

Шевчук Денис Александрович
Макроэкономика: конспект лекций

В курсе лекций в краткой и доступной форме рассмотрены все основные вопросы, предусмотренные государственным образовательным стандартом и учебной программой по дисциплине «**Макроэкономика**». Книга позволит быстро получить основные знания по предмету, а также качественно подготовиться к зачету и экзамену. Для студентов, аспирантов и преподавателей экономических специальностей, банкиров, финансовых менеджеров, бухгалтеров, практических работников, учащихся бизнес-школ, абитуриентов экономических учебных заведений и всех, интересующихся данной тематикой. Пособие представляет собой своеобразный краткий конспект курса. Его цель — помочь студентам систематизировать учебный материал, лучше подготовиться к семинарским занятиям и экзаменам. Благодаря форме построения он дает общую канву изучаемого курса, помогает вычлнить узловые положения и проблемы, проследить их внутреннюю связь, уяснить логическую последовательность.

Автор книги имеет опыт преподавания различных дисциплин в ведущих ВУЗах Москвы (экономические, юридические, технические, гуманитарные), два высших образования (экономическое и юридическое), более 30 публикаций (статьи и книги), Член Союза Юристов Москвы, Член Союза Журналистов России, Член Союза Журналистов Москвы, Стипендиат Правительства РФ, опыт работы в банках, коммерческих и государственных структурах (в т.ч. на руководящих должностях), Заместитель генерального директора, Вице-президент "Кредитный брокер INTERFINANCE" (ИПОТЕКА * КРЕДИТОВАНИЕ БИЗНЕСА, www.deniscredit.ru).

Об авторе

Оглавление

Тема 1. ВВЕДЕНИЕ В МАКРОЭКОНОМИКУ	4
Кругооборот продукта, расходов и доходов	8
Полная схема кругооборота расходов и доходов	9
Иностраный	9
Финансовый рынок	9
Рынок экономических ресурсов	9
Совокупные расходы (национальный продукт) в двухсекторной модели экономики состоят из потребительских расходов домохозяйств (С) и инвестиционных расходов фирм (I):	
$E = C + I$	9
$Y = C + S + T$	11
(Заметим, что, как правило, при анализе модели кругооборота выплаты процентов по государственному долгу специально не выделяются и учитываются в величине трансфертов, поскольку так же, как и трансферты, выплачиваются не в обмен за товар или услугу)	11
(Следует иметь в виду, что трансферты и выплаты процентов по гособлигациям являются инъекциями, так как увеличивают поток доходов и, следовательно, расходов)	11
Анализ трехсекторной модели экономики (модели закрытой экономики) показывает,	11
что национальный доход (Y), являющийся суммой факторных доходов, т.е. доходом, заработанным собственниками экономических ресурсов (домохозяйствами), отличается от дохода, который домохозяйства могут распоряжаться и расходовать по собственному усмотрению, т.е. от располагаемого дохода (disposal income – Yd). В соответствии со схемой кругооборота <i>располагаемый доход отличается от национального дохода</i> на величину налогов, которые домохозяйства платят государству, и величину трансфертов, которые государство платит домохозяйствам, поэтому, чтобы получить величину располагаемого дохода, надо из национального дохода вычесть налоги и прибавить трансферты (а также выплаты процентов по государственным облигациям, если в задаче имеются такие данные). В общем виде можно записать:	11
$Yd = Y - Tx + Tr$	11
Располагаемый доход домохозяйства используют на потребление (потребительские расходы) и сбережения:	11
$Yd = C + S$	11
$E = C + I + G + Xn$	12
Формула совокупного дохода:	12
$Y = C + S + T$	12
Поскольку в состоянии равновесия $E = Y$, то отсюда следует, что:	12
$C + I + G + Xn = C + S + T$	12
$I + G + Ex = S + T + Im$	12
Тема 2. СИСТЕМА НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ.	14
ОСНОВНЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ	14
До конца 80-х годов основным показателем, характеризующим совокупный объем	14
производства, был показатель <i>валового национального продукта</i> . Однако в современных условиях в связи с интернационализацией экономических и хозяйственных связей и трудностями подсчета валового национального продукта, поскольку национальные факторы производства каждой страны используются во многих других странах мира, <i>основным показателем</i> совокупного объема выпуска стал <i>валовой внутренний продукт</i> (ВВП).	14
Реальный ВВП = Номинальный ВВП / Общий уровень цен	24
• <i>Индекс потребительских цен</i> (ИПЦ) рассчитывается на основе стоимости рыночной	25
потребительской корзины, которая включает набор товаров и услуг, потребляемых типичной городской семьей в течение года. (В развитых странах потребительская корзина включает 300-400 видов потребительских товаров и услуг).	25
• <i>Индекс цен производителей</i> (ИЦП) рассчитывается как стоимость корзины товаров	25
производственного назначения (промежуточной продукции) и включает, например, в США 3200 наименований.	25
И ИПЦ, и ИЦП статистически подсчитываются как <i>индексы с весами</i> (объемами) <i>базового года</i> , т.е. как <i>индекс Ласпейреса</i> , поскольку подсчет этих весов – процедура длительная и дорогостоящая и поэтому проводимая не ежегодно, а, как правило, один раз в пять лет:	25
$ИПЦ = I_L = (\square p, q_0 / \square p_0 q_0) \times 100\%$	25
P_1 А единицах (в долларах, марках, рублях и т.п.), т.е. это	27
стоимостной показатель, а по оси ординат – общий уро-	27
P_2 В вень цен (дефлятор ВВП), измеряемый в относительных	27
AD величинах. При более высоком уровне цен (P_1) величина	27

Тема 6. ИНФЛЯЦИЯ.....	64
Кредитный консалтинг.....	84
<i>Рис. 9.3.</i> Политика «дешевых денег».....	104
<i>Рис. 9.4.</i> Политика «дорогих денег».....	105
Тема 10. НАЛОГИ.....	106
Тема 11. ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ.....	112

Тема 1. ВВЕДЕНИЕ В МАКРОЭКОНОМИКУ

Впервые термин «макроэкономика» употребил в своей статье в 1933 году известный норвежский ученый – экономист-математик, один из основоположников эконометрики, лауреат Нобелевской премии *Рагнар Фриш* (Ragnar Frisch). Однако содержательно современная макроэкономическая теория ведет свое начало от фундаментального труда выдающегося английского экономиста, представителя Кэмбриджской школы, лорда *Джона Мейнарда Кейнса* (John Maynard Keynes). В 1936 году вышла его книга «Общая теория занятости, процента и денег», в которой Кейнс заложил основы макроэкономического анализа. Значение работы Кейнса было так велико, что в экономической литературе возник термин «Кейнсианская революция» и появилась *кейнсианская макроэкономическая модель* или кейнсианский подход в противовес традиционному единственно существовавшему до того времени классическому подходу к изучению экономических явлений, т.е. микроэкономическому анализу (*классическая модель*).

Предмет макроэкономики. *Макроэкономика*, как и микроэкономика, представляет собой *раздел экономической теории*. В переводе с греческого слово «макро» означает «большой» (соответственно «микро» - «маленький»), а слово «экономика» - «ведение хозяйства». Таким образом, *макроэкономика – это наука, которая изучает поведение экономики в целом или ее крупных совокупностей (агрегатов)*, при этом экономика рассматривается как единая сложная большая иерархически организованная система, как совокупность экономических процессов и явлений и их показателей.

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

Основными проблемами, которые изучает макроэкономика, являются:

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

Все эти проблемы невозможно решить с позиций микроэкономического анализа, т.е. с уровня отдельного потребителя, отдельной фирмы и даже отдельной отрасли. Именно потому, что существует целый ряд таких обще- или макроэкономических проблем, появляется необходимость в возникновении самостоятельного раздела экономической теории, самостоятельной дисциплины – макроэкономики (Шевчук Д.А., Шевчук В.А. *Макроэкономика: Конспект лекций*. — М.: Высшее образование, 2006).

Важность изучения макроэкономики заключается в том, что:

- она не просто описывает макроэкономические явления и процессы, но *выявляет закономерности и зависимости* между ними, исследует *причинно-следственные связи* в экономике;
- знание макроэкономических зависимостей и связей позволяет оценить существующую в экономике ситуацию и показать, что нужно сделать для ее улучшения, и, в первую очередь, что должно предпринять правительство, т.е. позволяет *разработать принципы экономической политики*;

- знание макроэкономики дает возможность предвидеть, как будут развиваться процессы в будущем, т.е. *составлять прогнозы*, предвидеть будущие экономические проблемы.

Различают 2 вида анализа макроэкономических процессов:

- *макроэкономический анализ ex post* или национальное счетоводство, т.е. *анализ статистических данных*, что позволяет *оценивать результаты* экономической деятельности, выявлять проблемы и негативные явления, разрабатывать экономическую политику по их решению и преодолению, проводить сравнительный анализ экономических потенциалов разных стран;
- *макроэкономический анализ ex ante*, т.е. *прогнозное моделирование экономических процессов* и явлений на основе определенных теоретических концепций, что позволяет *определить закономерности* развития экономических процессов и *выявить причинно-следственные связи* между экономическими явлениями и переменными. *Это и есть макроэкономика как наука.*

Основные теории, которые включает макроэкономика: теория экономического роста, теория делового цикла, теория безработицы, теория инфляции, теория денег, теория открытой экономики, теория макроэкономической политики и др.

Агрегирование. Изучение экономических зависимостей и закономерностей на уровне экономики в целом возможно лишь, если рассматривать совокупности или агрегаты. Макроэкономический анализ требует агрегирования.

Агрегирование представляет собой объединение отдельных элементов в одно целое, в агрегат, в совокупность. Агрегирование позволяет выделить:

- макроэкономических агентов;
- макроэкономические рынки;
- макроэкономические взаимосвязи;
- макроэкономические показатели.

Агрегирование, основанное на выявлении *наиболее типичных черт поведения* экономических агентов, обеспечивает возможность выделить *4 макроэкономических агента*: 1) домохозяйства, 2) фирмы, 3) государство, 4) иностранный сектор.

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

- *собственником экономических ресурсов* (труда, земли, капитала и предпринимательских способностей). Продавая экономические ресурсы, домохозяйства получают доходы, большую часть которых они тратят на потребление (потребительские расходы), а оставшуюся часть сберегают и поэтому выступают:
- *основным покупателем товаров и услуг;*
- *основным сберегателем или кредитором*, т.е. обеспечивают предложение кредитных средств в экономике.

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

- *основным производителем* товаров и услуг в экономике;
- *покупателем экономических ресурсов.* Кроме того, для расширения производства, обеспечения прироста запаса капитала и возмещения износа капитала фирмам необходимы инвестиционные товары (в первую очередь, оборудование), поэтому они выступают:
- *инвесторами*, т.е. покупателями инвестиционных товаров и услуг. А поскольку, как правило, для финансирования своих инвестиционных расходов фирмы используют заемные средства, то они являются:
- *основным заемщиком* в экономике, т.е. предъявляют спрос на кредитные средства.

Домохозяйства и фирмы образуют *частный сектор* экономики.

- **Государство** (government) – это совокупность государственных учреждений и

организаций, которые обладают политическим и юридическим правом воздействовать на ход экономических процессов, регулировать экономику. Государство - это самостоятельный, рационально действующий макроэкономический агент, основная задача которого – ликвидация провалов рынка (market failures) и повышение общественного благосостояния – и выступающий поэтому:

- производителем общественных благ;
- покупателем товаров и услуг для обеспечения функционирования государственного сектора;
- перераспределителем национального дохода (через систему налогов и трансфертов);
- в зависимости от состояния государственного бюджета - кредитором или заемщиком на финансовом рынке.

Кроме того, государство регулирует и организует функционирование рыночной экономики, т.е.:

- создает и обеспечивает институциональные основы функционирования экономики (законодательная база, система безопасности, система страхования, налоговая система и др.), т.е. разрабатывает «правила игры»;
- обеспечивает и контролирует предложение денег в стране, поскольку обладает монопольным правом эмиссии денег;
- проводит макроэкономическую (стабилизационную) политику, основными видами которой являются:
 - а) фискальная (или бюджетно-налоговая) политика;
 - б) монетарная (или денежно-кредитная) политика;
 - в) внешнеторговая политика,
 - г) политика доходов

т.е. осуществляет регулирование экономики с целью обеспечения стабильного экономического роста, уровня полной занятости ресурсов и стабильного уровня цен.

Частный и государственный сектора образуют закрытую экономику.

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

- международной торговли, т.е. покупки и продажи товаров и услуг (экспорт и импорт товаров и услуг);
- перемещения капиталов, т.е. покупки и продажи финансовых активов – ценных бумаг (экспорт и импорт капитала).

Добавление в анализ иностранного сектора позволяет получить открытую экономику.

Агрегирование рынков производится с целью выявления закономерностей функционирования каждого из них, а именно:

- исследования особенностей формирования спроса и предложения и условий их равновесия на каждом из рынков;
- определения равновесной цены и равновесного объема на основе соотношения спроса и предложения;
- анализа последствий изменения равновесия на каждом из рынков.

Агрегирование рынков дает возможность выделить 4 макроэкономических рынка:

1) рынок товаров и услуг или реальный рынок (goods market); 2) финансовый рынок или рынок финансовых активов (financial assets market); 3) рынок экономических ресурсов (resource market); 4) валютный рынок (foreign exchange market).

• Для получения агрегированного рынка товаров и услуг мы должны абстрагироваться (отвлечься) от всего разнообразия производимых экономикой товаров и выделить наиболее важные закономерности функционирования этого рынка, то есть формирования спроса и предложения товаров и услуг. Соотношение спроса и предложения позволяет получить величину равновесного уровня цен на товары и услуги и равновесного объема

их производства. Рынок товаров и услуг называют также реальным рынком (real market), поскольку там продаются и покупаются реальные активы (реальные ценности).

- *Финансовый рынок* – это рынок, где продаются и покупаются финансовые активы (долговые обязательства). Этот рынок делится на 2 сегмента:
 - *денежный рынок* (money market) или рынок денежных финансовых активов;
 - *рынок ценных бумаг* (bonds market) или рынок неденежных финансовых активов.

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

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

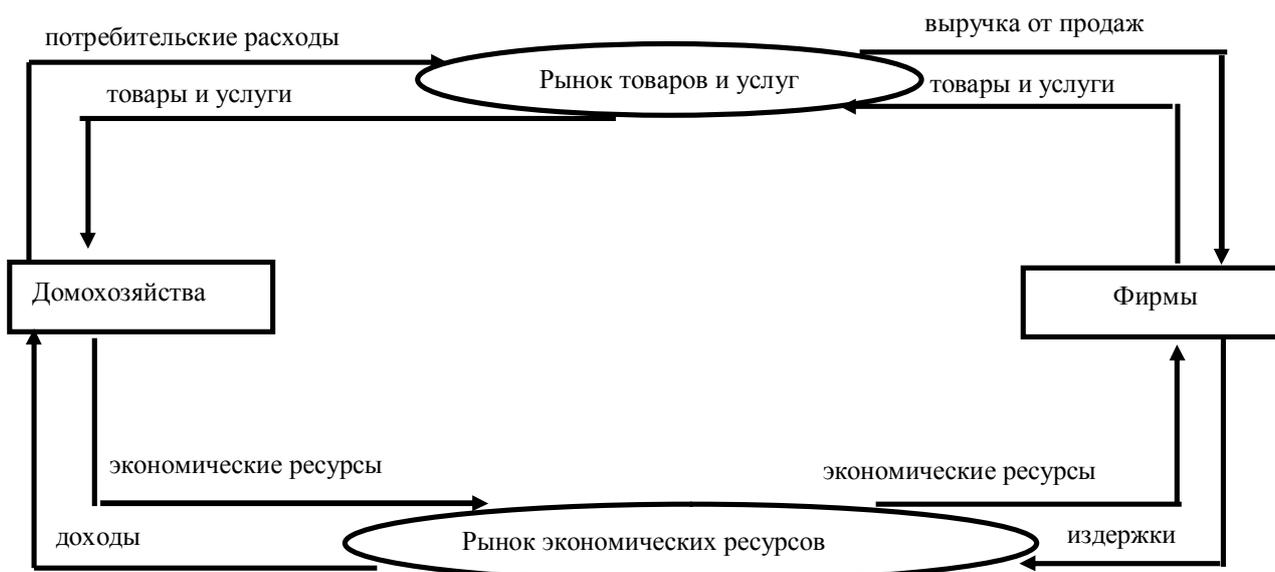
Не видно - ликвидны акции или не ликвидны
Шевчук Денис

- *Рынок ресурсов* в макроэкономических моделях представлен *рынком труда* (labour market), поскольку закономерности его функционирования (формирование спроса на труд и предложения труда) позволяют объяснить макроэкономические процессы, особенно в краткосрочном периоде. При изучении рынка труда мы должны отвлечься (абстрагироваться) от всех различных видов труда, различий в уровнях квалификации и профессиональной подготовки. Равновесие рынка труда позволяет определить равновесное количество труда в экономике и равновесную «цену труда» – ставку заработной платы. Анализ неравновесия на рынке труда позволяет выявить причины и формы безработицы. В долгосрочных макроэкономических моделях исследуется также рынок капитала.
- *Рынок валюты* – это рынок, на котором обмениваются друг на друга национальные денежные единицы (валюты) разных стран (доллары на иены, марки на франки и т.п.). В результате обмена одной национальной валюты на другую формируется обменный (валютный) курс.

Кругооборот продукта, расходов и доходов. Выявление наиболее типичных черт поведения экономических агентов (агрегирование агентов) и наиболее существенных закономерностей функционирования экономических рынков (агрегирование рынков) позволяет агрегировать макроэкономические взаимосвязи, то есть исследовать закономерности поведения макроэкономических агентов на макроэкономических рынках. Это делается с помощью построения *схемы кругооборота продукта, расходов и доходов* (или модели круговых потоков – model of circular flows).

Сначала рассмотрим двухсекторную модель экономики, состоящую только из двух макроэкономических агентов – домохозяйств и фирм - и двух рынков – рынка товаров и услуг и рынка экономических ресурсов.

Кругооборот продукта, расходов и доходов в двухсекторной модели экономики



Домохозяйства покупают товары и услуги (т.е. предъявляют спрос на товары и услуги), которые производят фирмы и поставляют на рынок товаров и услуг (т.е. обеспечивают предложение товаров и услуг). Чтобы производить товары и услуги, фирмы закупают экономические ресурсы – труд, землю, капитал и предпринимательские способности - (т.е. предъявляют спрос на экономические ресурсы), собственниками которых являются домохозяйства (которые обеспечивают предложение экономических ресурсов). Материальные потоки должны быть обеспечены (опосредованы) денежными потоками. Покупая товары и услуги, домохозяйства за них платят. Расходы домохозяйств на покупку товаров и услуг носят название потребительских расходов (consumption). Фирмы, продавая свою продукцию домохозяйствам, получают выручку от продаж (revenue), из которой выплачивают домохозяйствам плату за экономические ресурсы, что для фирм представляет собой издержки (costs), а для домохозяйств – доходы (income) – заработную плату (за фактор труд), ренту (за фактор землю), процент (за фактор капитал) и прибыль (за фактор предпринимательские способности). Полученный доход домохозяйства тратят на покупку товаров и услуг (потребительские расходы).

Доходы и расходы движутся по кругу. Доход каждого экономического агента расходуется, создавая доход другому экономическому агенту, служащий основой для его расходов. Увеличение расходов ведет к росту дохода, а рост дохода служит предпосылкой дальнейшему увеличению расходов. Вот почему схема получила название модели кругооборота или модели круговых потоков. Материальные потоки движутся *против* часовой стрелки, а денежные – *по* часовой стрелке. Спрос движется *по* часовой стрелке, а предложение – *против* (Шевчук Д.А. Макроэкономика: Конспект лекций. – Ростов-на-дону: Феникс, 2007).

Из схемы следует, что:

- стоимость каждого материального потока равна величине денежного потока;
- национальный продукт равен национальному доходу;
- совокупный спрос равен совокупному предложению;
- совокупные расходы равны совокупным доходам.

Полная схема кругооборота расходов и доходов



При анализе полной схемы кругооборота мы будем исследовать *только денежные потоки*.

Поскольку домохозяйства действуют рационально, то они тратят на потребление не весь свой доход. Часть дохода они сберегают, причем сбережения (savings) должны приносить доход. Фирмы же испытывают потребность в дополнительных средствах для обеспечения и расширения производства, т.е. в кредитных средствах. Это предопределяет необходимость появления *финансового рынка*, на котором *сбережения домохозяйств превращаются в инвестиционные ресурсы фирм*. Это происходит двумя путями:

- либо домохозяйства предоставляют свои сбережения финансовым посредникам (в первую очередь, банкам), у которых фирмы берут кредиты;
- либо домохозяйства тратят свои сбережения на покупку ценных бумаг, выпускаемых фирмами, напрямую обеспечивая их инвестиционными ресурсами.

В первом случае связь между домохозяйствами и фирмами устанавливается опосредованно – через денежный рынок, во втором – непосредственно – через рынок ценных бумаг. Полученные на финансовом рынке средства фирмы тратят на покупку инвестиционных товаров, в первую очередь, оборудования. Потребительские расходы домохозяйств (consumption spending - C) дополняются инвестиционными расходами фирм (investment spending – I). При этом равенство национального дохода национальному продукту сохраняется, поэтому в макроэкономике национальный доход и национальный продукт обозначаются одной буквой – Y (yield). При этом величина национального продукта в состоянии равновесия тождественно равна сумме совокупных расходов (expenditures):

$$Y = E$$

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

$$E = C + I$$

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

$$Y = C + S$$

Отсюда следует, что

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

т.е. совокупные расходы тождественно равны совокупному доходу, а

$$I = S$$

т.е. инвестиции тождественно равны сбережениям. *Инвестиции* представляют собой *инъекции* (injections) в экономику, а *сбережения* – *изъятия* (leakages) из экономики. *Под инъекциями понимается все, что увеличивает поток расходов и, следовательно, доходов* (за исключением потребительских расходов, которые не относятся ни к инъекциям, ни к изъятиям). *Изъятия – это все, что сокращает поток расходов и, следовательно, доходов.* Рост инвестиций увеличивает совокупные расходы (совокупный спрос), обеспечивает дополнительные доходы производителям, служит стимулом для увеличения национального продукта (выпуска). Рост сбережений сокращает совокупные расходы и может привести к сокращению производства. *В равновесной экономике инъекции равны изъятиям.*

Появление *государства* ведет к возникновению новых видов макроэкономических взаимосвязей и превращению двухсекторной модели экономики в *трехсекторную*.

Во-первых, государство *делает закупки товаров и услуг* (government spending - G), что связано с необходимостью содержания государственного сектора экономики, обеспечения производства общественных благ. При этом заработная плата государственных служащих рассматривается не как плата за экономический ресурс на ресурсном рынке, а как оплата услуги на рынке товаров и услуг. Государственные закупки товаров и услуг увеличивают совокупный спрос на национальный продукт, т.е. совокупные расходы.

