Компьютерная верстка *О. Козак*

Подписано в печать 19.03.2004. Формат издания 60x90^{1/16}.
Бумага офсетная. Гарнитура "Таймс" Печ. л. 33.0.
Тираж 1500. Заказ №

Московская школа политических исследований
121854, ГСП-2, Москва, Большая Никитская ул., 44-2, комн. 22
e-mail: msp@co.ru
<http://www.msp.ru>

ЛР № 00972 от 14.02.2000

Отпечатано с готовых диапозитивов в Московской типографии № 6
Министерства РФ по делам печати, телерадиовещания и средств
массовых коммуникаций, 109088, Москва, Южнопортовая ул., 24

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. Stockolm. 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)

ISBN 5-93895-051-1

© К. Эклунд, 2001
© Московская школа политических исследований, 2004