Во-вторых, государство *обязывает всех платить налоги* (taxes - T_x), являющиеся основным источником доходов государственного бюджета. Однако, выступая перераспределителем национального дохода, государство не только собирает налоги, но и *выплачивает трансферты* (transfers - T_r). *Трансферты - это платежи, которые домохозяйства и фирмы безвозмездно получают от государства, т.е. не в обмен на товары и услуги.* Трансфертные платежи государства домохозяйствам – это разного рода социальные выплаты, такие как пенсии, стипендии, пособия по безработице, пособия по нетрудоспособности, пособия по бедности и др. Трансфертные платежи государства фирмам есть не что иное, как субсидии.

В-третьих, в зависимости от состояния государственного бюджета государство может выступать либо кредитором, либо заемщиком на финансовом рынке. *Если расходы государства (государственные закупки + трансферты) превышают доходы государства (налоги), что соответствует состоянию дефицита государственного бюджета,* то государство для оплаты своих расходов должно занять деньги на финансовом рынке, выступая *заемщиком*. Для этого государство выпускает государственные облигации (делает внутренний займ) и продает их на рынке ценных бумаг домохозяйствам. Домохозяйства тратят часть своих сбережений на покупку государственных облигаций, обеспечивая возможность государству оплаты части его расходов, превышающих доходы казны, т.е. финансируя дефицит государственного бюджета. При этом государство выплачивает домохозяйствам процент по своим облигациям, делая их привлекательными для покупки. Выплаты процентов по государственным облигациям увеличивают доходы домохозяйств, но являются расходами государственного бюджета и носят название «расходов на обслуживание государственного долга». *Если же доходы государства превышают расходы,* т.е. имеет место *профицит (излишек) государственного бюджета,* то государство может выступить на финансовом рынке *кредитором*, покупая ценные бумаги частных фирм (Шевчук Д.А. Экономическая теория: конспект лекций).

Для трехсекторной модели экономики справедливы все выводы, сделанные для двухсекторной модели, т.е. национальный продукт равен национальному доходу, совокупные расходы равны совокупному доходу, инъекции равны изъятиям. Однако совокупные расходы состоят теперь из трех компонентов: потребления (C), инвестиций (I) и государственных закупок (G):

$$E = C + I + G$$

а совокупный доход распределяется на потребление (C), сбережения (S) и налоги (T):

$$Y = C + S + T$$

Под налогами здесь понимаются чистые налоги, представляющие собой разницу между налогами (T_x) и трансфертами (T_r):

$$T = T_x - T_r$$

(Заметим, что, как правило, при анализе модели кругооборота выплаты процентов по государственному долгу специально не выделяются и учитываются в величине трансфертов, поскольку так же, как и трансферты, выплачиваются не в обмен за товар или услугу)

Государственные закупки товаров и услуг являются инъекциями, а (чистые) налоги – изъятиями из потока расходов и доходов, поэтому формула равенства инъекций и изъятий приобретает вид:

$$I + G = S + T$$

(Следует иметь в виду, что трансферты и выплаты процентов по гособлигациям являются инъекциями, так как увеличивают поток доходов и, следовательно, расходов).

Анализ трехсекторной модели экономики (модели закрытой экономики) показывает, что национальный доход (Y), являющийся суммой факторных доходов, т.е. доходом, заработанным собственниками экономических ресурсов (домохозяйствами), отличается от дохода, который домохозяйства могут распоряжаться и расходовать по собственному усмотрению, т.е. от располагаемого дохода (*disposal income* – Y_d). В соответствии со схемой кругооборота *располагаемый доход отличается от национального дохода* на величину налогов, которые домохозяйства платят государству, и величину трансфертов, которые государство платит домохозяйствам, поэтому, чтобы получить величину располагаемого дохода, надо из национального дохода вычесть налоги и прибавить трансферты (а также выплаты процентов по государственным облигациям, если в задаче имеются такие данные). В общем виде можно записать:

$$Y_d = Y - T_x + T_r$$

Располагаемый доход домохозяйства используют на потребление (потребительские расходы) и сбережения:

$$Y_d = C + S$$

Включение в схему кругооборота *иностранного сектора* позволяет получить *четырёхсекторную* модель экономики и означает необходимость учета взаимоотношений национальной экономики с экономиками других стран, которые, в первую очередь, проявляются через международную торговлю товарами и услугами, то есть экспорт и импорт товаров и услуг. Поскольку в схеме кругооборота отражены только денежные потоки, то под экспортом (*export* – E_x) понимается выручка (доходы) от экспорта (стрелка от иностранного сектора), а под импортом (*import* – I_m) – расходы по импорту (стрелка к иностранному сектору).

Соотношение экспорта и импорта отражается в торговом балансе.

Если расходы по импорту превышают доходы от экспорта ($I_m > E_x$), то это соответствует *состоянию дефицита торгового баланса*. Финансирование дефицита торгового баланса, т.е. разницы между расходами по импорту и доходами от экспорта может осуществляться:

- либо за счет иностранных (внешних) займов у других стран или у международных финансовых организаций, таких как Международный валютный фонд, Мировой банк и др. (заметим, что внешний займ может использоваться также для финансирования дефицита государственного бюджета);
- либо за счет продажи иностранцам финансовых активов (частных и государственных ценных бумаг) и поступления в страну денежных средств в счет их оплаты.

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

Если же доходы от экспорта превышают расходы по импорту ($E_x > I_m$), что означает *профицит (излишек) торгового баланса*, то из страны происходит *отток капитала* (*capital*

outflow), поскольку в этом случае иностранцы продают данной стране свои финансовые активы и получают необходимые для оплаты экспорта денежные средства (Шевчук Д.А., Шевчук В.А. Деньги. Кредит. Банки. Курс лекций в конспективном изложении: Учеб-метод. пособ. – М: Финансы и статистика, 2006).

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

$$X_n = Ex - Im$$

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

$$E = C + I + G + X_n$$

Формула совокупного дохода:

$$Y = C + S + T$$

Поскольку в состоянии равновесия $E = Y$, то отсюда следует, что:

$$C + I + G + X_n = C + S + T$$

Это равенство носит название *макроэкономического тождества*.

Заметим, что величина совокупных расходов равна стоимости совокупного (валового) внутреннего продукта (ВВП):

$$Y \text{ (или ВВП)} = E = C + I + G + X_n$$

Чтобы вывести из макроэкономического тождества формулу равенства инъекций и изъятий следует иметь в виду, что в показателе чистого экспорта присутствует и инъекция (т.е. экспорт, представляющий собой расходы (спрос) иностранного сектора на продукцию данной страны, т.е. часть совокупных расходов, и увеличивающий поток расходов и доходов) и изъятие (т.е. импорт, являющийся «утечкой» части совокупного дохода страны (домохозяйств) в иностранный сектор и, следовательно, сокращающий внутренние расходы и соответственно доходы), поэтому эта формула должна быть записана как:

$$I + G + Ex = S + T + Im$$

Схема кругооборота показывает все виды взаимосвязей и взаимозависимостей в экономике. Теперь предмет макроэкономики можно определить более точно. *Макроэкономика изучает закономерности поведения макроэкономических агентов на макроэкономических рынках.*

Макроэкономические модели и их показатели. Схема кругооборота представляет собой пример макроэкономической модели. Моделирование и абстрагирование являются основным методом макроэкономического анализа. Все макроэкономические процессы изучаются на основе построения моделей. *Макроэкономические модели представляют собой формализованное (графическое или алгебраическое) описание экономических процессов и явлений с целью выявления основных взаимосвязей между ними.* Для построения модели необходимо выделить существенные, наиболее важные характеристики для каждого исследуемого явления и отвлечься (абстрагироваться) от несущественных явлений и факторов. Таким образом, модель представляет собой некоторое упрощенное отражение действительности, позволяющее выявить основные закономерности развития экономических процессов и разработать варианты решения сложных макроэкономических проблем, таких как экономический рост, инфляция, безработица и др.

Макроэкономические модели могут выступать в виде: 1) функций, 2) графиков, 3) схем и 4) таблиц, что позволяет понять взаимозависимости между макроэкономическими величинами, причинно-следственные связи между экономическими явлениями.

Модели включают два вида переменных: 1) экзогенные и 2) эндогенные.

Экзогенные переменные – это переменные, задающиеся извне, формирующиеся *вне модели*. Экзогенные переменные являются в модели независимыми величинами, а их изменение называется *автономным изменением*.

Эндогенные переменные – это переменные, формирующиеся *внутри модели*. Это зависимые переменные.

Модель позволяет показать, как изменение экзогенных переменных меняет величину эндогенных переменных. Например, в функции (модели) потребления: $C = C(Y_d, W)$, где C – величина совокупных потребительских расходов, Y_d – располагаемый доход и W – богатство, Y_d и W являются экзогенными переменными, а C – эндогенной. Эта модель позволяет исследовать, как изменение располагаемого дохода и/или богатства меняет величину потребительских расходов. Потребление, таким образом, выступает как зависимая величина (функция), а располагаемый доход – как независимая величина (аргумент функции). В разных моделях одна и та же величина может быть и экзогенной, и эндогенной. Так, в модели потребления потребительские расходы (C) выступают в качестве эндогенной (зависимой) величины, а в модели совокупного спроса: $AD = C + I + G + X_n$ потребительские расходы (C) являются экзогенной (независимой) величиной, т.е. переменной, определяющей величину совокупного выпуска и совокупного дохода. Исключение составляют переменные государственного управления, которые, как правило, в макроэкономических моделях являются экзогенными, такие как государственные закупки товаров и услуг, аккордные налоги, налоговые ставки, величина трансфертов, учетная ставка процента, норма обязательных резервов, денежная база.

Важная особенность макроэкономических переменных состоит в том, что они делятся на 2 группы: 1) показатели потоков и 2) показатели запасов.

Поток (flow) – это количество за определенный период времени. В макроэкономике, как правило, единицей времени является год. К показателям потоков относятся: совокупный выпуск, совокупный доход, потребление, инвестиции, дефицит (профицит) государственного бюджета, экспорт, импорт и др., поскольку все они *рассчитываются за год*. Все показатели, отображенные в схеме кругооборота, являются потоками. (Не случайно эта схема называется моделью круговых потоков – model of circular flows).

Запас (stock) – это количество *на определенный момент времени*, т.е. на определенную дату (например, 1 января 2001 года). К показателям запасов относятся национальное богатство, личное богатство, запас капитала, количество безработных, производственный потенциал, государственный долг и др.

Макроэкономические показатели могут быть разделены также на: 1) абсолютные и 2) относительные.

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

Тема 2. СИСТЕМА НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ. ОСНОВНЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Система национальных счетов. Основные абсолютные макроэкономические показатели содержатся в системе национальных счетов. Система национальных счетов (ее полное название Система счетов национального продукта и дохода – System of National Product and Income Accounts) была разработана в конце 20-х годов группой американских ученых, сотрудников Национального Бюро Экономических Исследований, под руководством будущего лауреата Нобелевской премии Саймона Кузнеця (Simon Kuznets). Попытки разработать систему макроэкономических показателей, позволяющих оценить состояние национальной экономики начали предприниматься в разных странах еще в годы первой мировой войны с целью оценки военного и экономического потенциала воюющих держав. Дальнейшее развитие они получили в середине 20-х годов в период бурного подъема в экономиках развитых стран (так называемый период процветания – prosperity) с целью прогнозирования дальнейших тенденций экономического развития. Причем, исследования проводились не только в специально созданной в начале 20-х годов в США частной организации - Национальном Бюро Экономических Исследований, где эту работу возглавил известный американский экономист Уэсли Клер Митчелл, занимавшийся изучением проблем экономического цикла, что невозможно при отсутствии системы макроэкономических показателей. Параллельно работы в этом направлении велись и в Советской России во Всероссийском (а впоследствии Всесоюзном) Совете Народного Хозяйства – ВСНХ - в связи с необходимостью разработки пятилетних планов развития экономики страны, а также для оценки тенденций развития мировой экономики и перспектив мировой революции. В октябре 1929 разразился крах на Нью-Йоркской фондовой бирже, положивший начало самому глубокому и продолжительному мировому экономическому кризису – Великому Краху или Великой Депрессии 1929-1933 гг. В начале 1930 года Конгресс США принимает постановление о необходимости разработки системы индикаторов (показателей), которые позволили бы оценить состояние американской экономики. Практически такая система уже была создана. После второй мировой войны большинство стран в соответствии с рекомендациями Организации Объединенных Наций стали использовать методику расчета макроэкономических показателей, заложенную в Системе Национальных Счетов, что позволяет производить макроэкономические сопоставления по разным странам мира. Россия (СССР) начала использовать эту методику с 1987 г.

Система национальных счетов представляет собой совокупность статистических макроэкономических показателей, характеризующих величину совокупного продукта (выпуска) и совокупного дохода, позволяющих оценить состояние национальной экономики.

СНС содержит три основных показателя совокупного выпуска (объема производства):

- 1) *валовой внутренний продукт (ВВП);*
- 2) *валовой национальный продукт (ВНП);*
- 3) *чистый внутренний продукт (ЧВП)*

и три показателя совокупного дохода:

- 1) *национальный доход (НД);*
- 2) *личный доход (ЛД);*
- 3) *располагаемый личный доход (РЛД).*

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

Валовой внутренний продукт. Валовой внутренний продукт (*Gross Domestic Product*) - это совокупная рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных на территории страны с помощью как национальных (принадлежащих гражданам страны), так и иностранных (принадлежащих иностранцам) факторов производства в течение одного года.

Рассмотрим каждое слово этого определения:

- *Совокупная.* ВВП - это агрегированный показатель, характеризующий весь объем производства, совокупный выпуск.
- *Рыночная.* В стоимость ВВП включаются только официальные рыночные сделки, т.е. которые прошли через процесс купли-продажи и были официально зарегистрированы. Поэтому в ВВП *не включается*:
 - *труд на себя* (человек сам строит себе дом, вяжет свитер, ремонтирует квартиру, мастер сам себе чинит телевизор или автомобиль, парикмахер делает себе прическу);
 - *труд на безвозмездной основе* (дружеская помощь соседу починить забор, приятелю сделать ремонт, знакомому довезти до аэропорта);
 - стоимость товаров и услуг, производимых «теневой экономикой»

Хотя продажа продукции, произведенной подпольно, является рыночной сделкой, однако она официально не регистрируется и не фиксируется налоговыми органами. Объем производства этого «сектора» экономики составляет в развитых странах от трети до половины совокупного выпуска. Под теневой экономикой понимаются те виды производств и деятельности, которые официально не зарегистрированы и не учитываются национальными статистическими и налоговыми службами. К теневой экономике, таким образом, относятся не только незаконные виды деятельности (наркобизнес, подпольные притоны и игорные дома), но и вполне легальные виды, прибыль от которых однако укрывается от уплаты налогов. Для оценки доли теневой экономики не существует прямых методов подсчета, и, как правило, используются косвенные методы, такие как дополнительный расход электроэнергии сверх необходимого для обеспечения официального производства и дополнительная денежная масса (количество денег) в обращении сверх необходимой для обслуживания официальных сделок.

- *Стоимость.* ВВП измеряет национальный объем производства в денежном выражении, т.е. в стоимостной форме, поскольку иначе невозможно сложить яблоки с дубленками, автомобилями, компьютерами, CD-плеерами, пепси-колой и т.д. Деньги служат всеобщим эквивалентом стоимости всех товаров, единым измерителем, позволяющим оценить, соизмерить ценности все разнообразных видов товаров и услуг.
- *Конечных.* Вся продукция, производимая экономикой делится на конечную и промежуточную. *Конечная продукция* – это продукция, которая идет в конечное потребление, и не предназначена для дальнейшей производственной переработки или перепродажи. *Промежуточная продукция* идет в дальнейший процесс производства или перепродажу. Как правило, к промежуточной продукции относится сырье, материалы, полуфабрикаты и т.п. Однако в зависимости от способа использования один и тот же товар может быть и промежуточным продуктом, и конечным. Так, например, мясо, купленное домохозяйкой для борща, является конечным продуктом, так как пошло в конечное потребление, а мясо, купленное рестораном «МакДональдс» – промежуточным, так как будет подвергнуто переработке и вложено в чизбургер, который и будет в данном случае конечным продуктом.

Все *перепродажи* (продажи подержанных вещей) также *не включаются* в ВВП.

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

Предположим, что фермер вырастил зерно, продал его мельнику за \$5, который смолот зерно в муку. Муку он продал пекарю за \$8, сделавшему из муки тесто и выпекшему хлеб. Выпечку пекарь продал булочнику за \$17, который продал хлеб покупателю за \$25. Зерно для мельника, мука для пекаря, выпечка для булочника являются промежуточной продукцией, а хлеб, который булочник продал покупателю – конечной продукцией.

Таблица 1. *Добавленная стоимость*

	Стоимость продаж	Стоимость промежуточной продукции	Добавленная стоимость
зерно	5 \$	0 \$	5 \$
мука	8 \$	5 \$	3 \$
тесто	17 \$	8 \$	9 \$
хлеб	25 \$	17 \$	8 \$
Итого	55 \$	30 \$	25 \$

В первом столбце представлена стоимость всех продаж (общая выручка от продаж всех экономических агентов), равная 55 \$ (total output). Во втором – стоимость промежуточной продукции (30 \$), а в третьем – сумма добавленных стоимостей (25 \$). Таким образом, добавленная стоимость представляет собой чистый вклад каждого производителя (фирмы) в национальный объем производства. Сумма добавленных стоимостей (25 \$) равна стоимости конечной продукции, т.е. той сумме, которую заплатил конечный потребитель (25 \$). Поэтому, чтобы избежать повторного счета, в ВВП включается только добавленная стоимость, равная стоимости конечной продукции. *Добавленная стоимость* – это разница между общей выручкой от продаж и стоимостью промежуточной продукции (т.е. стоимостью сырья и материалов, которые каждый производитель (фирма) покупает у других фирм). В нашем примере: $55 - 30 = 25$ (\$). При этом все внутренние затраты фирмы (на выплату заработной платы, амортизацию, аренду капитала и др.), а также прибыль фирмы включаются в добавленную стоимость.

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

Трансфертные платежи делятся на частные и государственные и представляют собой как бы подарок. К *частным трансфертам* относятся, в первую очередь, выплаты, которые родители делают детям; дары, которые друг другу делают родственники и т.п. *Государственные трансферты* – это выплаты, которые государство делает домохозяйствам по системе социального обеспечения и фирмам в виде субсидий. Трансферты не включаются в стоимость ВВП:

- так как в результате этой выплаты *не происходит изменение величины ВВП*, не производится ничего нового (ни товара, ни услуги), и совокупный доход лишь перераспределяется;
- чтобы *избежать двойного счета*, поскольку трансфертные платежи включаются в потребительские расходы домохозяйств (это часть их располагаемого дохода) и в инвестиционные расходы фирм (в качестве субсидий).

К *финансовым сделкам* относится купля и продажа ценных бумаг (акций и облигаций) на фондовом рынке. Поскольку за ценной бумагой также не стоит оплата ни товара, ни услуги, эти сделки *не изменяют величину ВВП* и являются *результатом перераспределения* средств между экономическими агентами. (Но следует иметь в виду, что выплата доходов по ценным бумагам обязательно включается в стоимость ВВП, поскольку является платой за экономический ресурс, т.е. факторным доходом, частью национального дохода).

- *Произведенных на территории страны с помощью как национальных, так и*

иностранных факторов производства. Это утверждение важно для того, чтобы понять отличие показателя валового внутреннего продукта (Gross Domestic Product - GDP) - ВВП - от валового национального продукта (Gross National Product - GNP) – ВВП. *ВВП* представляет собой совокупную рыночную стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных *на территории данной страны*, неважно с помощью национальных или иностранных факторов производства. В данном случае важен *территориальный фактор*. А *ВВП* – это совокупная рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных *с помощью национальных факторов* неважно на территории данной страны или в других странах. Здесь важно *условие национальной принадлежности*. В большинстве развитых стран отличие ВВП от ВВП не превышает 1%. Различие между ними существенно для стран, получающих существенные доходы от туризма (Кипр, Греция) или предоставляющих услуги, в первую очередь, банковские гражданам других стран (Люксембург, Швейцария).

Величина ВВП отличается от величины ВВП на величину *чистого дохода* (стоимости продукции), *созданного иностранными факторами производства на территории данной страны* (ЧДИФ), который равен разнице между доходом, заработанным иностранными факторами (экономическими ресурсами) на территории данной страны, и доходом, заработанным национальными факторами в других странах:

Чистый доход иностранных факторов = доход иностранных факторов на территории данной страны – доход национальных факторов в других странах

Следовательно:

$$\mathbf{ВВП = ВВП + ЧДИФ}$$

Величина чистого дохода иностранных факторов может быть

- и *положительной величиной* - если принадлежащие иностранцам ресурсы произвели на территории данной страны продукции и дохода больше, чем национальные ресурсы создали за рубежом),
- и *отрицательной величиной* - если принадлежащие гражданам данной страны ресурсы в других странах произвели продукции и дохода больше, чем иностранные ресурсы в данной стране.

• *В течение одного года.* В соответствии с этим условием все товары, произведенные в предыдущие годы, десятилетия, эпохи не учитываются при подсчете ВВП, поскольку они уже были учтены в стоимости ВВП соответствующих лет. Поэтому, чтобы избежать двойного счета, в ВВП включается только стоимость объема производства данного года.

Способы измерения ВВП. Для расчета ВВП может быть использовано три метода:

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

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

ВВП, подсчитанный *по расходам*, представляет собой *сумму расходов всех макроэкономических агентов*, поскольку в данном случае мы учитываем, кто выступил конечным потребителем произведенных в экономике товаров и услуг, кто израсходовал средства на их покупку. При подсчете ВВП по расходам суммируются: 1) расходы домохозяйств (потребительские расходы), которые обозначаются буквой С (consumption spending); 2) расходы фирм (инвестиционные расходы), обозначаемые буквой I (investment spending); 3) расходы государства (государственные закупки товаров и услуг), которые обозначаются буквой G (government spending); 4) расходы иностранного сектора (расходы на чистый экспорт), обозначаемые Xn (net export)

- *Потребительские расходы* (consumption spending – C) – это расходы домохозяйств на покупку товаров и услуг. В развитых странах они составляют от 2/3 до 3/4 совокупных расходов и включают:

- 1) расходы *на текущее потребление*, т.е. на покупку товаров краткосрочного пользования (к таковым относятся товары, служащие менее одного года, но следует однако заметить, что вся одежда, независимо от срока ее действительного использования – 1 день или 5 лет – относится к текущему потреблению);
- 2) расходы *на товары длительного пользования*, т.е. товары, служащие более одного года (к ним относятся мебель, бытовая техника, автомобили, яхты, личные самолеты и др., при этом исключение составляют *расходы на покупку жилья*, которые считаются *не потребительскими, а инвестиционными* расходами домохозяйств);
- 3) расходы *на услуги* (Современную жизнь невозможно представить себе без наличия большого спектра услуг, причем доля расходов на услуги в общей сумме потребительских расходов постоянно возрастает). Таким образом,

Потребительские расходы = расходы домохозяйств на текущее потребление + расходы на товары длительного пользования (за исключением расходов домохозяйств на покупку жилья) + расходы на услуги

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

- 1) *инвестиции в основной капитал*, которые включают в себя расходы фирм:
 - на покупку оборудования
 - на промышленное строительство (промышленные здания и сооружения);
- 2) *инвестиции в жилищное строительство*, равное расходам домохозяйств на покупку жилья;
- 3) *инвестиции в запасы* (товарно-материальные запасы включают в себя:
 - запасы сырья и материалов, необходимые для обеспечения непрерывности процесса производства;
 - незавершенное производство, что связано с технологией производственного процесса;
 - запасы готовой (произведенной фирмой), но еще не проданной продукции

Инвестиции в основной капитал и инвестиции в жилищное строительство составляют *фиксированные инвестиции* (fixed investment). Инвестиции в запасы (inventory investment) представляют собой изменяющуюся часть инвестиций, и при подсчете по расходам в ВВП включается не величина запасов, а *изменение запасов*, которое произошло в течение года. *Если величина запасов увеличилась, то ВВП увеличивается на соответствующую величину*, поскольку это означает, что в данном году были сделаны дополнительные инвестиции, увеличившие запасы. *Если величина запасов уменьшилась*, что означает, что в данном году была продана продукция, произведенная и пополнившая запасы в предыдущем году, следовательно, *ВВП данного года следует уменьшить на величину сокращения запасов*. Таким образом, инвестиции в запасы могут быть как положительной, так и отрицательной величиной.

Таким образом, в системе национальных счетов (и соответственно в макроэкономике) *под инвестициями* понимаются *только расходы на покупку инвестиционных товаров* (оборудования и сооружений), т.е. товаров, с помощью которых осуществляется процесс производства и которые увеличивают *запас капитала* (капитальных активов), а не любое вложение средств с целью получения дохода в будущем. Поэтому к инвестициям в системе национальных счетов не относится покупка акций и облигаций (поскольку это означает лишь передачу прав собственности на уже существующие активы), антиквариата, произведений искусства (так как это перепродажа уже существующих активов), иностранной валюты и т.п.

При подсчете ВВП по расходам под инвестициями понимают *валовые внутренние частные инвестиции*.

Валовые инвестиции (gross investment) представляют собой совокупные инвестиции, включающие в себя как восстановительные инвестиции (амортизацию) (depreciation), так и чистые инвестиции (net investment):

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

Такое деление инвестиций связано с особенностями функционирования основного капитала. Дело в том, что в процессе своего использования основной капитал изнашивается, «потребляется» и требует замены, «восстановления» износа. Та часть инвестиций, которая идет на возмещение износа основного капитала носит название восстановительных инвестиций или амортизации (depreciation). В системе национальных счетов они фигурируют под названием «capital consumption allowances», что можно перевести как «стоимость потребленного капитала» или «потребление основного капитала» в экономике. Таким образом, деление инвестиций на чистые инвестиции и амортизацию имеет отношение только к основному капиталу. Инвестиции в запасы – это чистые инвестиции.

Чистые инвестиции – это дополнительные инвестиции, увеличивающие размеры капитала фирм. Значение чистых инвестиций состоит в том, что они являются основой расширения производства, роста объема выпуска. Если в экономике есть чистые инвестиции $I_{net} > 0$, т.е. валовые инвестиции превышают амортизацию (восстановительные инвестиции), $I_{gross} > A$, то это означает, что в каждом следующем году реальный объем производства будет больше, чем в предыдущем. Если валовые инвестиции равны амортизации $I_{gross} = A$, т.е. $I_{net} = 0$, то это ситуация так называемого «нулевого» роста, когда в экономике в каждом следующем году производится столько же, сколько в предыдущем. Если же чистые инвестиции отрицательны $I_{net} < 0$, то в экономике не обеспечивается даже возмещение износа капитала $I_{gross} < A$. Это «падающая» экономика, т.е. экономика, находящаяся в состоянии глубокого кризиса.

Чистые инвестиции = чистые инвестиции в основной капитал + чистые инвестиции в жилищное строительство + инвестиции в запасы

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

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

Следует также иметь в виду, что в этом компоненте совокупных расходов учитываются только внутренние инвестиции, т.е. сделанные внутри экономики страны, и не учитываются зарубежные инвестиции данной страны в экономику других стран.

- Третий элемент совокупных расходов – государственные закупки товаров и услуг (government spending - G), которые включают:
 - государственное потребление (расходы на содержание государственных учреждений и организаций, обеспечивающих регулирование экономики, безопасность и правопорядок, политическое управление, социальную и производственную инфраструктуру, а также оплату услуг (жалование) работников государственного сектора);
 - государственные инвестиции (инвестиционные расходы государственных предприятий)

Следует отличать понятие «государственных закупок товаров и услуг» (government spending) и понятие «государственных расходов» (government spendings). Последнее понятие включает в себя также трансфертные платежи и выплаты процентов по государственным облигациям, которые, как уже отмечалось, не учитываются в ВВП, поскольку не являются ни товаром, ни услугой и предоставляются не в обмен на товары и услуги.

- Последним элементом совокупных расходов является чистый экспорт (net export). Он представляет собой разницу между доходами от экспорта (export) и расходами по импорту (import) страны и соответствует сальдо торгового баланса: $Xn = Ex - Im$.

ВВП по расходам = потребительские расходы (C) + валовые инвестиционные расходы (I_{gross}) + государственные закупки (G) + чистый экспорт (X_n)

Вторым способом расчета ВВП является распределительный метод или метод расчета по доходам. В этом случае ВВП рассматривается как сумма доходов собственников экономических ресурсов, т.е. домохозяйств, (сумма доходов национальных факторов и доходов иностранных факторов). Национальными факторными доходами являются:

- *заработная плата и жалование (wages and salaries)*, представляющая собой доход от фактора «труд», т.е. оплату услуг труда и включающая все формы вознаграждения за труд (в том числе основную заработную плату, премии, все виды материального поощрения, оплату сверхурочных работ и т.п.) и выплачиваемая *частными фирмами*. Заработную плату получают *рабочие*, а жалование – *служащие*. (Следует иметь в виду, что жалование государственных служащих не включается в этот показатель, поскольку оно выплачивается из средств государственного бюджета (прежде всего налогов) и являются результатом перераспределения национального дохода);
- *арендная плата или рента (rental payments)* – доход от фактора «земля» и включающая в себя платежи, полученные владельцами недвижимости (земельных участков, жилых и нежилых помещений). При этом, если домовладелец не сдает в аренду принадлежащие ему помещения, то в системе национальных счетов при подсчете по доходам в ВВП учитываются доходы, которые мог бы получать этот домовладелец, если бы он предоставлял эти помещения в аренду. Подобные вмененные доходы носят название «*условно начисленной арендной платы*» и включаются в общую сумму рентных платежей.
- *процентные платежи или процент (percent payments)*, являющиеся доходом от фактора «капитал» и включающие все выплаты, которые делают *частные фирмы* домохозяйствам за пользование капиталом. Поэтому в сумму процентных платежей включаются проценты, выплаченные по облигациям частных фирм, но не включаются проценты, выплаченные по государственным облигациям, поскольку государственные облигации выпускаются не с производственными целями, а с целью финансирования дефицита государственного бюджета;
- *прибыль*, т.е. доход от фактора «предпринимательские способности». В системе национальных счетов прибыль делится на две части в соответствии с различиями в организационно-правовых формах фирм:
 - *прибыль некорпоративного сектора* экономики, включающего единоличные (индивидуальные) фирмы и партнерства. Этот вид прибыли носит название «*доходы собственников*» (proprietors' income);
 - *прибыль корпоративного сектора* экономики, основанного на акционерной форме собственности (акционерном капитале). Этот вид прибыли называется «*прибыль корпораций*». Прибыль корпораций делится на три части:
 - 1) *налог на прибыль корпораций* (выплачиваемый государству);
 - 2) *дивиденды* (распределяемая часть прибыли), которые корпорация выплачивает акционерам;
 - 3) *нераспределенная прибыль корпораций*, остающаяся после расчетов фирмы с государством и владельцами акций и служащая одним из внутренних источников финансирования чистых инвестиций, что является для корпорации основой для расширения производства, а для экономики в целом – экономического роста

Сумма национальных факторных доходов (заработной платы, ренты, процента и прибыли) представляет собой *национальный доход*.

Кроме национальных факторных доходов, в ВВП, подсчитанный методом потока доходов, включаются два элемента, являющиеся подоходными платежами, но не являющиеся доходами собственников экономических ресурсов.

- Первым таким элементом выступают *косвенные налоги на бизнес*. Налог – это принудительная выплата домохозяйством или фирмой определенной суммы денег государству не в обмен на товары и услуги. Налоги делятся на прямые и косвенные. К прямым налогам относятся налоги на доход, наследство, имущество. Налогоплательщик и налогоплательщик при этом является одним и тем же агентом. Косвенные налоги – это часть цены товара или услуги. Особенностью косвенных налогов является то, что их оплачивает покупатель товара или услуги, а выплачивает государству фирма, которая их произвела. Таким образом, налогоплательщик и налогоплательщик в этом случае – разные экономические агенты. Поскольку ВВП – стоимостной показатель, то как в цену любого товара, в него включаются косвенные налоги, которые при подсчете ВВП необходимо добавить к сумме факторных доходов. Хотя налоги являются доходом государства, они не включаются в сумму факторных доходов, поскольку государство, являясь макроэкономическим агентом, не является собственником экономических ресурсов.
- Еще одним элементом, который следует учитывать (добавить) при подсчете ВВП по доходам является *амортизация* (стоимость потребленного капитала), поскольку она также включается в цену любого товара.

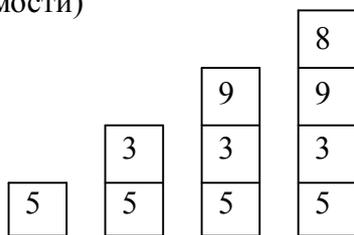
Добавив к национальному доходу косвенные налоги и стоимость потребленного капитала, мы получим валовой *национальный* продукт. Чтобы от ВВП перейти к ВВП, необходимо добавить чистый доход (объем продукции), созданный (заработанный) иностранными факторами производства на территории данной страны (ЧДИФ).

Итак,

ВВП по доходам = заработная плата + арендная плата + процентные платежи + доходы собственников + прибыль корпораций + косвенные налоги + амортизация + чистый доход иностранных факторов

Третьим методом расчета ВВП является суммирование добавленных стоимостей по всем отраслям и видам производств в экономике (метод *по добавленной стоимости*). Например, американская экономика делится на 7 крупных секторов, такие как промышленность, сельское хозяйство, строительство, сфера услуг и т.п.. По каждому из секторов подсчитывается добавленная стоимость и затем суммируется.

Очевидно, что величина ВВП, рассчитанная разными методами, должна быть одинаковой (различие может быть лишь на уровне статистических погрешностей). Теоретически такой вывод следует из того, что сумма стоимостей, добавленных каждой фирмой, т.е. на каждой стадии производства, равна стоимости конечной продукции. С другой стороны, добавленная стоимость есть разница между выручкой фирмы и расходами на покупку продукции других фирм, следовательно, она равна чистому доходу фирмы. Все это хорошо видно на диаграмме, соответствующей таблице 1 (определение добавленной стоимости)



Хлеб был продан покупателю за \$25 (стоимость конечной продукции равна \$25), доходы агентов составили: фермера \$5 + мельника \$3 (\$8 - \$5) + пекаря \$9 (\$17 - \$8) + булочника \$8 (\$25 - \$17) = \$25, добавленная стоимость равна: \$5 у фермера + \$3 у мельника + \$9 у пекаря + \$8 у булочника = \$25. Таким образом, все способы подсчета дали одинаковый результат - \$25.

Соотношение показателей в системе национальных счетов. Как уже отмечалось, основными показателями в СНС выступают три показателя совокупного продукта: валовой внутренний продукт (ВВП), валовой национальный продукт (ВНП), чистый внутренний

продукт (ЧВП) и три показателя совокупного дохода: национальный доход (НД), личный доход (ЛД), располагаемый личный доход (РЛД)

Содержательное отличие ВВП (Gross National Product – GNP) от ВВП (Gross Domestic Product – GDP) уже было рассмотрено ранее. Величина ВВП отличается от величины ВВП на величину чистого дохода иностранных факторов (ЧДИФ):

$$\mathbf{ВВП = ВВП - ЧДИФ}$$

Так как величина *чистого дохода иностранных факторов* представляют собой разницу между доходами, заработанными иностранцами (нерезиденты) с помощью принадлежащих им (иностранных) факторов производства в данной стране и доходами, заработанными гражданами (резидентами) данной страны с помощью принадлежащих им (национальных) факторов производства в других странах, то эта разница может быть как положительной величиной (если иностранные граждане получили в данной стране доходов больше, чем граждане данной страны получили доходов за рубежом, тогда ВВП больше ВВП), так и отрицательной величиной (если граждане данной страны получили в других странах доходов больше, чем иностранцы в данной стране, и в этом случае ВВП больше ВВП).

Чистый внутренний продукт (Net Domestic Product – NDP) в отличие от ВВП, который характеризует совокупный объем производства, *отражает производственный потенциал экономики*, поскольку он включает в себя только чистые инвестиции и не включает восстановительные инвестиции (амортизацию). Поэтому, чтобы получить ЧВП, следует из ВВП вычесть амортизацию:

$$\mathbf{ЧВП = ВВП - А}$$

ЧВП может быть подсчитан и по расходам, и по доходам.

ЧВП по расходам = потребительские расходы (С) + чистые инвестиционные расходы (I_{net}) + государственные закупки (G) + чистый экспорт (X_n)

ЧВП по доходам = заработная плата + арендная плата + процентные платежи + доходы собственников + прибыль корпораций + косвенные налоги + чистый доход иностранных факторов

Национальный доход (National Income - NI) - это совокупный доход, *заработанный* собственниками экономических ресурсов, т.е. *сумма факторных доходов*. Его можно получить 1) либо, если из ЧВП вычесть косвенные налоги и чистый доход иностранных факторов:

$$\mathbf{НД = ЧВП - косвенные налоги - чистый доход иностранных факторов}$$

2) либо, если просуммировать все национальные факторные доходы:

$$\mathbf{НД = заработная плата + арендная плата + процентные платежи + доходы собственников + прибыль корпораций}$$

Личный доход (Personal Income - PI), в отличие от национального дохода, является совокупным доходом, *полученным* собственниками экономических ресурсов. Чтобы подсчитать ЛД, необходимо из НД вычесть все, что не поступает в распоряжение домохозяйств, т.е. является частью коллективного, а не личного дохода, и добавить все то, что увеличивает их доходы, но не включается в НД.

$$\mathbf{ЛД = НД - взносы на социальное страхование - налог на прибыль корпораций - нераспределенная прибыль корпораций + трансферты + проценты по государственным облигациям}$$

или

$$\mathbf{ЛД = НД - взносы на социальное страхование - прибыль корпораций + дивиденды + трансферты + проценты по государственным облигациям}$$

Третий вид совокупного дохода – *располагаемый личный доход* (Disposal Personal Income – DPI) – это доход, *используемый, т.е. находящийся в распоряжении* домохозяйств. Он меньше личного дохода на величину индивидуальных налогов, которые должны заплатить собственники экономических ресурсов в виде прямых (в первую очередь, подоходных) налогов (а также личных процентных платежей домохозяйств по кредиту):

$$РЛД = ЛД - \text{индивидуальные налоги}$$

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

$$РЛД = C + S$$

Чтобы рассчитать *сальдо (состояние) государственного бюджета*, необходимо *соотнести доходы и расходы бюджета*. К доходам государственного бюджета относятся все налоговые поступления, прибыль государственных предприятий, доходы от приватизации и др.:

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

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

Превышение доходов бюджета над расходами (положительное сальдо) соответствует профициту (излишку) государственного бюджета. Если сальдо бюджета отрицательно, т.е. расходы бюджета превышают доходы, то это означает дефицит государственного бюджета. Если сальдо бюджета равно 0, т.е. доходы бюджета равны расходам, то это сбалансированный бюджет.

Состояние (сальдо) торгового баланса соответствует величине чистого экспорта, т.е. разнице между экспортом и импортом. Если величина чистого экспорта положительна (экспорт больше импорта), то имеет место *профицит* (положительное сальдо) торгового баланса. Если величина чистого экспорта отрицательна (импорт превышает экспорт), то это ситуация *дефицита* (отрицательного сальдо) торгового баланса.

Примечания. Иногда в задачах по СНС требуется определить величину изъятий и инъекций. Следует иметь в виду, что к *изъятиям* относятся: частные сбережения, все виды налогов, в том числе взносы на социальное страхование, и импорт, а к *инъекциям* относятся: чистые инвестиционные расходы, государственные закупки товаров и услуг, дивиденды, трансферты, проценты по государственным облигациям, экспорт.

Показатели СНС дают количественную оценку совокупного продукта и совокупного дохода, но они не отражают качество жизни, уровень благосостояния, которые растут медленнее, чем ВВП и НД, которые не учитывают негативных последствий научно-технической революции и экономического роста. Для характеристики уровня благосостояния, как правило, используются такие показатели как

- величина ВВП на душу населения (GDP per capita):

$$\text{ВВП} / \text{численность населения страны}$$

- величина национального дохода на душу населения (NI per capita):

$$\text{НД} / \text{численность населения страны}$$

Для обеспечения межстрановых сравнений эти показатели рассчитываются в долларах США.

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

- 1) они *усредненные* (если у одного человека два автомобиля, а у другого ни одного, то в среднем каждый имеет по одному автомобилю);
- 2) они *не учитывают* многие *качественные характеристики уровня благосостояния* (две страны, имеющие одинаковую величину национального дохода на душу населения, могут иметь разные: уровень образования, продолжительность жизни, уровень заболеваемости и смертности, уровень преступности и др.);
- 3) они игнорируют *разную покупательную способность доллара* в разных странах (на 1 доллар в США и, например, в Индии можно купить разное количество товаров);
- 4) они не учитывают *негативных последствий экономического роста* (степень степень загрязнения окружающей среды, шумленности, загазованности и т.п.)

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

Номинальный и реальный ВВП. Индексы цен. Все основные показатели в системе национальных счетов отражают результаты экономической деятельности за год, т.е. выражены в ценах данного года (в текущих ценах) и поэтому являются номинальными. Номинальные показатели не позволяют проводить как межстрановые сравнения, так и сравнения уровня экономического развития в различные периоды времени. Такие сравнения можно делать только с помощью реальных показателей (показателей реального объема производства и реального уровня дохода), которые выражены в неизменных (сопоставимых) ценах. Поэтому важно различать номинальные и реальные (очищенные от влияния изменения уровня цен) показатели.

Номинальный ВВП – это ВВП, рассчитанный в текущих ценах, в ценах данного года. На величину номинального ВВП оказывают влияние два фактора:

- 1) изменение реального объема производства;
- 2) изменение уровня цен.

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

Реальный ВВП – это ВВП, измеренный в сопоставимых (неизменных) ценах, в ценах базового года. При этом, базовым годом может быть выбран любой год, хронологически как раньше, так и позже текущего. Последнее используется для исторических сравнений (например, для расчета реального ВВП 1990 года в ценах 2000 года. В этом случае 2000 год будет базовым, а 1990 год – текущим).

Реальный ВВП = Номинальный ВВП / Общий уровень цен

Общий уровень цен – это агрегированный показатель. Он рассчитывается как *индекс цен*.

Номинальный ВВП любого года, поскольку он рассчитывается в текущих ценах, равен:

$$НВВП_t = \sum p_t q_t$$

реальный ВВП, подсчитываемый в ценах базового года, равен:

$$РВВП_t = \sum p_0 q_t$$

Номинальный ВВП базового года равен реальному ВВП базового года:

$$НВВП_0 = РВВП_0 = \sum p_0 q_0$$

Очевидно, что в базовом году общий уровень цен равен 1 (соответственно индекс цен равен 100%).

В приведенных формулах индексом t обозначен текущий (данный) год, а индексом 0 – базовый год, поэтому p_t – цены каждого вида товаров, входящих в рыночную корзину, в текущем году, p_0 – цены этих товаров в базовом году, q_t – количества (веса) каждого вида товаров, входящих в рыночную корзину, в текущем году, а q_0 – количества (веса) этих товаров в базовом году). И номинальный, и реальный ВВП подсчитываются в денежных единицах (рублях, долларах и т.п.).

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

изменение реального ВВП (в процентах) = изменение номинального ВВП (в процентах) - изменение общего уровня цен (в процентах)

Например, если номинальный ВВП вырос на 7%, а темп инфляции составил 4%, то реальный ВВП вырос на 3%. (Однако следует иметь в виду, что эта формула применима лишь при низких темпах изменений и, в первую очередь при очень небольших изменениях общего уровня цен (низкой инфляции). При решении задач корректнее использовать формулу соотношения номинального и реального ВВП в общем виде.)

Существует много видов индексов цен. В макроэкономике обычно используются:

1) индекс потребительских цен; 2) индекс цен производителей; 3) дефлятор ВВП.

- *Индекс потребительских цен (ИПЦ)* рассчитывается на основе стоимости рыночной потребительской корзины, которая включает набор товаров и услуг, потребляемых типичной городской семьей в течение года. (В развитых странах потребительская корзина включает 300-400 видов потребительских товаров и услуг).
- *Индекс цен производителей (ИЦП)* рассчитывается как стоимость корзины товаров производственного назначения (промежуточной продукции) и включает, например, в США 3200 наименований.

И *ИПЦ*, и *ИЦП* статистически подсчитываются как *индексы с весами* (объемами) *базового года*, т.е. как *индекс Ласпейреса*, поскольку подсчет этих весов – процедура длительная и дорогостоящая и поэтому проводимая не ежегодно, а, как правило, один раз в пять лет:

$$\text{ИПЦ} = I_L = (\square p_t q_0 / \square p_0 q_0) \times 100\%$$

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

$$\text{дефлятор ВВП} = (\square p_t q_t / \square p_0 q_t) \times 100\%$$

Таким образом,

$$\text{дефлятор ВВП} = \text{Номинальный ВВП} / \text{Реальный ВВП}$$

Дефлятор ВВП базового года равен 1.

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

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

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

Темп инфляции (\square равен отношению разницы уровня цен (например, дефлятора ВВП) текущего и предыдущего года к уровню цен предыдущего года, выраженному в процентах:

$$\text{дефлятор ВВП } t - \text{дефлятор ВВП } t-1$$

$$\square = \frac{\text{дефлятор ВВП } t-1}{\dots} \times 100\%$$

Темп изменения стоимости жизни (\square) подсчитывается аналогично, но через ИПЦ:

$$\square = \frac{\text{ИПЦ } t - \text{ИПЦ } t-1}{\text{ИПЦ } t-1} \times 100\%$$

где t – текущий год, а $(t - 1)$ – предыдущий год.

- в макроэкономических моделях в качестве показателя общего уровня цен используется дефлятор ВВП, который обозначаемый буквой P и измеряется только в относительных величинах (например, 1.2; 2.5; 3.8);
- ИПЦ завышает величину общего уровня цен и уровень инфляции, а дефлятор ВВП занижает эти показатели. Это происходит по двум причинам:

а) ИПЦ недооценивает структурные сдвиги в потреблении (эффект замещения относительно более дорогих товаров относительно более дешевыми), поскольку рассчитывается на основе структуры потребительской корзины базового года, т.е. приписывает структуру потребления базового года текущему году (например, если к данному году относительно подорожали апельсины, то потребители увеличат спрос на мандарины, и структура потребительской корзины изменится – доля (вес) апельсинов в ней сократится, а доля (вес) мандаринов увеличится. Между тем, это изменение не будет учтено при подсчете ИПЦ, и текущему году будет приписан вес (количество килограммов относительно подорожавших апельсинов и относительно подешевевших мандаринов, потребляемых за год) базового года, и стоимость потребительской корзины будет искусственно завышена. Дефлятор же ВВП переоценивает структурные сдвиги в потреблении (эффект замещения), приписывая веса текущего года базовому году;

б) ИПЦ игнорирует изменение цен товаров в связи с изменением их качества (рост цен на товары рассматривается как бы сам по себе, и не учитывается, что более высокая цена на товар может быть связана с изменением его качества. Очевидно, что цена утюга с вертикальной гладкой выше, чем цена обычного утюга, однако в составе потребительской корзины этот товар фигурирует как просто «утюг»). Между тем, дефлятор ВВП переоценивает этот факт и занижает уровень инфляции.

В связи с тем, что оба индекса имеют недостатки для более точного расчета темпа изменения общего уровня цен, может использоваться так называемый «идеальный» индекс Фишера, который представляет собой среднее геометрическое из индекса Пааше и индекса Ласпейреса:

$$I_F = \sqrt{I_P \times I_L}$$

В зависимости от того, повысился или понизился общий уровень цен (как правило, определяемый с помощью дефлятора) за период времени, прошедший от базового до текущего года, номинальный ВВП может быть как больше, так и меньше реального ВВП. Если за этот период общий уровень цен повысился, т.е. дефлятор ВВП > 1 , то реальный ВВП будет меньше номинального. В этом случае проводится операция дефлирования (снижения уровня цен текущего года до уровня цен базового года, т.е. искусственная дефляция). Если же за период от базового года до текущего уровень цен снизился, т.е. дефлятор ВВП < 1 , то реальный ВВП будет больше номинального. В этом случае проводится операция инфлирования (повышения уровня цен текущего года до уровня цен базового года, т.е. искусственная инфляция).

Тема 3. СОВОКУПНЫЙ СПРОС И СОВОКУПНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ (МОДЕЛЬ “AD - AS”)

Основной (базовой) макроэкономической моделью является модель “совокупного спроса - совокупного предложения”. Она позволяет: 1) выявить условия макроэкономического равновесия, определить величину равновесного объема производства и равновесного уровня цен; 2) объяснить колебания объема производства и уровня цен в экономике; 3) показать причины и последствия этих изменений; 4) описать различные варианты экономической политики государства

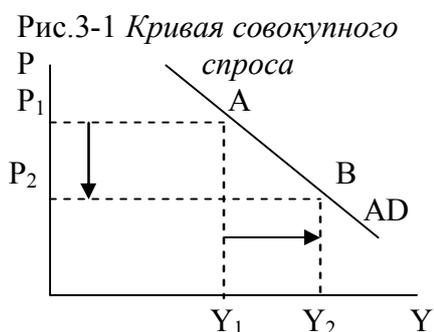
Совокупный спрос. Совокупный спрос (aggregate demand – AD) представляет собой сумму *спросов* всех макроэкономических агентов (домохозяйств, фирм, государства и иностранного сектора) на конечные товары и услуги. Компонентами совокупного спроса выступают:

- спрос домохозяйств, т.е. потребительский спрос – C (consumption demand);
- спрос фирм, т.е. инвестиционный спрос – I (investment demand);
- спрос со стороны государства, т.е. государственные закупки товаров и услуг – G (government spending);
- спрос иностранного сектора, т.е. чистый экспорт – Xn (demand for net export).

Поэтому формула совокупного спроса:

$$AD = C + I + G + Xn.$$

Эта формула похожа на формулу подсчета ВВП по расходам. Отличие состоит в том, что формула ВВП представляет собой сумму *фактических* расходов всех макроэкономических агентов, которые они *сделали* в течение года, в то время как формула совокупного спроса отражает расходы, которые *намерены сделать* макроэкономические агенты. Величина этих совокупных расходов, т.е. *величина* совокупного спроса зависит прежде всего от уровня цен. *Величина совокупного спроса* представляет собой то *количество* конечных товаров и услуг, на которые *будет предъявлен спрос* всеми макроэкономическими агентами при *каждом* данном уровне цен. Чем выше общий уровень цен, тем меньше будет *величина* совокупного спроса, т.е. тем меньше расходов будут намерены сделать все макроэкономические агенты на покупку конечных товаров и услуг. Следовательно, зависимость величины совокупного спроса от общего уровня цен обратная и графически может быть представлена в виде кривой, имеющей отрицательный наклон (рис. 3-1). Каждая точка кривой совокупного спроса (кривой AD) показывает стоимость того количества конечных товаров и услуг, на которое будет предъявлен спрос всеми макроэкономическими агентами при каждом возможном уровне цен.



На графике по оси абсцисс откладывается реальный ВВП (величина совокупного спроса), измеряемый в денежных единицах (в долларах, марках, рублях и т.п.), т.е. это стоимостной показатель, а по оси ординат – общий уровень цен (дефлятор ВВП), измеряемый в относительных величинах. При более высоком уровне цен (P_1) величина совокупного спроса (Y_1) будет меньше (т.А), чем при более низком уровне цен (P_2), которому соответствует величина совокупного спроса (Y_2) (т.В).

Кривая совокупного спроса не может быть получена суммированием индивидуальных или рыночных кривых спроса. Это связано с тем, что по осям отложены совокупные величины. Так, рост общего уровня цен (дефлятора ВВП) не означает повышения цен на все товары в экономике и может происходить в условиях, когда цены на некоторые товары снижаются, а на некоторые - остаются без изменения.

Отрицательный наклон кривой *совокупного* спроса поэтому также *не может быть объяснен* эффектами, объясняющими отрицательный наклон кривых индивидуального и

рыночного спроса, т.е. *эффектом замещения и эффектом дохода*. Например, замещение относительно более дорогих товаров относительно более дешевыми не может сказаться на величине совокупного спроса, поскольку она отражает спрос на все конечные товары и услуги, произведенные в экономике, на весь реальный ВВП, и снижение величины спроса на один товар компенсируется ростом величины спроса на другой.

Отрицательный наклон кривой AD объясняется следующими эффектами:

- *эффектом реального богатства* (эффектом реальных денежных запасов – real money balances effect) или *эффектом Пигу* (в честь известного английского экономиста, коллеги Дж.М.Кейнса по Кэмбриджской школе, ученика и последователя Альфреда Маршалла профессора Артура Пигу, который ввел в научный оборот понятие «реальных денежных запасов»). Под реальным богатством или реальными денежными запасами понимают отношение номинального богатства индивида (M), выраженного в денежной форме, к общему уровню цен (P):

$$\text{real money balances} = M/P$$

Таким образом, это *реальная покупательная способность номинального богатства* человека, которое может быть представлено как наличными деньгами (денежными финансовыми активами), так и ценными бумагами (неденежными финансовыми активами, т.е. акциями и облигациями) с фиксированной номинальной стоимостью. При росте уровня цен покупательная способность номинального богатства падает, т.е. на ту же сумму номинальных денежных запасов можно купить меньше товаров и услуг, чем раньше. Эффект Пигу заключается в следующем: если уровень цен повышается, величина реальных денежных запасов (реального богатства) снижается, люди чувствуют себя относительно беднее, чем раньше, и сокращают потребление, а поскольку потребление (потребительский спрос) является частью совокупного спроса, то величина совокупного спроса уменьшается. Этот эффект может быть записан в виде следующей логической цепочки:

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

- *эффектом процентной ставки* (interest rate effect) или *эффектом Кейнса*. Он состоит в следующем: если уровень цен повышается, возрастает спрос на деньги, поскольку людям требуется больше денег для покупки подорожавших товаров. Люди снимают деньги с банковских счетов, возможности банков по выдаче кредитов сокращаются, кредитные ресурсы становятся дороже, растет «цена» денег (цена кредита), т.е. ставка процента. А так как кредиты, в первую очередь, берут фирмы, используя их на покупку инвестиционных товаров, то удорожание кредита ведет к сокращению инвестиционного спроса, являющегося частью совокупного спроса, и, следовательно, величина совокупного спроса уменьшается. Эффект Кейнса может быть представлен в виде логической цепочки:

$$P \uparrow \rightarrow M^d \uparrow \rightarrow R \uparrow \rightarrow I \downarrow \rightarrow AD \downarrow$$

Кроме того, рост ставки процента сокращает и потребительские расходы. С одной стороны, кредит берут не только фирмы, но и домохозяйства (потребительский кредит), особенно на покупку товаров длительного пользования, и его удорожание ведет к сокращению потребительского спроса. А, с другой стороны, рост ставки процента означает, что по сбережениям теперь выплачивается более высокий доход, что стимулирует домохозяйства увеличивать сбережения и сокращать потребительские расходы. Величина совокупного спроса уменьшается в еще большей степени.

- *эффектом импортных закупок* (эффектом чистого экспорта – net export effect) или *эффектом Манделла-Флеминга*. Он заключается в следующем: если уровень цен повышается, то товары данной страны становятся относительно более дорогими для иностранцев, и поэтому сокращается экспорт. Импортные же товары становятся относительно более дешевыми для граждан данной страны, поэтому увеличивается импорт. В результате чистый экспорт сокращается, а поскольку он является частью совокупного спроса, то величина совокупного спроса уменьшается. Запишем эту логическую цепочку:

$$P \uparrow \rightarrow Ex \downarrow \rightarrow Im \uparrow \rightarrow Xn \downarrow \rightarrow AD \downarrow$$

Во всех трех случаях зависимость между уровнем цен и величиной совокупного спроса обратная, следовательно, кривая AD должна иметь отрицательный наклон.

Эти три эффекта показывают воздействие *ценовых* факторов (изменения общего уровня цен), которые влияют на *величину* совокупного спроса и обуславливают *движение вдоль кривой* совокупного спроса.

Неценовые факторы оказывают влияние на *сам* совокупный спрос, что означает, что величина совокупного спроса одинаково изменяется при каждом возможном уровне цен. Это обуславливает *сдвиг кривой* AD. Если под воздействием неценовых факторов совокупный спрос увеличивается, кривая AD сдвигается вправо, а если сокращается, то она сдвигается влево. К неценовым факторам изменения совокупного спроса относятся все факторы, *влияющие на величину совокупных расходов*, а именно:

- *Факторы, воздействующие на совокупные потребительские расходы:*

- *уровень благосостояния* (W - wealth). Чем выше уровень благосостояния, т.е. величина богатства, тем больше потребительские расходы и тем больше совокупный спрос. Кривая AD сдвигается вправо. В противоположном случае она сдвигается влево
- *уровень текущего дохода* (Y_d – disposal income). Рост уровня дохода ведет к росту потребления и поэтому к увеличению совокупного спроса (сдвиг кривой AD вправо).
- *ожидания* (expectations). При анализе их воздействия на совокупный спрос учитывают два вида ожиданий:

- *ожидания изменения дохода в будущем* (Y_d^e - expected disposal income). Если человек ожидает увеличения дохода в будущем, то он увеличивает потребление уже в настоящем, что ведет к росту совокупного спроса (сдвиг кривой AD вправо).

- *ожидания изменения уровня цен* (π^e - expected inflation). Если люди ожидают роста уровня цен, то они увеличивают спрос на товары и услуги, стремясь купить их как можно больше по относительно низким ценам в настоящем (так называемая «инфляционная психология»), что также ведет к увеличению совокупного спроса

- *налоги* (T_x – taxes). Рост налогов приводит к сокращению располагаемого дохода, частью которого является потребление и, следовательно, к уменьшению совокупного спроса и сдвигу кривой AD влево.
- *трансферты* (Tr - transfers). Увеличение трансфертов означает рост личного, а при неизменных налогах (т.е. при прочих равных условиях) рост располагаемого дохода. Потребительские расходы растут, совокупный спрос увеличивается
- *уровень задолженности домохозяйств* (D – debt). Чем выше степень задолженности, тем большую долю дохода домохозяйства вынуждены направлять на выплату долгов в настоящем или откладывать в виде сбережений для выплаты долгов в будущем, что ведет к сокращению потребления и соответственно совокупного спроса (сдвиг кривой AD влево).
- *ставка процента по потребительскому кредиту* (R – interest rate). Чем выше ставка процента по потребительскому кредиту, который домохозяйства берут на покупку дорогостоящих товаров длительного пользования, тем меньше потребительские расходы.
- *количество потребителей* (N – number of consumers). Очевидно, что этот фактор находится в прямой зависимости с совокупным спросом.

Итак, функция потребления имеет вид: $C = C(Y_d, W, Y_d^e, \pi^e, T_x, Tr, D, R, N)$

+ + + + - + - - +

- *Факторы, воздействующие на совокупные инвестиционные расходы:*

- *ожидания* (E - expectations). Ожидания инвесторов (фирм) связаны, прежде всего, с ожидаемой внутренней нормой отдачи от инвестиций (ожидаемой нормой прибыли), т.е. с тем, что Дж.М.Кейнс называл «предельной эффективностью капитала». Кейнс считал, что основой для принятия инвестиционных решений служит субъективный фактор - «природное чутье» (animal spirit), настроение инвестора. Если инвестор оптимистично оценивает будущее и ожидает высокой нормы отдачи от инвестиций, он будет финансировать инвестиционный проект. Инвестиционный спрос увеличится, и кривая совокупного спроса

сдвинется вправо. Если в экономике кризис, то инвесторы настроены пессимистично в отношении своих будущих доходов, и инвестиционные расходы сокращаются.

- *ставка процента* (R – interest rate). Этот фактор также является важным при принятии инвестиционных решений. Чем выше ставка процента, т.е. чем дороже кредитные ресурсы, тем меньше кредитов будут брать инвесторы, и тем меньше инвестиционные расходы, что сдвинет кривую AD влево. И наоборот.

Влияние ставки процента, как неценового фактора совокупного спроса, сдвигающего кривую AD, следует отличать от эффекта процентной ставки, который является ценовым фактором, обуславливающим величину совокупного спроса и движение вдоль кривой AD. В первом случае причиной изменения ставки процента является любой фактор, *кроме* изменения общего уровня цен (например, изменение предложения денег или изменение спроса на деньги, но не под влиянием изменения уровня цен). Во втором случае причиной изменения ставки процента является изменение спроса на деньги *только* в результате изменения общего уровня цен (ценового фактора).

- *величина дохода* (Y - yield). Поскольку определенную часть своего дохода фирмы могут использовать на покупку инвестиционных товаров с целью расширения производства, то чем выше уровень дохода фирм, тем больше величина совокупных инвестиционных расходов. Инвестиции, которые зависят от величины совокупного дохода, называются *индуцированными инвестициями* (induced investment).

- *налоги* (T_x – taxes). Рост налогов снижает доходы (прибыль) инвесторов, что является внутренним источником финансирования фирм и основой чистых инвестиций. Следовательно, инвестиционные расходы уменьшаются, сдвигая кривую AD влево.

- *трансферты* (T_r – transfers). Трансферты фирмам, выступающие в виде субсидий, субвенций и льготного налогового кредита, стимулируют инвестиционный спрос.

- *технологии* (\square - technological progress). Появление новых более производительных технологий ведет к росту инвестиционных расходов и сдвигу кривой AD вправо.

- *избыточные производственные мощности* (N_{excess}). Наличие избыточных мощностей снижает инвестиционный спрос фирм, поскольку увеличение запаса капитала в условиях недоиспользования уже имеющегося у фирм количества оборудования бессмысленно.

- *величина запаса капитала фирм* (K_0). Если фирмы имеют оптимальный запас капитала, при котором их прибыль максимальна, то они не будут делать инвестиции. Чем меньше величина капитала фирм по сравнению с оптимальной, тем больше инвестиционный спрос.

Инвестиционная функция имеет вид: $I = I(E, R, Y, T_x, T_r, \square, N_{excess}, K_0)$

+ - + - + + - -

- *Факторы, воздействующие на государственные закупки товаров и услуг:*

Величина государственных закупок товаров и услуг, как уже отмечалось, является экзогенной переменной и определяется государственными законодательными органами (Государственной думой, Парламентом, Конгрессом и т.п.) при формировании государственного бюджета на очередной финансовый год, т.е. выступает параметром управления.

$$G = \bar{G}$$

Рост государственных закупок увеличивает совокупный спрос (сдвиг кривой AD вправо), а их снижение – сокращает.

- *Факторы, воздействующие на чистый экспорт:*

- *величина валового национального продукта и национального дохода в других странах* (Y_{world}). Рост ВВП и НД в иностранном секторе ведет к росту спроса на товары и услуги данной страны и, следовательно, к увеличению ее экспорта и в результате к росту чистого экспорта, что увеличивает совокупный спрос.

- *величина валового национального продукта и национального дохода в данной стране* ($Y_{domestic}$). Если ВВП и НД в стране увеличиваются, то ее экономические агенты начинают предъявлять больший спрос на товары и услуги других стран (иностранного сектора), что

ведет к росту импорта и, следовательно, сокращению совокупного спроса в данной стране. Кривая AD сдвигается влево.

- *обменный курс национальной денежной единицы* (e – exchange rate). Обменный курс – это цена национальной денежной единицы в денежных единицах другой (или других) страны, т.е. это то количество иностранной валюты, которое можно получить за одну денежную единицу данной страны (например, 1 фунт стерлингов = 2 марки). Рост обменного курса (в нашем случае, 1 фунт стерлингов = 3 марки) означает, что немцам необходимо теперь поменять большее количество марок, чтобы получить то же количество фунтов и купить то же количество английских товаров, как раньше, поэтому английские товары станут относительно более дорогими для Германии, и величина экспорта Великобритании сократится. При этом немецкие товары станут для англичан относительно более дешевыми, поскольку англичанам потребуется поменять меньшее количество фунтов для покупки того же, как прежде, количества немецких товаров. Импорт Великобритании возрастет, и, следовательно, ее чистый экспорт сократится, что обусловит сокращение совокупного спроса. Таким образом, рост обменного курса национальной денежной единицы сокращает чистый экспорт и ведет к уменьшению совокупного спроса.

Изменение чистого экспорта в результате изменения обменного курса, как неценового фактора изменения совокупного спроса, сдвигающего кривую AD, следует отличать от эффекта импортных закупок, при котором изменение чистого экспорта происходит в результате действия ценового фактора (т.е. изменения уровня цен), что изменяет величину совокупного спроса и обуславливает движение вдоль кривой AD.

Функция чистого экспорта имеет вид: $X_n = X_n(Y_{world}, Y_{domestic}, e)$

Неценовыми факторами, также оказывающими влияние на совокупный спрос и объясняющими сдвиги кривой AD, являются *денежные факторы*. Дело в том, что кривая AD может быть получена из уравнения количественной теории денег (также называемого *уравнением обмена* или *уравнением Фишера* – в честь известного американского экономиста Ирвинга Фишера, который предложил математическую формулу для вывода, следовавшего из количественной теории денег, появившейся еще в XVIII веке и развиваемой в работах Юма, а позже Рикардо, Сэя, Маршалла и т.д.):

$$MV=PY$$

где M – масса (количество) денег в обращении, V – скорость обращения денег (величина, которая показывает то количество оборотов, которое в среднем совершает за год одна денежная единица или то количество сделок, которое в среднем обслуживает в год одна денежная единица), P – уровень цен в экономике (дефлятор ВВП), Y – реальный ВВП.

Из этого уравнения мы получаем обратную зависимость между величиной ВВП и уровнем цен:

$$Y = (MV)/P$$

Это означает, что *ценовые факторы* (изменение уровня цен) влияет на *величину* совокупного спроса, обуславливая движение *вдоль* кривой AD.

Из этого же уравнения мы получаем два *неценовых фактора* совокупного спроса, изменение которых *меняет сам* совокупный спрос и *сдвигает* кривую AD:

- *величина массы денег в обращении*. Если в экономике увеличивается предложение денег, то все экономические агенты чувствуют себя богаче и увеличивают свои расходы. Рост совокупных расходов приводит к росту совокупного спроса и сдвигает кривую AD вправо. Кроме того, рост предложения денег в экономике снижает ставку процента (цену денег, т.е. цену кредита), а чем ниже ставка процента, тем, как мы уже отметили, больше и потребительские, и инвестиционные расходы, поэтому тем больше совокупный спрос. И наоборот, сокращение предложения денег в экономике снижает совокупный спрос, сдвигая кривую AD влево. Регулирование денежной массы осуществляет Центральный банк страны. Именно это лежит в основе монетарной политики, с помощью которой государство может проводить стабилизационную политику, воздействуя на совокупный спрос.

- *скорость обращения денег*. Если увеличивается скорость обращения денег, совокупный спрос также растет. Это объясняется тем, что если каждая денежная единица при неизменном их количестве в обращении будет делать больше оборотов и обслуживать больше сделок, то это эквивалентно росту величины денежной массы, что ведет к увеличению совокупного спроса.

Совокупное предложение. Совокупное предложение (aggregate supply – AS) представляет собой *стоимость того количества конечных товаров и услуг, которые предлагают на рынок (к продаже) все производители* (частные фирмы и государственные предприятия). Как и при анализе совокупного спроса, речь идет не о фактическом объеме производства, а о той величине совокупного выпуска, которую все производители *готовы* (намерены) произвести и предложить к продаже на рынке при определенном уровне цен. Зависимость величины совокупного предложения (совокупного выпуска) от уровня цен в краткосрочном периоде прямая. Чем выше уровень цен, т.е. чем по более высоким ценам производители могут продать свою продукцию, тем величина совокупного предложения больше. Поэтому можно построить кривую совокупного предложения (кривую AS), каждая точка которой показывает *величину совокупного предложения при каждом данном уровне цен*. Таким образом, *ценовые факторы* (общий уровень цен) влияют на *величину совокупного предложения* и объясняют движение *вдоль* кривой AS.

Неценовыми факторами, которые воздействуют на *само* совокупное предложение и *сдвигают* кривую AS, выступают все факторы, изменяющие издержки на единицу продукции. Если издержки растут, совокупное предложение сокращается, и кривая AS сдвигается влево-вверх. Если издержки снижаются, то совокупное предложение увеличивается, и кривая AS сдвигается вправо-вниз. Большинство неценовых факторов воздействуют на совокупное предложение в краткосрочном периоде, но некоторые факторы изменяют совокупное предложение в долгосрочном периоде. Понятия «краткосрочного периода» и «долгосрочного периода» в макроэкономике отличаются от соответствующих понятий в микроэкономике. В микроэкономике критерием деления на краткосрочный и долгосрочный периоды является *изменение количества ресурсов*, а в макроэкономике – *изменение цен на ресурсы*. В краткосрочном периоде изменение цен на ресурсы либо не происходит, либо происходит непропорционально изменению общего уровня цен. В долгосрочном периоде цены на ресурсы меняются, причем, пропорционально изменению общего уровня цен. К *неценовым факторам* совокупного предложения относятся:

- *цены на ресурсы ($P_{ресурсов}$)*. Чем цены на ресурсы выше, тем издержки больше, и тем совокупное предложение меньше. Основными компонентами издержек выступают: 1) цены на сырье и материалы, 2) ставка заработной платы (цена труда), 3) ставка процента (плата за капитал, т.е. цена аренды капитала). Таким образом, ставка процента является неценовым фактором и совокупного спроса, и совокупного предложения. Рост цен на ресурсы приводит к сдвигу кривой AS влево - вверх, а их снижение - к сдвигу кривой AS вправо-вниз. На величину цен на ресурсы оказывает влияние:

а) *количество ресурсов*, которыми располагает страна (количество труда, капитала, земли и предпринимательских способностей). Чем большими запасами ресурсов обладает страна, тем ниже цены на ресурсы.

б) *цены на импортные ресурсы*. Поскольку ресурсы, особенно природные, распределены между странами неравномерно, то изменение цен на импортные ресурсы для ресурсоимпортирующей страны может оказать существенное влияние на совокупное предложение. Рост цен на импортные ресурсы увеличивает издержки, сокращая совокупное предложение. Кривая AS сдвигается влево-вверх. Примером отрицательного воздействия роста цен на импортные ресурсы на совокупное предложение может служить нефтяной шок середины 70-х годов (резкое повышение цен на нефть нефтедобывающими странами-членами международного картеля ОПЕК), что привело к резкому сокращению совокупного предложения в большинстве развитых стран и обусловило стагфляцию.

в) *степень монополизма на рынке ресурсов*. Чем выше степень монополизации на ресурсных рынках, тем выше цены на ресурсы, а поэтому издержки, и тем, следовательно, меньше совокупное предложение.

- *производительность ресурсов* (\square) Под производительностью понимают отношение общего объема производства к затратам. Т.е. это величина, обратная издержкам на единицу продукции. Чем выше производительность ресурсов, тем меньше издержки и больше совокупное предложение. Рост производительности происходит, если: а) либо увеличивается объем выпуска при тех же затратах; б) либо при том же объема выпуска сокращаются затраты; в) либо происходит и то, и другое. Главной причиной роста производительности является *научно-технический прогресс*, обеспечивающий появление и использования в производстве новых, более совершенных и производительных технологий, более производительного оборудования, и требующий роста уровня квалификации и профессиональной подготовки рабочих. Поэтому этот фактор оказывает влияние на совокупное предложение не только в краткосрочном, но и в долгосрочном периоде, приводя к сдвигу долгосрочной кривой AS и обеспечивая экономический рост. Технологии (\square) (технологический прогресс) влияют и на совокупный спрос, и на совокупное предложение.
- *налоги на бизнес (Tx)*. Фирмы рассматривают налоги на предпринимательство (особенно косвенные) как часть издержек, поэтому рост налогов на бизнес ведет к сокращению совокупного предложения. (Вспомним, что изменение налогов на бизнес является также неценовым фактором совокупного спроса). Изменение же налогов, например, на заработную плату, оказывая влияние на совокупный спрос, непосредственно не воздействует на совокупное предложение, поскольку не меняет издержки фирмы.
- *трансферты (субсидии) фирмам (Tr)*. Трансферты фирмам, можно рассматривать как антиналоги. Их воздействие на совокупное предложение положительное.
- *государственное регулирование экономики* ($G_{management}$). Степень государственного регулирования экономики в экономику также оказывает серьезное воздействие на совокупное предложение. Чем в большей степени государство вмешивается в экономику, чем большее число регулирующих экономику учреждений и организаций оно создает, тем больше бремя содержания государственного аппарата, и, следовательно, тем больше средств уходит из производственного сектора экономики, что ведет к сокращению совокупного предложения.

Функцию совокупного предложения можно записать:

$$AS = AS (P, P_{ресурсы}, \square, Tx, Tr, G_{management})$$

+ - + - + -

Что касается понятия совокупного предложения и факторов, которые оказывают на него влияние, то у представителей разных школ в макроэкономике существует единство взглядов. Разногласия касаются трактовки *вида* кривой совокупного предложения. К решению этой проблемы выделяются два подхода: *классический* и *кейнсианский* и соответственно существуют две макроэкономические модели, отличающиеся друг от друга системой: 1) предпосылок 2) уравнений модели 3) теоретических выводов 4) практических рекомендаций.

Классическая модель. Основы классической модели были заложены еще в XVIII веке, а ее положения развивали такие выдающиеся экономисты как А.Смит, Д.Рикардо, Ж.-Б.Сэй, Дж.-С.Милль, А.Маршалл и др. Основные положения классической модели следующие:

1) Главная предпосылка классической модели – на всех рынках *совершенная конкуренция*, что соответствовало экономической ситуации конца XVIII и всего XIX века. Все экономические агенты являются поэтому «price takers», т.е. не могут воздействовать на рыночную ситуацию и ориентируются на тот уровень цен, который сложился на рынке.

2) Экономика делится на два независимых сектора: реальный и денежный. Такое деление носит название принципа «классической дихотомии». Денежный сектор не оказывает влияния на реальные показатели, а лишь фиксирует отклонение номинальных показателей от реальных, что в макроэкономике получило название принципа «нейтральности денег» (этот принцип означает, что деньги не воздействуют на ситуацию в реальном секторе и что все цены относительные). Поэтому в классической модели денежный

рынок отсутствует, а реальный сектор состоит из трех рынков: рынка труда, рынка капитала (заемных средств или кредита) и товарного рынка.

3) Поскольку на всех этих рынках действует совершенная конкуренция, то все цены (т.е. номинальные показатели) *гибкие* (flexible). Это относится и к цене труда – номинальной ставке заработной платы; и к цене капитала (заемных средств) – номинальной ставке процента; и к цене товаров. Гибкость цен означает, что цены меняются, адаптируясь к изменениям рыночной конъюнктуры (т.е. изменениям соотношения спроса и предложения) и обеспечивают восстановление нарушенного равновесия на любом из рынков.

4) Так как цены гибкие, то равновесие на рынках устанавливается и восстанавливается *автоматически*, действует выведенный А.Смитом принцип «невидимой руки» («invisible hand»), принцип самоуравновешивания, саморегулирования рынков («market-clearing»).

5) Поскольку равновесие обеспечивается автоматически рыночным механизмом, то никакая внешняя сила, внешний агент не должны вмешиваться в процесс регулирования экономики, а тем более в функционирование самой экономики. Так обосновывался принцип *государственного невмешательства* в управление экономикой, который получил название «laissez faire, laissez passer», что в переводе с французского означает «пусть все делается, как делается, пусть все идет, как идет».

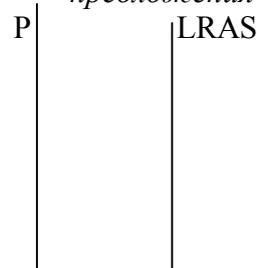
6) Основной проблемой в экономике является *ограниченность* ресурсов, поэтому все ресурсы используются полностью, и экономика всегда находится в состоянии *полной занятости* ресурсов, т.е. наиболее эффективного и рационального их использования. (Как известно из микроэкономики, наиболее эффективное использование ресурсов из всех рыночных структур соответствует именно системе совершенной конкуренции). Поэтому объем выпуска всегда находится на своем потенциальном уровне (уровне *потенциального ВВП*, т.е. *ВВП при полной занятости* всех экономических ресурсов).

7) Ограниченность ресурсов делает главной в экономике *проблему производства*, т.е. *совокупного предложения*. Поэтому классическая модель – это модель, изучающая экономику со стороны совокупного предложения (т.е. это модель «supply-side»). Поэтому основным рынком выступает ресурсный рынок, и, в первую очередь, рынок труда. Совокупный спрос всегда соответствует совокупному предложению. В экономике действует так называемый «закон Сэя», предложенный известным французским экономистом начала XIX века Жаном-Батистом Сэем, который утверждал, что «*предложение порождает адекватный спрос*», поскольку каждый человек одновременно является и продавцом, и покупателем; и его *расходы всегда равны доходам*. Так, например, рабочий, с одной стороны, выступает продавцом экономического ресурса, собственником которого он является, т.е. труда, а с другой - покупателем товаров и услуг, которые он приобретает на доход, полученный от продажи труда. Сумма, которую получает рабочий в виде заработной платы равна стоимости продукции, которую он произвел. Фирма также является одновременно и продавцом (товаров и услуг) и покупателем (экономических ресурсов). Доход, получаемый от продажи своей продукции, она расходует на покупку факторов производства. Поэтому проблем с совокупным спросом быть не может, так как все агенты полностью превращают свои доходы в расходы.

8) Проблема ограниченности ресурсов (увеличение количества и улучшение качества решается медленно. Технологический прогресс и увеличение производственных возможностей – процесс длительный, долгосрочный. Все цены в экономике адаптируются к изменению соотношения между спросом и предложением также не немедленно. Поэтому классическая модель – это модель, описывающая *долгосрочный период* (модель «long-run»).

Поскольку в экономике благодаря гибкости цен всегда существует полная занятость, и объем производства находится на уровне потенциального

Рис.3-2 Долгосрочная кривая совокупного предложения



ВВП, то кривая совокупного предложения вертикальна, отражает равновесие в *долгосрочном* периоде и обозначается LRAS (*long-run aggregate supply*) (рис.3-2).

Реальные рынки в классической модели можно представить следующим образом:

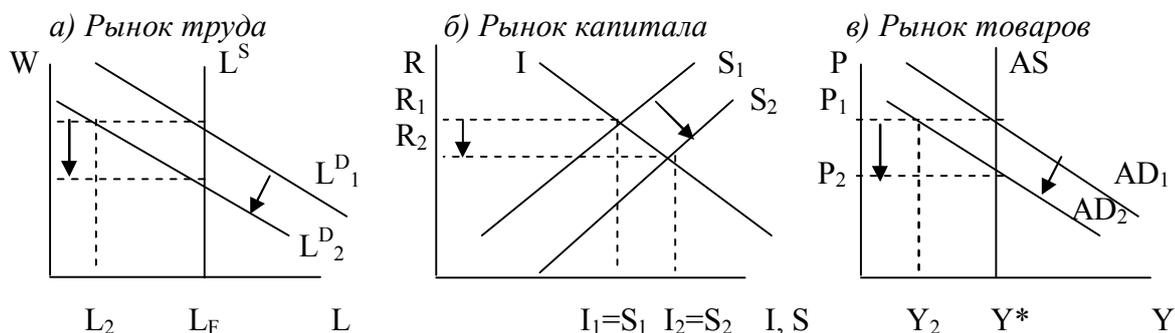


Рис. 3-3 Реальные рынки в классической модели

Рассмотрим *рынок труда* (рис.3-3(а)). Поскольку в условиях совершенной конкуренции ресурсы используются полностью (на уровне полной занятости), то кривая предложения труда (L^S) вертикальна, и объем предлагаемого труда равен L_F (full employment). Спрос на труд зависит от ставки заработной платы, причем зависимость обратная (чем выше ставка заработной платы, тем выше издержки фирм, и тем меньшее количество рабочих они нанимают). Поэтому кривая спроса на труд (L^D) имеет отрицательный наклон. Первоначально равновесие устанавливается в точке пересечения кривой предложения труда (L^S) и кривой спроса на труд (L^{D_1}) и соответствует равновесной ставке номинальной заработной платы W_1 и количеству занятых L_F . Предположим, что спрос на труд снизился, и кривая спроса на труд L^{D_1} сдвинулась влево до L^{D_2} . При номинальной ставке заработной платы W_1 предприниматели наймут (предъявят спрос на) количество рабочих, равное L_2 . Разница между L_F и L_2 есть не что иное, как безработица. Поскольку в XIX веке не существовало пособий по безработице, поэтому, по мнению представителей классической школы, в этих условиях рабочие, как рационально действующие экономические агенты, предпочтут получать более низкий доход, чем не получать никакого. Номинальная ставка заработной платы снизится до W_2 , и на рынке труда вновь восстановится полная занятость L_F . *Безработица* в классической модели поэтому имеет *добровольный характер*, поскольку ее причиной выступает отказ рабочего работать за данную ставку номинальной заработной платы (W_2), т.е. рабочие добровольно обрекают себя на безработное состояние.

Рынок капитала (рис. 3-3 (б)) – это рынок заемных средств, рынок кредита. На нем «встречаются» инвестиции (I) и сбережения (S) и устанавливается равновесная ставка процента (R). Спрос на заемные средства предъявляют фирмы, используя их для покупки инвестиционных товаров, а предложение кредитных ресурсов осуществляют домохозяйства, предоставляя займы свои сбережения. Инвестиции отрицательно зависят от ставки процента, так как чем выше цена заемных средств, тем меньше инвестиции фирм, и кривая инвестиций имеет поэтому отрицательный наклон. Зависимость сбережений от ставки процента положительная, так как чем выше ставка процента, тем больше доход, получаемый домохозяйствами от предоставления в кредит своих сбережений. Первоначально равновесие (инвестиции = сбережениям, т.е. $I_1 = S_1$) устанавливается при величине ставки процента R_1 . Но если сбережения увеличиваются (кривая сбережений S_1 сдвигается вправо до S_2), то при прежней ставке процента R_1 часть сбережений не будет приносить доход, что невозможно при условии, что все экономические агенты ведут себя рационально. Сберегатели (домохозяйства) предпочтут получать доход на все свои сбережения, пусть даже по более низкой ставке процента. Новая равновесная ставка процента установится на уровне R_2 , при которой все кредитные средства будут использоваться полностью, так как при этой более

низкой ставке процента инвесторы возьмут больше кредитов, и инвестиции увеличатся до I_2 , т.е. $I_2 = S_2$. Равновесие восстановлено, причем на уровне полной занятости ресурсов.

На *товарном рынке* (рис.3-3 (в)) первоначальное равновесие устанавливается в точке пересечения кривой совокупного предложения AS и совокупного спроса AD_1 , чему соответствует равновесный уровень цен P_1 и равновесный объем производства на уровне потенциального ВВП - Y^* . Поскольку все рынки связаны друг с другом, то снижение номинальной ставки заработной платы на рынке труда, что ведет к снижению уровня дохода, и рост сбережений на рынке капитала обуславливает снижение потребительских расходов, а, следовательно, совокупного спроса. Кривая AD_1 сдвигается влево до AD_2 . Уровень цен снижается до P_2 . При прежнем уровне цен, равном P_1 , фирмы смогут продать не всю продукцию, а только ее часть, равную Y_2 . Поскольку фирмы являются рациональными экономическими агентами, то они предпочтут продать весь произведенный объем производства, пусть даже по более низким ценам (P_2). В результате равновесие опять установится на уровне потенциального ВВП (Y^*).

Таким образом, рынки уравнились сами собой за счет гибкости цен, и равновесие установилось на уровне полной занятости ресурсов. Изменились только номинальные показатели, а реальные остались без изменения (т.е. в классической модели *гибкими* являются *номинальные* показатели, а *реальные* показатели – *жесткие*). Это касается и реального объема выпуска (по-прежнему равно потенциальному ВВП), и реальных доходов каждого экономического агента. Дело в том, что цены на всех рынках меняются *пропорционально друг другу*, поэтому отношение $W_1/P_1 = W_2/P_2$, а это есть не что иное, как реальная ставка заработной платы. Следовательно, несмотря на падение номинального дохода, реальный доход на рынке труда остается неизменным. Реальные доходы сберегателей (реальная ставка процента) также не изменились, поскольку номинальная ставка процента снизилась в той же пропорции, что и цены. Реальные доходы предпринимателей (выручка от продаж и прибыль) не снизились, несмотря на падение уровня цен, поскольку в той же степени снизились издержки (расходы на оплату труда, т.е. номинальная ставка заработной платы). При этом падение совокупного спроса не приведет к падению производства, так как снижение потребительского спроса (в результате падения номинальных доходов на рынке труда и роста величины сбережений на рынке капитала) будет скомпенсировано увеличением инвестиционного спроса (в результате падения ставки процента на рынке капитала).

Из этих рассуждений следовало, что затяжные кризисы в экономике невозможны, а могут иметь место лишь временные диспропорции, которые ликвидируются постепенно сами собой в результате действия рыночного механизма, механизма изменения цен.

Но в конце 1929 года в США разразился кризис, охвативший ведущие страны мира, длившийся до 1933 года и получивший название Великого краха или Великой депрессии. Этот кризис был не просто очередным экономическим кризисом. Он показал *несостоятельность* положений и выводов классической макроэкономической модели, несостоятельность идеи о саморегулирующейся экономической системе. Во-первых, Великую депрессию, длившуюся четыре долгих года, невозможно было трактовать как временную диспропорцию, как временный сбой в действии механизма автоматического рыночного саморегулирования. Во-вторых, о какой ограниченности ресурсов, как центральной экономической проблеме, могла идти речь в условиях, когда, например, в США уровень безработицы составлял 25%, т.е. каждый четвертый был безработным (человеком, который хотел работать и искал работу, но не мог ее найти).

Причины Великого краха, возможные пути выхода из него и рекомендации по недопущению в будущем подобных экономических катастроф были проанализированы и обоснованы в книге выдающегося английского экономиста Дж.М.Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег», опубликованной в 1936 году. Результатом выхода в свет этой книги было то, что макроэкономика выделилась в самостоятельный раздел экономической теории с собственным предметом и методами анализа. Вклад Кейнса в экономическую

теорию был настолько велик, что появление кейнсианской макроэкономической модели, кейнсианского подхода к анализу экономических процессов получил название «кейнсианской революции».

Однако следует иметь в виду, что несостоятельность положений классической школы состояла не в том, что ее представители в принципе приходили к неправильным выводам, а в том, что они разрабатывались в XIX веке, и положения классической модели отражали экономическую ситуацию того времени, т.е. эпохи совершенной конкуренции. Но эти положения и выводы не соответствовали экономике первой трети XX века, характерной чертой которой стала несовершенная конкуренция. Кейнс опроверг основные предпосылки и выводы классической школы, построив собственную макроэкономическую модель.

Кейнсианская макроэкономическая модель. Основные положения модели:

- 1) На всех рынках действует *несовершенная конкуренция*.
- 2) Реальный сектор и денежный сектор тесно взаимосвязаны и взаимозависимы.

Принцип нейтральности денег, характерный для классической модели, заменяется принципом «деньги имеют значение» («money matters»), что означает, что *деньги оказывают влияние на реальные показатели*. Денежный рынок становится макроэкономическим рынком, частью (сегментом) финансового рынка наряду с рынком ценных бумаг (заемных средств).

3) Поскольку на всех рынках несовершенная конкуренция, то цены негибкие, они *жесткие* (rigid) или, по терминологии Кейнса, *липкие* (sticky), т.е. залипающие на определенном уровне и не изменяющиеся в течение определенного периода времени. Например, на рынке труда жесткость (липкость) цены труда (номинальной ставки заработной платы) обусловлена тем, что: а) действует *контрактная система*. Контракт подписывается на срок от одного года до трех, и в течение этого периода номинальная ставка заработной платы, оговоренная в контракте, меняться не может; б) действуют *профсоюзы*, которые подписывают *коллективные договоры* с предпринимателями, оговаривая определенную величину номинальной ставки заработной платы, ниже которой предприниматели не имеют право нанимать рабочих. Таким образом, ставка заработной платы не может быть изменена до тех пор, пока условия коллективного договора не будут пересмотрены; в) государство устанавливает *минимум заработной платы*, что означает, что предприниматели не имеют право нанимать рабочих по ставке, ниже минимальной.

Поэтому на графике рынка труда (рис.3.3(а)) при сокращении спроса на труд (сдвиг кривой L^D_1 до L^D_2) цена труда (номинальная ставка заработной платы) не снизится до W_2 , а останется («залипнет») на уровне W_1 .

На товарном рынке жесткость цен объясняется тем, что на нем действуют монополии, олигополии или фирмы-монополистические конкуренты, которые имеют возможность фиксировать цены, являясь *price-makers*. Поэтому на графике товарного рынка (рис.3-3(в)) при сокращении спроса на товары уровень цен не снизится до P_2 , а сохранится на уровне P_1 .

Ставка процента, по мнению Кейнса, формируется *не на рынке капитала* (заемных средств) в результате соотношения инвестиций и сбережений, а *на денежном рынке* - по соотношению спроса на деньги и предложения денег. Кейнс обосновывал это положение тем, что при одном и том же уровне ставки процента фактические инвестиции и сбережения могут быть не равны, поскольку инвестиции и сбережения делаются разными экономическими агентами, которые имеют разные цели и мотивы поведения. Инвестиции производят фирмы, а сбережения делают домохозяйства. Основным фактором, определяющим величину инвестиционных расходов, по мнению Кейнса, является не уровень ставки процента, а ожидаемая норма внутренней отдачи от инвестиций, то, что Кейнс называл *предельной эффективностью капитала*. Инвестор принимает инвестиционное решение, сравнивая величину предельной эффективности капитала (что является субъективной оценкой инвестора) со ставкой процента. Если первая величина превышает вторую, то инвестор будет финансировать инвестиционный проект, независимо от абсолютной величины ставки процента. (Так, если оценка предельной эффективности

капитала инвестором равна 101%, то кредит будет взят и по ставке процента, равной 100%, а если эта оценка составляет 9%, то он не возьмет кредит и по ставке в 10%). А фактором, определяющим величину сбережений, является также не ставка процента, а величина располагаемого дохода. Кейнс считал, что сбережения не зависят от ставки процента и даже отмечал (используя аргументацию французского экономиста XIX века Саргана, получившую в экономической литературе название «эффекта Саргана») что между сбережениями и ставкой процента может существовать обратная зависимость, если человек хочет накопить фиксированную сумму к определенному сроку.

Так, если человек хочет обеспечить к пенсии сумму в 10 тыс.долл., он при ставке процента 10% должен накопить 100 тыс.долл., а при ставке процента 20% - только 50 тыс.долл. Графически соотношение инвестиций и сбережений в кейнсианской модели представлено на рис. 3-4.

Рис. 3-4 *Инвестиции и сбережения в кейнсианской модели*

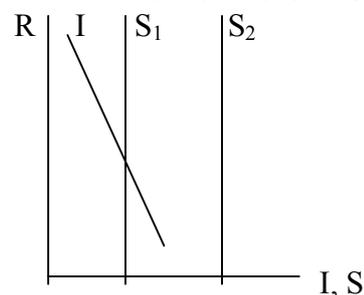
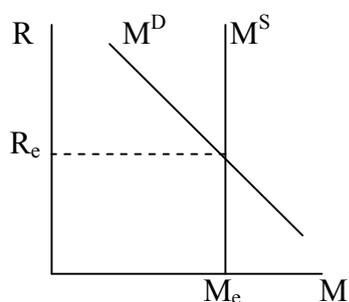


Рис.3-5. *Денежный рынок*



Поскольку сбережения не зависят от ставки процента, то их график представляет собой вертикальную кривую, а инвестиции слабо зависят от ставки процента, поэтому могут быть изображены кривой, имеющей небольшой отрицательный наклон. Если сбережения увеличиваются до S_1 , то равновесную ставку процента определить невозможно, так как кривая инвестиций I и новая кривая сбережений S_2 не имеют точки пересечения в первом квадранте. Значит, равновесную ставку процента (R_e) следует искать на другом, а именно - денежном рынке (по соотношению спроса на деньги M^D и предложения денег M^S) (рис. 3-5)

4) Поскольку на всех рынках цены жесткие, то равновесие рынков устанавливается *не на уровне полной занятости* ресурсов. Так, на рынке труда номинальная ставка заработной платы фиксируется на уровне W_1 , при которой фирмы предъявляют спрос на количество рабочих, равное L_2 . Разница между L_F и L_2 – это безработные. Причем, в данном случае причиной безработицы является не отказ рабочих работать за данную номинальную ставку заработной платы, а жесткость этой ставки. *Безработица* из добровольной превращается в *вынужденную*. Рабочие согласны были бы работать и по более низкой ставке, но снизить ее предприниматели не имеют права. Безработица становится серьезной экономической проблемой.

На товарном рынке (рис.3-3(в)) цены также закипают на определенном уровне (P_1). Снижение совокупного спроса в результате снижения доходов из-за наличия безработных (заметим, что пособия по безработице не выплачивались), и поэтому снижения потребительских расходов, ведет к невозможности продать всю произведенную продукцию ($Y_2 < Y^*$), порождая рецессию (спад производства). Спад в экономике влияет на настроение инвесторов, на их ожидания относительно будущей внутренней отдачи от инвестиций и обуславливает пессимизм в их настроении, что служит причиной снижения инвестиционных расходов. Совокупный спрос падает еще больше.

5) Так как расходы частного сектора (потребительские расходы домохозяйств и инвестиционные расходы фирм) не в состоянии обеспечить величину совокупного спроса, соответствующую потенциальному ВВП, т.е. такую величину, при которой можно было бы потребить объем выпуска, произведенного при условии полной занятости ресурсов. Поэтому в экономике должен появиться дополнительный макроэкономический агент либо предъявляющий свой собственный спрос на товары и услуги, либо стимулирующий спрос частного сектора и, таким образом, увеличивающий совокупный спрос. Этим агентом,

разумеется, должно стать государство. Так Кейнс обосновывал необходимость *государственного вмешательства и государственного регулирования* экономики.

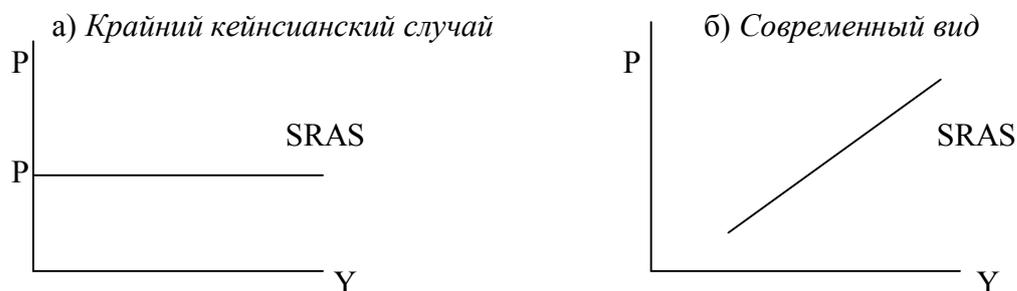
6) Главной экономической проблемой (в условиях неполной занятости ресурсов) становится проблема *совокупного спроса*, а не совокупного предложения. Кейнсианская модель является *моделью «demand-side»*, т.е. изучающей экономику со стороны совокупного спроса.

7) Поскольку стабилизационная политика государства, т.е. политика по регулированию совокупного спроса, воздействует на экономику *в краткосрочном периоде*, то кейнсианская модель представляет собой модель, описывающую поведение экономики в краткосрочном периоде, т.е. «short-run». Кейнс не считал нужным заглядывать далеко в будущее, изучать поведение экономики в долгосрочном периоде, остроумно заметив, что: «В долгосрочном периоде мы все покойники» («In long run we are all dead»).

В краткосрочном периоде кривая совокупного предложения (SRAS – short-run aggregate supply), *если в экономике имеется большое количество незанятых ресурсов* (как, например, было в период Великой Депрессии), имеет *горизонтальный вид*. Это так называемый «крайний кейнсианский случай» (рис.3-6(а)). Когда ресурсы не ограничены, цены на них не меняются, поэтому не меняются издержки, и нет предпосылок для изменения уровня цен на товары.

Однако *в современных условиях* экономика имеет инфляционный характер, рост цен на товары происходит не одновременно с ростом цен на ресурсы (как правило, имеет место запаздывание, т.е. временной лаг, поэтому рост цен на ресурсы происходит *непропорционально* росту общего уровня цен) и все большее значение приобретают ожидания экономических агентов, то в макроэкономических моделях (и неоклассической, и некейнсианской) кривая *краткосрочного* совокупного предложения (SRAS) графически изображается как кривая, имеющая *положительный наклон* (рис.3-6(б)).

Рис. 3-6 Краткосрочная кривая совокупного предложения

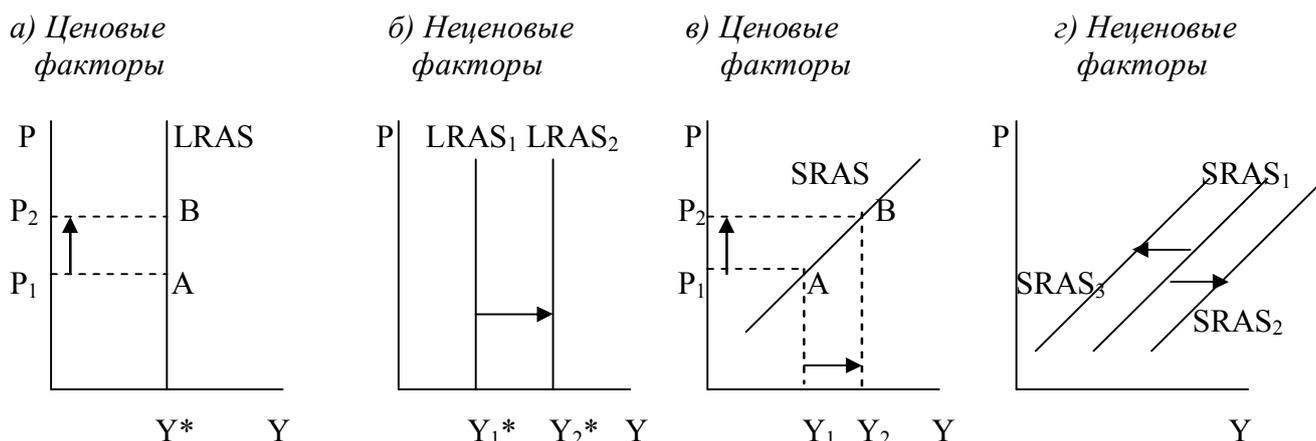


Долгосрочная кривая совокупного предложения (LRAS – long-run aggregate supply) изображается как *вертикальная* кривая (как в классической модели – рис.3.7(а)), поскольку в долгосрочном периоде рынки приходят во взаимное равновесие, *цены на товары и цены на ресурсы изменяются пропорционально друг другу* (они гибкие), меняются ожидания агентов, и экономика стремится к потенциальному объему производства. При этом реальный объем выпуска не зависит от уровня цен и определяется производственным потенциалом страны, количеством имеющихся ресурсов. Поскольку при изменении уровня цен величина совокупного предложения не меняется, то *ценовые факторы не оказывают влияния на величину совокупного предложения в долгосрочном периоде* (движение вдоль вертикальной кривой долгосрочного совокупного предложения из точки А в точку В (рис.3-7(а))). При росте уровня цен от P_1 до P_2 величина выпуска остается на своем потенциальном уровне (Y^*).

Рис.3.7. Воздействие ценовых и неценовых факторов на совокупное предложение

Долгосрочный период

Краткосрочный период



Основным *неценовым фактором*, который изменяет *само совокупное предложение в долгосрочном периоде* и обуславливают сдвиг кривой LRAS (рис.3.7(б)) является изменение количества и/или качества (производительности) экономических ресурсов, что лежит в основе изменения производственного потенциала экономики и поэтому изменения величины *потенциального объема выпуска* (от Y_1^* до Y_2^*) при каждом уровне цен. Зависимость величины выпуска от количества используемых в производстве экономических ресурсов (затрат факторов производства) показывает *производственная функция*, которая для экономики в целом имеет вид: $Y = AF(L, K, H, N)$, где Y - объем выпускаемой продукции, F (...) - функция, определяющая зависимость объема выпуска продукции от значений затрат факторов производства, A - переменная, зависящая от эффективности производственных технологий и характеризующая технологический прогресс, L - количество труда, K - количество физического капитала, H - количество человеческого капитала, N - количество природных ресурсов. Увеличение количества и/или совершенствование качества экономических ресурсов сдвигает кривую LRAS вправо, что означает экономический рост (поэтому более подробно влияние каждого из перечисленных факторов на величину совокупного выпуска будет рассмотрено в следующей главе). Соответственно уменьшение количества и/или ухудшение качества экономических ресурсов обуславливает сокращение производственного потенциала экономики, уменьшение величины потенциального объема выпуска (сдвиг кривой LRAS влево).

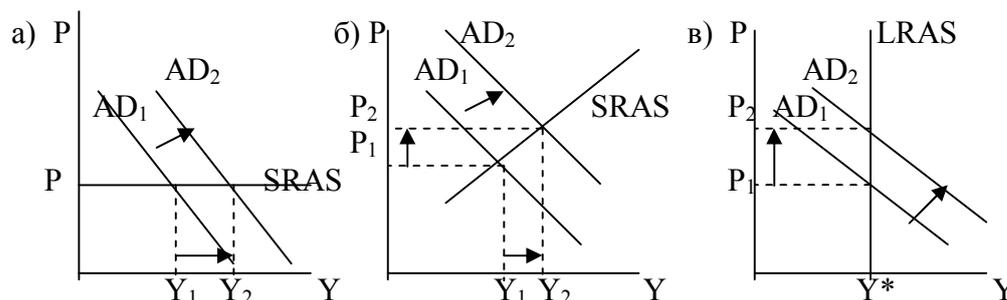
Величина совокупного предложения в краткосрочном периоде зависит от уровня цен. Чем выше уровень цен ($P_2 > P_1$), т.е. чем по более высоким ценам производители могут продать свою продукцию, тем величина совокупного предложения больше ($Y_2 > Y_1$) (рис.3.7.(в)). Зависимость величины совокупного предложения от уровня цен в краткосрочном периоде прямая, и краткосрочная кривая совокупного предложения имеет положительный наклон. Таким образом, *ценовые факторы* (общий уровень цен) влияют на *величину краткосрочного совокупного предложения* и объясняют движение *вдоль* кривой SRAS (из т. А в т. В).

Неценовыми факторами, которые воздействуют на *само совокупное предложение в краткосрочном периоде*, и *сдвигают* кривую совокупного предложения, как уже было рассмотрено ранее, выступают все *факторы, изменяющие издержки на единицу продукции*. Если издержки растут, совокупное предложение сокращается, и кривая совокупного предложения сдвигается влево-вверх (от $SRAS_1$ до $SRAS_2$). Если издержки снижаются, то совокупное предложение увеличивается, и кривая совокупного предложения сдвигается вправо-вниз (от $SRAS_1$ до $SRAS_3$) (рис.3-7(г)).

Равновесие в модели «AD-AS». Равновесие в модели «AD-AS» устанавливается в точке пересечения кривой совокупного спроса и кривой совокупного предложения. Координаты точки пересечения дают величину равновесного объема производства (равновесного ВВП) и равновесного уровня цен. Изменение либо совокупного спроса, либо

совокупного предложения (сдвиги кривых) ведут к изменению равновесия и равновесных значений ВВП и уровня цен.

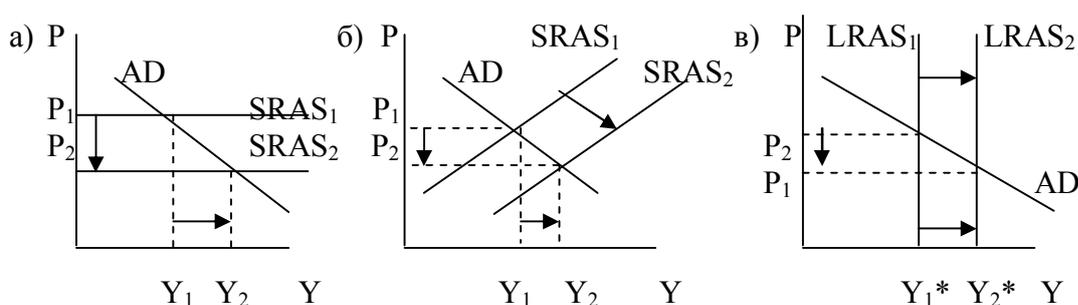
Рис.3-8. Последствия увеличения совокупного спроса в модели AD-AS.



Как видно из рис.3-8, последствия изменения (в данном случае роста) совокупного спроса зависят от вида кривой совокупного предложения. В краткосрочном периоде, если кривая AS горизонтальна, рост AD ведет только к росту равновесного объема выпуска (Y_1 увеличивается до Y_2), не изменяя уровня цен (рис.3-8 (а)). Если краткосрочная кривая совокупного предложения имеет положительный наклон, то увеличение совокупного спроса имеет следствием рост и равновесной величины выпуска (от Y_1 до Y_2), и равновесного уровня цен (от P_1 до P_2) (рис.3-8(б)). В долгосрочном периоде изменения совокупного спроса не влияет на равновесную величину выпуска (экономика остается на уровне потенциального ВВП - Y^*), а только на изменение равновесного уровня цен (от P_1 до P_2) (рис. 3-8 (в)).

Изменение совокупного предложения имеет одинаковые последствия, независимо от вида кривой AS. Как видно из рис.3-9, рост совокупного предложения во всех трех случаях (если кривая совокупного предложения горизонтальна, имеет положительный наклон и вертикальна) ведет к росту равновесного уровня выпуска (от Y_1 до Y_2) и снижению равновесного уровня цен (от P_1 до P_2).

Рис. 3-9. Последствия роста совокупного предложения в модели AD-AS



Отличие состоит лишь в том, что в краткосрочном периоде (при сдвиге SRAS) растет величина фактического ВВП (рис.3-9 (а) и рис. 3-9 (б)), в то время как в долгосрочном

периоде (при сдвиге LRAS) увеличивается потенциальный ВВП (Y^*), т.е. производственные возможности экономики (рис.3-9 (в)).

Рассмотрим экономический механизм изменения равновесия в модели «AD-AS» в краткосрочном периоде и долгосрочном периоде.

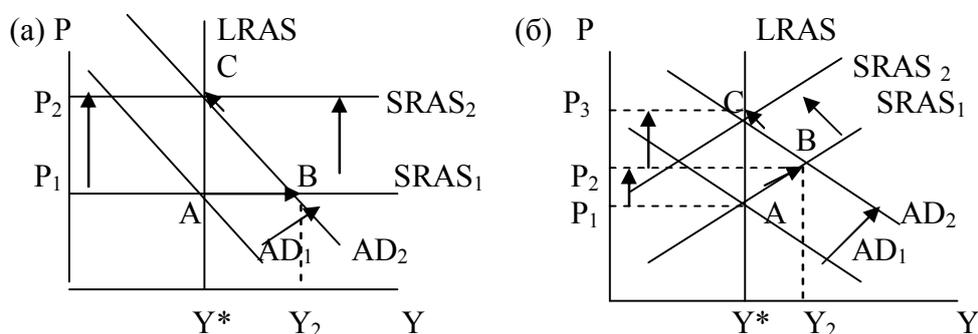


Рис. 3-10. Переход от краткосрочного к долгосрочному равновесию

Предположим, что экономика первоначально находится в состоянии краткосрочного и долгосрочного равновесия (т.А), где пересекаются все три кривые: AD, SRAS и LRAS. Если увеличивается совокупный спрос, то кривая AD сдвигается вправо до AD_2 (рис.3-10 (а)). Рост совокупного спроса ведет к тому, что предприниматели начинают распродавать запасы и увеличивать производство, привлекая дополнительные ресурсы, и экономика попадает в т. В, где фактический объем производства (Y_2) превышает потенциальный ВВП (Y^*). Точка В является точкой *краткосрочного* равновесия (пересечение кривой совокупного спроса с *краткосрочной* кривой совокупного предложения). Привлечение дополнительных ресурсов (сверх уровня полной занятости) требует дополнительных расходов, поэтому издержки фирм растут, и совокупное предложение сокращается (кривая SRAS постепенно сдвигается вверх до $SRAS_2$), в результате чего растет уровень цен (от P_1 до P_2) и величина совокупного спроса снижается до Y^* . Экономика возвращается на долгосрочную кривую совокупного предложения (т.С), но при более высоком, по сравнению с первоначальным, уровне цен. Точка С (как и точка А) – это точка *долгосрочного* равновесия (пересечение кривой совокупного спроса с *долгосрочной* кривой совокупного предложения). Поэтому следует отличать равновесный ВВП и потенциальный ВВП. На нашем графике *равновесный ВВП* соответствует всем трем точкам: А, В и С, но *потенциальный ВВП* соответствует только точкам А и С, когда экономика находится в состоянии *долгосрочного* равновесия. В точке В устанавливается *фактический ВВП*, т.е. равновесный ВВП в *краткосрочном* периоде.

Аналогично, можно рассмотреть установление долгосрочного и краткосрочного равновесия в экономике, если кривая AS имеет положительный наклон (рис.3-10(б)). Отличие в объяснении состоит в том, что при обосновании перехода экономики из т.А в т.В надо иметь в виду, что при росте совокупного спроса фирмы не только распродают запасы и увеличивают объем производства (что до некоторых пор возможно без повышения цен на ресурсы), но и повышают цены на свою продукцию. Поэтому сначала экономика движется *вдоль* кривой SRAS, так как действует только *ценовой* фактор и растет *величина* совокупного предложения. В результате экономика попадает в точку *краткосрочного* равновесия – т. В, которой соответствует не только более высокий, чем в т.А, объем выпуска (Y_2), но и более высокий уровень цен (P_2). Поскольку цены на ресурсы не изменились, а уровень цен вырос, реальные доходы (например, реальная заработная плата) сократились ($W/P_2 < W/P_1$). Собственники экономических ресурсов начинают требовать повышения цен на ресурсы (например, номинальной заработной платы), что ведет к росту издержек (воздействию *неценового* фактора) и сокращению *совокупного предложения* (сдвиг влево-вверх кривой

SRAS), что ведет к еще большему росту уровня цен (от P_2 до P_3). В результате экономика попадает в т.С, соответствующую *долгосрочному* равновесию и потенциальному ВВП.

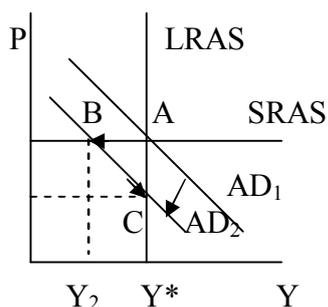
Шоки совокупного спроса и совокупного предложения. Шок – это *неожиданное резкое изменение* либо совокупного спроса, либо совокупного предложения. Различают позитивные шоки (неожиданное резкое увеличение) и негативные шоки (неожиданное резкое сокращение) AD и AS.

Позитивные шоки (positive shocks) совокупного *спроса* сдвигают кривую AD *вправо*. *Позитивные шоки* совокупного *предложения* сдвигают кривую AS: *вниз*, если она имеет горизонтальный вид (SRAS); *вправо-вниз*, если она имеет положительный наклон (SRAS); *вправо*, если она вертикальна (LRAS). *Негативные шоки* (adverse shocks) совокупного *спроса* сдвигают кривую AD *влево*, а *негативные шоки* совокупного *предложения* сдвигают кривую AS в зависимости от ее вида *вверх* (SRAS), *влево-вверх* (SRAS) или *влево* (LRAS).

Причины позитивных шоков совокупного спроса: либо резкое *непредвиденное увеличение предложения денег*; либо *неожиданное резкое увеличение любого из компонентов совокупных расходов* (потребительских, инвестиционных, государственных или иностранного сектора). Механизм и последствия воздействия позитивного шока совокупного спроса на экономику фактически рассмотрены выше (рис. 3-10), и в краткосрочном периоде проявляются в появлении *инфляционного разрыва* выпуска, когда фактический ВВП превышает потенциальный ($Y_2 > Y^*$), что в конечном итоге ведет к росту уровня цен, т.е. к инфляции.

Противоположными являются последствия негативного шока (резкого сокращения) совокупного спроса (рис. 3-11), причинами которого являются либо *неожиданное сокращение предложения денег* (сжатие денежной массы), либо *резкое сокращение совокупных расходов*. В краткосрочном периоде он ведет к уменьшению объема выпуска и означает переход экономики из т.А в т.В - точку краткосрочного равновесия (снижение совокупного спроса, т.е. совокупных расходов обуславливает увеличение запасов фирм, затоваривание, невозможность продать произведенную продукцию, что служит причиной свертывания производства). Появляется *рецессионный разрыв* выпуска - ситуация, когда *фактический ВВП меньше потенциального* ($Y_2 < Y^*$). В условиях совершенной конкуренции предприниматели начнут снижать цены на свою продукцию, уровень цен снизится (от P_1 до P_2), т.е. произойдет дефляция (в экономической литературе поэтому можно встретить понятие *дефляционного разрыва*), величина совокупного спроса увеличится (движение *вдоль* кривой AD), и экономика попадет в т.С - точку *долгосрочного* равновесия, где объем производства равен потенциальному.

Рис.3-11. *Негативный шок совокупного спроса*



Однако подобная ситуация может иметь место лишь в условиях совершенной конкуренции. При несовершенной конкуренции действует так называемый «*эффект храповика*» (храповик в технике — это механизм, позволяющий устройству двигаться только вперед и невозможность двигаться назад). В макроэкономике под «*эффектом храповика*» понимают тот факт, что цены легко повышаются, но их практически невозможно снизить, что связано прежде всего с жесткостью номинальной ставки заработной

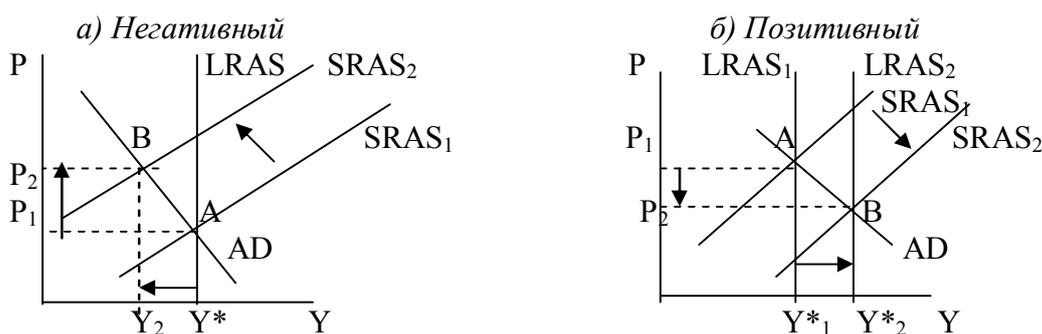
платы (в современных условиях ни рабочие, ни профсоюзы не допустят ее снижения), составляющей значительную часть издержек фирм, и, следовательно, цен товаров.

Негативные шоки (adverse shocks) совокупного предложения (рис. 3-12(a)) обычно называют *ценовыми шоками*, поскольку их причинами служат изменения, ведущие к росту издержек и поэтому уровня цен. К таким причинам относятся:

- *рост цен на сырьевые ресурсы*, являющиеся одним из основных компонентов издержек;
- *борьба профсоюзов* за повышение номинальной ставки заработной платы (если борьба оказывается успешной, и заработная плата существенно увеличивается, то вызванный этим рост издержек ведет к сокращению совокупного предложения);
- *экологические меры государства* (законы об охране окружающей среды требуют роста издержек фирм на строительство очистных сооружений, использование фильтров и т.п., что сказывается на объеме производства);
- *стихийные бедствия*, приводящие к серьезным разрушениям и наносящие урон экономике и др.

Негативный шок совокупного предложения (рис.3-12(a)) влияет на экономику только в краткосрочном периоде, поскольку, как правило, правительство принимает меры, стимулирующие совокупное предложение, с тем, чтобы не допустить сокращение производственного потенциала страны, т.е. сокращение ВВП в долгосрочном периоде (потенциального ВВП). Именно такая ситуация имела место в середине 70-х годов в связи с нефтяным шоком. Резкий рост цен на нефть и другие энергоносители увеличил издержки и привел к сокращению совокупного предложения в краткосрочном периоде (сдвиг кривой SRAS влево-вверх до $SRAS_2$). В результате *одновременно* произошел серьезный спад производства, т.е. рецессия или стагнация (ВВП сократился от Y^* до Y_2 и находился на этом низком уровне в течение достаточно продолжительного периода времени) и рост уровня цен (от P_1 до P_2), т.е. инфляция (т.В на рис.3.12(a)). Эта ситуация в экономической литературе получила название «стагфляция» (полученное из слов «стагнация» и «инфляция»). Правительства развитых стран сделали все возможное, чтобы увеличить совокупное предложение (вернуть обратно кривую SRAS, обеспечив рост ВВП и снижение инфляции), опасаясь сокращения экономического потенциала из-за высокой безработицы. Если же правительство не предпринимает никаких мер, то говорят, что оно приспособляется («accommodates») к шоку, уповая на то, что совокупное предложение постепенно будет увеличиваться, и экономика сама с помощью рыночного механизма преодолит последствия негативного шока предложения и вернется в первоначальное положение (из т.В в т.А на рис.3.12(a)).

Рис. 3-12 Шоки совокупного предложения



Позитивный шок предложения (рис. 3-12 (б)) обычно называют *технологическим* шоком, поскольку резкое увеличение совокупного предложения, как правило, связано с научно-техническим прогрессом прежде всего с усовершенствованием технологии. Технологические изменения обуславливают рост производительности ресурсов, являющийся одним из важнейших факторов увеличения совокупного предложения. Появление технологических нововведений ведет сначала к росту *краткосрочного* совокупного предложения (кривая SRAS сдвигается вправо-вниз до $SRAS_2$). Объем выпуска в краткосрочном периоде увеличивается до Y_2 , а уровень цен снижается до P_2 . Но поскольку изменения в технологии увеличивают производственные возможности экономики, то происходит сдвиг вправо долгосрочной кривой совокупного предложения. Поэтому т.В становится также точкой долгосрочного равновесия. Увеличивается потенциальный ВВП (от Y^*_1 до Y^*_2). В экономике происходит экономический рост.

Тема 4. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЦИКЛ

Проблема экономического роста и его темпов является одной из важнейших макроэкономических проблем. Ее изучение позволяет: 1) понять причины различий в уровне жизни и темпах экономического роста между различными странами в один и тот же период времени (межстрановые различия) и внутри страны в разные периоды времени (межвременные различия); 2) выявить факторы экономического роста; 3) определить условия сохранения высокого уровня жизни в странах, уже его достигших; 4) разработать меры государственной политики по обеспечению и ускорению экономического роста.

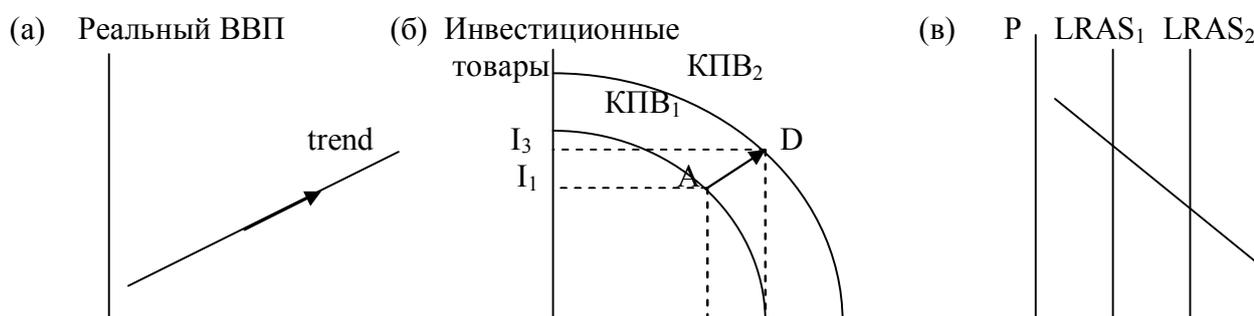
Экономический рост представляет собой долгосрочную тенденцию увеличения реального ВВП. В этом определении ключевыми являются слова:

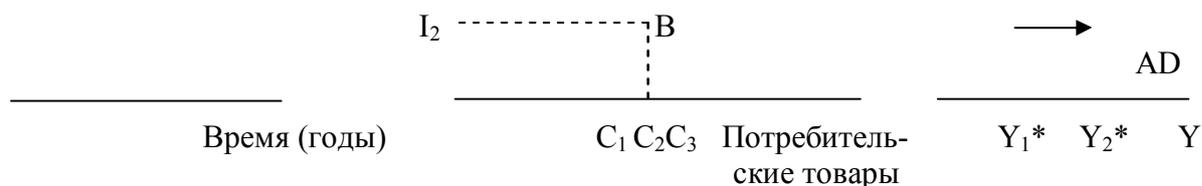
- *тенденция*, что означает, что реальный ВВП не должен обязательно увеличиваться каждый год, а указывается лишь *направление движения* экономики, так называемый «*тренд*»;
- *долгосрочная*, поскольку экономический рост является показателем, характеризующим долгосрочный период, а поэтому речь идет об увеличении *потенциального ВВП* (т.е. ВВП при полной занятости ресурсов), о росте производственных возможностей экономики;
- *реального ВВП* (а не номинального, рост которого может происходить за счет роста уровня цен, причем даже при сокращении реального объема производства). Поэтому *важным показателем экономического роста* выступает показатель *величины реального ВВП*.

Главная цель экономического роста – рост благосостояния и увеличение национального богатства. Чем больше производственный потенциал страны и чем выше темпы экономического роста, тем выше уровень и качество жизни. Как однажды заметил известный американский экономист, лауреат Нобелевской премии Роберт Лукас “значение этих проблем для благосостояния человечества таково, что начав размышлять над ними однажды, невозможно думать о чем-либо другом”.

Графически экономический рост может быть представлен тремя способами: 1) *через кривую реального ВВП*; 2) *через кривую производственных возможностей*; 3) *с помощью модели AD-AS.*

Рис.4-1. Экономический рост (графическая интерпретация)





На рис.4-1(а) кривая (тренд) отражает долгосрочную тенденцию увеличения реального ВВП. На рис.4-1(б) экономический рост показан с помощью кривой производственных возможностей. Основные виды товаров, производящихся в экономике, это инвестиционные товары (производственного назначения) и потребительские товары. Кривая производственных возможностей (КПВ) отражает ограниченность ресурсов в экономике в определенный период времени. Каждая точка кривой соответствует некоторому сочетанию количеств потребительских товаров и инвестиционных товаров, которое можно произвести с помощью имеющихся экономических ресурсов. Например, в точке А на КПВ₁ с помощью того количества ресурсов, которое соответствует этой кривой, можно произвести количество потребительских товаров C_1 и инвестиционных товаров I_1 . Если поставлена цель увеличить количество потребительских товаров до величины C_2 , то находясь на той же кривой производственных возможностей (переход из т.А в т.В), можно решить эту проблему только за счет сокращения производства инвестиционных товаров до I_2 , т.е. иметь *альтернативные издержки*. Если экономика перейдет на новую кривую производственных возможностей (КПВ₂), т.е. из т.А в т.Д, то увеличивается производство и потребительских (до C_3), и инвестиционных товаров (до I_3), причем без альтернативных издержек. А это и есть экономический рост, т.е. переход на новый уровень производственных возможностей, решение проблемы ограниченности ресурсов и альтернативных издержек. Таким образом, экономический рост может быть представлен как сдвиг (не обязательно параллельный) кривой производственных возможностей. На рис.4-1(в) экономический рост изображен с помощью модели AD-AS. Поскольку экономический рост представляет собой рост потенциального ВВП, т.е. реального ВВП в долгосрочном периоде, то графически его можно представить как сдвиг вправо долгосрочной кривой совокупного предложения (LRAS) и рост объема производства от Y^*_1 до Y^*_2 .

Хотя показатель величины реального ВВП широко используется для оценки *уровня экономического развития* страны, следует иметь в виду, что это абсолютный показатель, который не может точно отражать уровень жизни. *Более точным показателем* благополучия страны, *уровня благосостояния* выступает *величина реального ВВП на душу населения*, т.е. относительный показатель, отражающий стоимость того количества товаров и услуг, которое *не вообще производится* в экономике, а *приходится в среднем на одного человека*. Дело в том, что уровень жизни в большой степени зависит от темпов прироста населения. С одной стороны, численность населения страны определяет численность рабочей силы, т.е. трудовых ресурсов. Неудивительно, что страны с большим населением (США, Япония) имеют гораздо более высокий ВВП, чем Люксембург и Нидерланды. Однако, с другой стороны, рост населения уменьшает показатель среднедушевого ВВП, т.е. ведет к снижению уровня жизни. *Об экономическом росте можно говорить* лишь, если происходит рост уровня благосостояния, т.е. если экономическое развитие сопровождается *более быстрым ростом реального ВВП по сравнению с ростом населения*. По уровню реального ВВП на душу населения между странами существует огромное различие. Так, в настоящее время уровень реального ВВП на душу населения США примерно в 50 раз выше, чем в Бангладеш, в 30 раз больше, чем в Индии, в 10 раз больше, чем в Китае, и примерно такой же, как в Канаде и Японии.

Однако с течением времени ранжирование (соотношение) стран по уровню реального ВВП на душу населения меняется. Это происходит из-за того, что в разных странах разная *скорость экономического роста*. Показатель скорости роста является показателем *динамики* экономического роста, который позволяет определить, какая страна развивается быстрее. Скорость экономического роста выражается в *среднегодовых темпах прироста ВВП* или

среднегодовых темпах прироста ВВП на душу населения (это более точный показатель) в течение определенного периода времени. Различия в темпах роста реального ВВП на душу населения очень велики. Благодаря высоким средним темпам экономического роста за последние 100 лет, например, Япония смогла резко вырваться вперед, в то время как из-за низких темпов роста Великобритания и Аргентина утратили свои позиции.

Причем, даже небольшие различия в темпах роста могут привести к громадным различиям в уровне дохода и выпуска между странами по прошествии ряда лет. Это происходит благодаря *накапливаемому росту* (compound growth), т.е. кумулятивному эффекту. Кумулятивный эффект подсчитывается по формуле «сложного процента», когда учитывается процент на ранее полученный процента. Так, если величина ВВП в стране составляет 100 млрд.долл. и среднегодовой темп роста ВВП составляет 10%, то величина ВВП в конце первого года составит 110 млрд.долл. ($100+100 \times 0.1=110$), в конце второго года 121 млрд.долл. ($100+100 \times 0.1+(100+100 \times 0.1) \times 0.1=121$), в конце третьего года 133.1 млрд.долл. ($100+100 \times 0.1+(100+100 \times 0.1) \times 0.1+[(100+100 \times 0.1) \times 0.1] \times 0.1=133.1$) и т.д. Итак, если известен среднегодовой темп прироста ВВП (g_a – annual growth rate), то, зная исходный уровень ВВП (Y_0) и используя формулу сложного процента, можно рассчитать величину ВВП через t лет (Y_t):

$$Y_t = Y_0 (1 + g_a)^t$$

из чего следует, что среднегодовой темп прироста ВВП равен:

$$g_a = \sqrt[t]{Y_t/Y_0} - 1$$

Итак, *среднегодовой темп прироста ВВП* представляет собой *среднее геометрическое темпов прироста* за определенное количество лет.

Для облегчения расчетов обычно используется «правило 70», которое утверждает, что если какая-то переменная растет темпом x % а год, то ее величина удвоится приблизительно через $70/x$ лет. Если ВВП на душу населения ежегодно растет на 1% , то его величина удвоится через 70 лет ($70/1$). Если ВВП на душу населения растет на 4% в год, то его величина удвоится примерно через 17,5 лет ($70/4$). Так, каждое поколение американцев считает своей целью оставить после себя удвоенный ВВП для будущего поколения. Для этого экономика должна иметь средние темпы роста, примерно равные 3% в год.

Величина ВВП на душу населения через 70 лет рассчитывается по формуле:

$$Y_t = Y_0 \cdot 2^x$$

Однако из «правила 70» следует, что по прошествии ряда лет быстро растущая экономика применяет процентную величину темпа экономического роста к большей первоначальной величине ВВП, и общий выпуск увеличивается быстрее в более медленно растущих экономиках. Как мы видели, экономика, которая растет с темпом 1% удвоит свой ВВП через примерно 70 лет, а в экономике с 4%-ным темпом роста, удвоение ВВП будет происходить каждые 17.5 лет. Через 70 лет экономика с 4%-ным ростом увеличит свой ВВП в 16 раз по сравнению с исходным уровнем (2^4), в то время как экономика с 1%-ным ростом только удвоит исходную величину ВВП (2^1). Если обе экономики первоначально имеют одинаковый уровень ВВП, то экономика с 4%-ным темпом роста через 70 лет будет иметь ВВП в 8 раз больший, благодаря кумулятивному эффекту, чем экономика с 1%-ным ростом. Это явление, когда более бедная страна начинает развиваться более быстрыми темпами, чем более богатая страна, поскольку она имеет первоначально более низкий производственный потенциал и уровень ВВП, получило название *эффекта «быстрого старта»* («catch-up effect»).

Чтобы объяснить, почему одни страны развиваются быстрее, чем другие; как ускорить экономический рост; что определяет скорость увеличения ВВП, т.е., чтобы понять межстрановые и межвременные различия в уровне реального ВВП (и реального ВВП на душу населения) и в темпах его роста, необходимо проанализировать *типы и факторы экономического роста*. Увеличение производственных возможностей и рост потенциального ВВП связаны с изменением либо *количества ресурсов*, либо *качества ресурсов*.

Соответственно выделяют *два типа экономического роста*: экстенсивный и интенсивный. Экономический рост, обусловленный *увеличением количества ресурсов*, простым добавлением факторов, представляет собой *экстенсивный тип* экономического роста. Экономический рост, связанный с *совершенствованием качества ресурсов*, использованием достижений научно-технического прогресса - это *экстенсивный тип* роста.

Соответственно двум типам экономического роста выделяют две группы факторов:

- факторы, которые влияют на *количество* ресурсов: труда, земли, капитала, предпринимательских способностей. К *факторам экстенсивного типа* экономического роста относятся: использование большего количества рабочей силы; строительство новых предприятий; использование большего количества оборудования; вовлечение в хозяйственный оборот дополнительных земель; открытие новых месторождений и увеличение добычи полезных ископаемых; внешняя торговля, позволяющая увеличить количество ресурсов, и т.п. Однако при этом квалификация рабочих и производительность их труда, качество оборудования и технология не меняется. Поэтому отдача продукции и дохода на единицу труда и капитала остается прежней.

- факторы, которые влияют на *качество* ресурсов. *Факторами интенсивного типа* экономического роста являются: рост уровня квалификации и профессиональной подготовки рабочей силы; использование более совершенного оборудования; наиболее передовых технологий (в первую очередь, ресурсосберегающих); научной организации труда; наиболее эффективных методов государственного регулирования экономики.

Наиболее важную роль среди интенсивных факторов роста играет научно-технический прогресс (НТП), который основан на накоплении и расширении знаний, которыми располагает общество; на научных открытиях и изобретениях, которые дают новые знания; на нововведениях, которые служат формой реализации научных открытий и изобретений. Именно научно-технический прогресс обеспечивает совершенствование качества ресурсов.

Основной экономической характеристикой качества ресурсов является их *производительность*. Наиболее важным фактором, определяющим уровень жизни в стране, является средняя производительность труда. *Производительность труда - это количество товаров и услуг, создаваемых работником за один час рабочего времени.*

производительность труда = величина выпуска / количество часов рабочего времени

Чем больше товаров и услуг производит каждый рабочий в час, тем выше производительность труда и тем больше реальный ВВП. Так как уровень жизни определяется количеством производимых в стране товаров и услуг, поскольку совокупный доход равен совокупному выпуску (объему производства), то чем выше реальный ВВП, тем выше уровень жизни, уровень благосостояния. На производительности труда, а, следовательно, на экономический рост и его темпы, оказывают влияние следующие факторы:

- ***Физический капитал*** (или просто капитал)- это запас оборудования, зданий и сооружений, которые используются для производства товаров и услуг. Заметим, что физический капитал сам является результатом процесса производства. Чем более совершенным и современным он является, тем больше товаров (в том числе инвестиционных, то есть нового оборудования) и услуг можно произвести с его помощью.
- ***Человеческий капитал*** - это знания и трудовые навыки, которые получают рабочие в процессе обучения (в школе, колледже, университете, курсах профессиональной подготовки и повышения квалификации) и в процессе трудовой деятельности. Заметим, что человеческий капитал, как и физический капитал, также являются результатом производственных процессов и также повышает возможности общества производить новые товары и услуги.
- ***Природные ресурсы*** - это факторы, обеспечиваемые природой, такие как земля, реки и полезные ископаемые. Природные ресурсы делятся на воспроизводимые и невозпроизводимые. Примером первых могут служить лесные ресурсы (взамен вырубленных деревьев можно посадить новые). Примеры невозпроизводимых ресурсов - нефть, уголь, железная руда и др., на образование которых в природных условиях уходят тысячи и даже миллионы лет. Хотя запасы природных ресурсов – очень важный факторов экономического

процветания, но их наличие отнюдь не является главным условием высоких темпов роста и высокой эффективности экономики. Действительно, быстрые темпы развития экономики США поначалу были связаны с обилием свободных земель, пригодных для сельскохозяйственного использования, а Кувейт и Саудовская Аравия стали богатейшими государствами мира благодаря огромным разведанным запасам нефти. Однако, например, Япония превратилась в одну из ведущих стран мира, обладая весьма незначительными сырьевыми запасами. Быстрые темпы экономического роста в странах Юго-Восточной Азии (так называемых “азиатских драконах”, включающих Гонконг, Тайвань, Южную Корею и Сингапур) обусловлены вовсе не обилием природных ресурсов. Природные ресурсы являются единственным фактором, который не производится человеком. Из-за того, что количество невозпроизводимых природных ресурсов ограничено, большое распространение получили идеи о том, что существуют пределы роста мировой экономики. Однако проблему увеличения этих пределов позволяют решить технологические достижения.

- *Технологические знания* - это понимание наилучших способов (методов) производства товаров и услуг). Отличие технологических знаний от человеческого капитала состоит в том, что *технологические знания* представляют собой *саму разработку и понимание* этих наилучших методов (отвечают на вопрос, *как* производить), а под *человеческим капиталом* понимают *степень овладения* людьми (рабочей силой) этими методами, *превращение знаний в трудовые навыки*. Новые технологии делают труд более эффективным и позволяют увеличить производство товаров и услуг. Технологические знания имеют чрезвычайно важное значение, так как они: а) *позволяют решить проблему ограниченности ресурсов*; б) *являются главным фактором ускорения темпов экономического роста*. Основная причина того, что сегодняшний уровень жизни выше, чем был 100 лет назад, заключается в новых технологических знаниях. Телефон, компьютер, двигатель внутреннего сгорания, конвейер, относятся к тем тысячам технических новшеств, которые увеличили возможности производства товаров и услуг.

Для описания *взаимосвязи между количеством ресурсов*, используемых в экономике (затратами факторов производства), и *объемом выпуска* используется понятие *производственной функции*, которая имеет вид:

$$Y = AF(L, K, H, N)$$

где Y - объем выпускаемой продукции, $F(\dots)$ - функция, определяющая зависимость объема выпуска продукции от значений затрат факторов производства, A - переменная, зависящая от эффективности производственных технологий и характеризующая технологический прогресс, L - количество труда, K - количество физического капитала, H - количество человеческого капитала, N - количество природных ресурсов.

В макроэкономических моделях обычно используются производственные функции, обладающие свойством *постоянной отдачи от масштаба*. Если производственная функция обладает этим свойством, то при одновременном изменении всех факторов производства на одну и ту же величину она сама меняется на ту же самую величину. Математически это означает, что для любого положительного числа x выполняется условие:

$$xY = AF(xL, xK, xH, xN).$$

Так, если $x=2$, то это значит, что при удвоении всех факторов производства, объем выпуска увеличивается в два раза.

С помощью производственной функции с постоянной отдачей от масштаба можно получить интересный результат. Если предположить, что $x=1/L$, то уравнение примет вид:

$$Y/L = AF(1, K/L, H/L, N/L)$$

С одной стороны, величина Y/L отражает количество продукции на одного рабочего, то есть является показателем производительности труда, и полученное уравнение выражает зависимость производительности труда от величины физического и человеческого капитала на одного рабочего (соответственно K/L , называемого капиталовооруженностью, и H/L), количества природных ресурсов на одного рабочего (N/L) и уровня развития технологии A , то есть от основных четырех факторов экономического роста. С другой стороны, показатель

Y/L (величина ВВП на одного работника) есть не что иное как показатель уровня благосостояния. Таким образом, чем выше производительность труда, тем выше благосостояние

На рост производительности труда и уровня жизни населения существенное воздействие оказывает *экономическая политика государства*. Прежде всего с помощью экономической политики государство может влиять на величину физического и человеческого капитала. Если растёт запас капитала в экономике, то увеличивается экономический потенциал страны, и экономика может производить в будущем большее количество товаров и услуг. Поэтому, если правительство хочет увеличить производительность, ускорить экономический рост и повысить уровень жизни своих граждан, оно должно проводить следующую политику:

- *Стимулировать внутренние инвестиции и сбережения.* Рост запаса капитала (ΔK) в экономике происходит с помощью инвестиций ($I = \Delta K$). Чем выше доля инвестиций в экономику (например, в Японии, Южной Корее), тем выше темпы экономического роста. Поскольку рост запаса капитала непосредственно влияет на рост производительности труда, то *основное условие экономического роста - увеличение инвестиций*. Основу инвестиций составляют сбережения. Если общество потребляет меньше, а сберегает больше, оно имеет больше ресурсов для инвестирования.

- *Стимулировать инвестиции из-за границы,* снимая ограничения на получение в собственность капитала страны. Очевидно, что увеличение капитала может происходить не только за счет внутренних, но и за счет иностранных инвестиций. Различают два вида иностранных инвестиций: прямые и портфельные. *Прямые иностранные инвестиции* - это инвестиции в капитал, которыми владеют и распоряжаются (управляют) иностранцы. *Портфельные иностранные инвестиции* - это инвестиции в капитал, которые финансируются с помощью иностранцев, например, доход от продажи иностранцам акций и облигаций фирм данной страны, но которые находятся под управлением производителей (резидентов) данной страны. Иностранные инвестиции обеспечивают рост экономики страны. Несмотря на то, что часть доходов фирм, созданных при участии иностранного капитала, уходит за границу (прибыль иностранных фирм от прямых инвестиций и полученные дивиденды и проценты по ценным бумагам от портфельных инвестиций), зарубежные источники финансирования увеличивают экономический потенциал страны, повышают уровень производительности и оплаты труда. Кроме того, иностранные инвестиции позволяют развивающимся странам освоить самые передовые технологии, разрабатываемые и используемые в развитых странах.

- *Стимулировать образование.* Образование - это инвестиции в человеческий капитал. В США, по данным статистики, каждый год, затраченный на учебу, повышает зарплату работника в среднем на 10%. Образование не только повышает производительность реципиента (т.е. человека, который его получил), оно имеет положительный *внешний эффект (экстерналию)*. *Внешний эффект* происходит тогда, когда действие одного человека сказывается на благосостоянии другого человека или других людей. Образованный человек может выдвигать идеи, которые становятся полезными для других, всеобщим достоянием, ими имеет возможность пользоваться каждый, попавший в сферу действия положительного внешнего эффекта образования. Это аргумент в пользу государственного образования. В этой связи особенно негативными последствиями обладает явление, получившее название "утечки умов", то есть эмиграции наиболее образованных и квалифицированных специалистов из бедных стран и стран с переходной экономикой в богатые страны, имеющие высокий уровень жизни.

- *Стимулировать исследования и разработки.* Большая часть роста уровня жизни происходит благодаря росту технологических знаний, которые обеспечиваются научными исследованиями и разработками. Со временем знания становятся *общественным благом*, так, что все могут их использовать одновременно. Технологические знания, как и инвестиции в человеческий капитал, также обладают положительным внешним эффектом. Исследования и разработки могут быть простимулированы грантами, снижением налогов и патентами для установления временных прав собственности на изобретения.

- *Защищать права собственности и обеспечивать политическую стабильность.* Под правом собственности понимается возможность людей свободно распоряжаться принадлежащими им ресурсами. Чтобы люди желали работать, сберегать, инвестировать, торговать, изобретать, они должны быть уверены, что результаты их труда и принадлежащая им собственность не будут украдены, и что все соглашения будут выполнены. Даже малейшая возможность политической нестабильности создает неопределенность в отношении прав собственности, потому что революционное правительство может конфисковать собственность, особенно капитал. Это направление политики важно: 1) как *институциональная основа для увеличения внутренних инвестиций* и особенно для *привлечения иностранных инвестиций*; 2) для *защиты интеллектуальной собственности*, что является стимулом роста технологического прогресса.
- *Стимулировать свободную торговлю.* Свободная торговля подобна технологическому достижению. Она позволяет стране не производить всю продукцию самой, а покупать у других стран те виды продукции, которые они производят более эффективно. Часто для развивающихся стран звучит аргумент о необходимости защиты молодых отраслей промышленности от иностранной конкуренции и проведении поэтому протекционистской политики, ограничивающей или даже запрещающей международную торговлю. Этот аргумент несостоятелен, поскольку расширение торговли с развитыми странами не только позволяет развивающимся странам экономить на издержках и не выпускать продукцию, производство которой неэффективно, но и пользоваться новейшими мировыми техническими и технологическими достижениями.
- *Контролировать рост населения.* Для обеспечения роста благосостояния темпы роста производства должны быть выше темпов роста населения. Между тем, высокие темпы роста населения делают остальные факторы производства “более тонкими” (т.е. в расчете на одного рабочего) и уменьшают возможности для роста экономики. Так, быстрый рост населения снижает капиталовооруженность, т.е. количество капитала, приходящегося на одного рабочего, что ведет к снижению производительности труда и уровня благосостояния. Особенно остро проблема темпов роста населения проявляется при анализе изменений человеческого капитала. Высокие темпы роста населения, то есть увеличение доли детей и молодежи, создают серьезные трудности для системы образования, особенно в развивающихся странах.

Преимущества и издержки экономического роста. Значение экономического роста состоит в том, что он расширяет возможности повышения уровня благосостояния. На его основе создаются условия осуществления социальных программ, ликвидации бедности, развития науки и образования, решения экологических проблем. Экономический рост увеличивает производственные возможности экономики, позволяет решить проблему ограниченности ресурсов. Благодаря ему создаются новые виды ресурсов, новые эффективные технологии производственных процессов, позволяющие увеличить и разнообразить производство товаров и услуг, повысить качество жизни. Однако сам по себе он не способен решить многие экономические, социальные, экологические и др. проблемы.

Более того, экономический рост имеет существенные издержки:

- *Альтернативные издержки, т.е. необходимость жертвовать текущим потреблением (потреблением в настоящем), чтобы обеспечить экономический рост и иметь возможность увеличить потребление (благосостояние) в будущем.* Основой экономического роста служат инвестиции, обеспечивающие увеличение запаса капитала. Проблема инвестиций – это проблема межвременного выбора (между настоящим и будущим). С одной стороны, увеличение инвестиций в производство инвестиционных товаров (оборудование, зданий, сооружений), обуславливающих экономический рост и процветание, ведет к сокращению ресурсов, направляемых на производство товаров и услуг, используемых для текущего потребления. С другой стороны, основу инвестиций составляют сбережения, которые является частью располагаемого дохода ($РД = С$ (потребление) + S (сбережения)). При данной величине располагаемого дохода рост сбережений для обеспечения увеличения

инвестиций и, следовательно, роста потребления в будущем, требует сокращения потребления в настоящем.

- *Издержки, связанные с уменьшающейся отдачей от инвестиций (капитала).* По мере роста запаса капитала, дополнительный выпуск, производимый с помощью дополнительной единицы капитала, т.е. дополнительных инвестиций уменьшается. Из-за уменьшающейся отдачи от капитала, более высокие сбережения и инвестиции приведут к более высокому росту только на *некоторый начальный* период времени, но рост будет замедляться по мере того, как экономика будет накапливать более высокий уровень запаса капитала. Таким образом, рост нормы сбережений дает лишь *временный эффект* ускорения экономического роста. Следовательно, в долгосрочном периоде более высокая норма сбережений приводит к более высокому уровню производительности труда и более высокому доходу, но вовсе не к ускоренному росту этих показателей. Это может обеспечить только технологический прогресс. Кроме того, принимая во внимание феномен уменьшающейся отдачи от капитала, можно сделать еще один важный вывод: дополнительное увеличение капитала в бедной стране увеличивает рост в большей степени, чем такое же увеличение капитала в богатой стране, т.е. страны с низким уровнем развития имеют предпосылки для более быстрого экономического роста. Это явление, как уже отмечалось, носит название «*эффекта быстрого старта*» (catch-up-effect). В развитых странах техническая оснащенность производства очень высока. Вследствие этого даже значительный прирост капитала, приходящегося на одного рабочего, приводит к весьма небольшому приросту производительности труда. Поэтому при равенстве доли ВВП, направляемой на инвестиции, бедные страны достигают более высоких темпов развития, чем богатые. Например, в течение 30 последних лет США и Южная Корея инвестировали примерно одну и ту же долю ВВП. Однако рост ВВП США составил в среднем 2%, в то время как у Южной Кореи этот показатель достиг 6%.

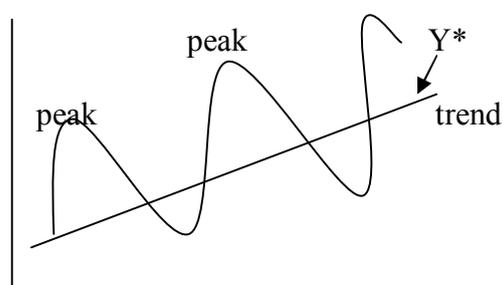
- *Издержки, связанные с загрязнением окружающей среды.* Постоянные высокие темпы экономического роста может обеспечить только технологический прогресс, основанный на использовании изобретений и научных открытий. Однако использование многих из изобретений и нововведений (двигателя внутреннего сгорания, реактивного двигателя, производство пластмасс, синтетических волокон, химических удобрений, получение атомной энергии), с одной стороны, ускорили экономический рост, обеспечили более высокий уровень благосостояния и комфортности, но, с другой стороны, привели к *загрязнению окружающей среды и даже угрозе экологической катастрофы*. (При этом, парадокс заключается в том, что решение экологических проблем может быть найдено лишь на путях дальнейшего развития технологического прогресса).

Экономический цикл. В действительности экономика развивается не по тренду, характеризующему экономический рост, а через постоянные отклонения от тренда, через спады и подъемы. Экономика развивается циклически (рис.4-2). Экономический (или деловой) цикл (business cycle) представляет собой периодические спады и подъемы в экономике, колебания деловой активности. Эти колебания *нерегулярны и непредсказуемы*, поэтому термин «цикл» достаточно условный. Выделяют две экстремальные точки цикла:

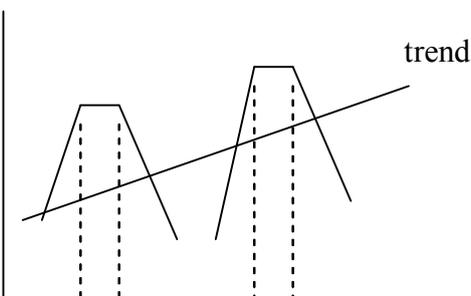
- точку *пика* (peak), соответствующую максимуму деловой активности;
- точку *дна* (trough), которая соответствует минимуму деловой активности (максимальному спаду)

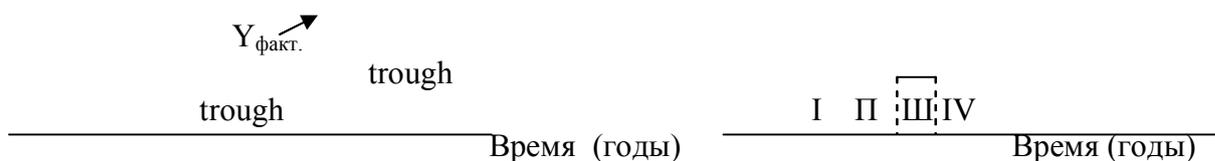
Рис.4-2. Экономический цикл и его фазы

(а) Реальный ВВП



(б) Реальный ВВП





Цикл обычно делится на две фазы (рис.4-2 (а)):

- *спад или рецессию* (recession), которая длится от пика до дна. Особенно продолжительный и глубокий спад носит название *депрессии* (depression). Не случайно кризис 1929-1933 получил название Великой депрессии.
- *подъем или оживление* (recovery), которое продолжается от дна до пика.

Существует и другой подход, при котором в экономическом цикле выделяют четыре фазы (рис.4.2(б)), но не выделяются экстремальные точки, так как предполагается, что когда эконо-мика достигает максимума или минимума деловой активности, то некоторый период времени (иногда достаточно продолжительный) она находится в этом состоянии:

- I фаза – *бум* (boom), при котором экономика достигает максимальной активности. Это период сверхзанятости (экономика находится выше уровня потенциального объема производства, выше тренда) и инфляции. (Вспомним, что когда в экономике фактический ВВП выше потенциального, то это соответствует инфляционному разрыву). Экономика в этом состоянии носит название «перегретой» («overheated economy»);
- II фаза – *спад* (recession или slump). Экономика постепенно возвращается к уровню тренда (потенциального ВВП), уровень деловой активности сокращается, фактический ВВП доходит до своего потенциального уровня, а затем начинает падать ниже тренда, что приводит экономику к следующей фазе – кризису;
- III фаза – *кризис* (crisis) или *стагнация* (stagnation). Экономика находится в состоянии рецессионного разрыва, поскольку фактический ВВП меньше потенциального. Это период недоиспользования экономических ресурсов, т.е. высокой безработицы;
- IV фаза – *оживление или подъем*. Экономика постепенно начинает выходить из кризиса, фактический ВВП приближается к своему потенциальному уровню, а затем превосходит его, пока не достигнет своего максимума, что вновь приведет к фазе бума.

В экономической теории *причинами* экономических циклов объявлялись самые различные явления: пятна на солнце и уровень солнечной активности; войны, революции и военные перевороты; президентские выборы; недостаточный уровень потребления; высокие темпы роста населения; оптимизм и пессимизм инвесторов; изменение предложения денег; технические и технологические нововведения; ценовые шоки и другие. В действительности все эти причины могут быть сведены к одной.

Основной причиной экономических циклов выступает несоответствие между совокупным спросом и совокупным предложением, между совокупными расходами и совокупным объемом производства. Поэтому циклический характер развития экономики может быть объяснен: либо *изменением совокупного спроса* при неизменной величине совокупного предложения (рост совокупных расходов ведет к подъему, их сокращение обуславливает рецессию); либо *изменением совокупного предложения* при неизменной величине совокупного спроса (сокращение совокупного предложения означает спад в экономике, его рост - подъем).

Рассмотрим, как ведут себя показатели на разных фазах цикла, при условии, что причиной цикла является изменение совокупного спроса (совокупных расходов) (рис.4.3(а)).

В фазе бума наступает момент, когда весь произведенный объем производства не может быть продан, т.е. совокупные расходы меньше, чем выпуск. Возникает затоваривание, и поначалу фирмы вынуждены увеличивать запасы. Рост запасов приводит к свертыванию производства. Сокращение производства ведет к тому, что фирмы увольняют рабочих, т.е. растет уровень безработицы. В результате падают совокупные доходы (потребительские – вследствие безработицы, инвестиционные – вследствие бессмысленности расширения

производства в условиях падения совокупного спроса), а, следовательно, и совокупные расходы. Домохозяйства, в первую очередь, снижают спрос на товары длительного пользования. Из-за падения спроса фирм на инвестиции и спроса домохозяйств на товары длительного пользования снижается краткосрочная ставка процента (цена на инвестиционный и потребительский кредит). Долгосрочная ставка процента, как правило, растет (в условиях снижения доходов и нехватки наличных денег люди начинают продавать облигации, предложение облигаций увеличивается, их цена падает, а чем ниже цена облигации, тем выше ставка процента). Из-за снижения совокупных доходов (налогооблагаемой базы) уменьшаются налоговые поступления в государственный бюджет. Величина государственных трансфертных выплат увеличивается (пособия по безработице, пособия по бедности). Растет дефицит государственного бюджета. Пытаясь продать свою продукцию, фирмы могут снизить цены на нее, что может привести к снижению общего уровня цен, т.е. к дефляции (на рис.4-3(а) выпуск сокращается до Y_1 , а уровень цен падает от P_0 до P_1).

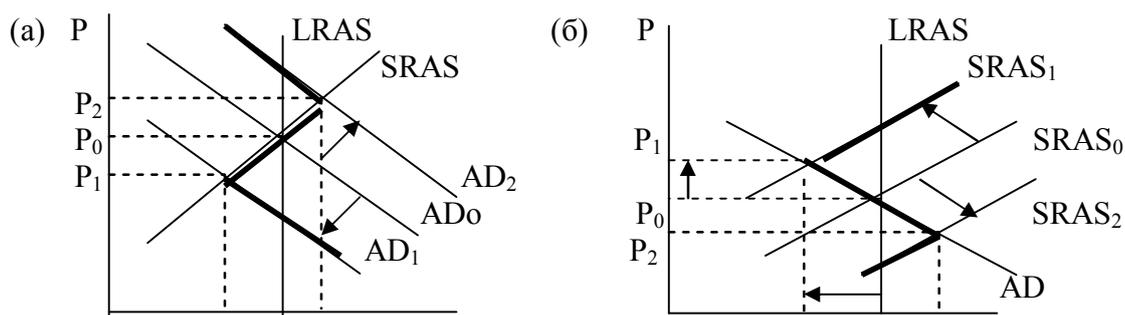
Столкнувшись с невозможностью продать свою продукцию даже по более низким ценам, фирмы (как рационально действующие экономические агенты) могут:

- либо *купить более производительное оборудование* и продолжать производство *того же вида товаров, но с меньшими издержками*, что позволит снизить цены на продукцию, не уменьшая величину прибыли. Это целесообразно делать, если спрос на товары, производимые фирмой, не насыщен, и снижение цены в условиях низких доходов обеспечит возможность увеличения объема продаж;

- либо если спрос на товары, производимые фирмой, полностью насыщен и даже снижение цен не приведет к росту объема продаж, *перейти на производство нового вида товаров*, что потребует технического переоснащения, т.е. замены старого оборудования принципиально иным новым оборудованием.

И в том, и в другом случае *увеличивается спрос на инвестиционные товары*, что служит стимулом для расширения производства в отраслях, производящих инвестиционные товары. Там начинается оживление, увеличивается занятость, растут прибыли фирм, увеличиваются совокупные доходы. Рост доходов ведет к росту спроса в отраслях, производящих потребительские товары, и к расширению там производства. Оживление, рост занятости (снижение безработицы) и рост доходов охватывают всю экономику. В экономике начинается подъем. Рост спроса на инвестиции и на товары длительного пользования приводит к удорожанию кредита, т.е. росту краткосрочной ставки процента. Долгосрочная ставка процента снижается, поскольку увеличивается спрос на облигации и в результате происходит повышение цен (рыночного курса) ценных бумаг. Уровень цен растет. Налоговые поступления увеличиваются. Трансфертные выплаты сокращаются. Уменьшается дефицит государственного бюджета, и может появиться профицит. Подъем в экономике, рост деловой активности превращаются в бум, в «перегрев» экономики (Y_2 на рис.4.3(а)), после чего начинается очередной спад. Итак, *основу экономического цикла составляет изменение инвестиционных расходов*. Инвестиции являются наиболее нестабильной частью совокупного спроса (совокупных расходов).

Рис.4-3 Экономический цикл в модели AD-AS



$Y_1 \quad Y^* \quad Y_2$
 Y
 $Y_1 \quad Y^* \quad Y_2 \quad Y$

На рис.4-3 цикл представлен графически с помощью модели AD-AS (рис.4-3). На рис.4-3(а) показан экономический цикл, обусловленный изменениями совокупного спроса (совокупных расходов), а на рис.4-3 (б) – изменениями совокупного предложения (совокупного выпуска).

В условиях, когда спад в экономике вызывается не сокращением совокупного спроса (совокупных расходов), а уменьшением совокупного предложения, большинство показателей ведут себя так же, как и в первом случае (реальный ВВП, уровень безработицы, величина совокупных доходов, запасы фирм, объем продаж, прибыль фирм, налоговые поступления, объем трансфертных выплат и др.) Исключение составляет показатель общего уровня цен, который повышается по мере углубления спада (рис.4-3 (б)). Это ситуация «стагфляции» - одновременного спада производства (от Y^* до Y_1) и роста уровня цен (от P_0 до P_1). Основу для выхода из подобного спада также составляют инвестиции, так как они увеличивают запас капитала в экономике и создают условия для роста совокупного предложения (сдвиг кривой $SRAS_1$ вправо до $SRAS_0$).

Главным индикатором фаз цикла выступает показатель *темпа роста ВВП (rate of growth – g)*, который выражается в процентах и рассчитывается по формуле:

$$g = [(Y_t - Y_{t-1}) / Y_{t-1}] \times 100\%$$

где Y_t – реальный ВВП текущего года, а Y_{t-1} – реальный ВВП предыдущего года. Таким образом, этот показатель характеризует процентное изменение реального ВВП (совокупного выпуска) в каждом следующем году по сравнению с предыдущим, т.е. на самом деле не темп роста (growth), а *темп прироста ВВП*. Если это величина *положительная*, то это означает, что экономика находится в фазе *подъема*, а если *отрицательная*, то в фазе *спада*. Этот показатель рассчитывается за один год и характеризует *темпы экономического развития*, т.е. *краткосрочные* (ежегодные) *колебания фактического ВВП*, в отличие от показателя среднегодового темпа роста, используемого при подсчете *скорости экономического роста*, т.е. долгосрочной тенденции увеличения *потенциального ВВП*.

В зависимости от поведения экономических величин на разных фазах цикла выделяют показатели:

- *проциклические*, которые увеличиваются в фазе подъема и снижаются в фазе спада (реальный ВВП, величина совокупных доходов, объем продаж, прибыль фирм, величина налоговых поступлений, объем трансфертных выплат, объем импорта);
- *контрциклические*, которые увеличиваются в фазе спада и снижаются в фазе подъема (уровень безработицы, величина запасов фирм);
- *ациклические*, которые не имеют циклического характера, и величина которых не связана с фазами цикла (объем экспорта).

Выделяют различные виды циклов *по продолжительности*:

- *столетние* циклы, длящиеся сто и более лет;
- «циклы Кондратьева», продолжительность которых составляет 50-70 лет и которые названы в честь выдающегося русского экономиста Н.Д.Кондратьева, разработавшего теорию «длинных волн экономической конъюнктуры». Кондратьев предположил, что наиболее разрушительные кризисы происходят тогда, когда совпадают точки максимального падения деловой активности «длинноволнового цикла» и классического. Примерами могут служить кризис 1873 года, Великая депрессия 1929-1933 годов, стагфляция 1974-1975 годов;
- *классические циклы*, которые длятся 10-12 лет. Первый «классический» кризис произошел в Англии в 1825 г., а начиная с 1856 г. такие кризисы стали мировыми. Эти связаны с массовым обновлением основного капитала. В XIX и первой половине XX века причиной такого обновления служил физический износ основного капитала (оборудования), который в среднем служит 10-12 лет. В современных условиях в связи с

возрастающим значением морального износа основного капитала продолжительность таких циклов сократилась;

- *циклы Китчина* продолжительностью 2-3 года. Эти циклы связаны с массовым обновлением домохозяйствами товаров длительного пользования.

В современной экономике продолжительность фаз цикла и амплитуда колебаний могут быть самыми различными. Это зависит, в первую очередь, от причины кризиса, а также от особенностей экономики в разных странах: степени государственного вмешательства, характера регулирования экономики, доли и уровня развития сферы услуг (непроизводственного сектора), условий развития и использования научно-технической революции.

Циклические колебания важно отличать от нециклических колебаний. Для *экономического цикла* характерно то, что он характеризуется изменением *всех показателей* и охватывает *все отрасли* (или сектора). *Нециклические колебания* отражаются в изменении деловой активности лишь *некоторых отраслей*, имеющих *сезонный характер* работ (рост деловой активности, например, в сельском хозяйстве осенью в период сбора урожая, а в строительстве летом и спад зимой), а также в изменении лишь *некоторых экономических показателей* (например, резкий рост объема розничных продаж перед праздниками)

Тема 5. БЕЗРАБОТИЦА

Безработица и ее показатели. Важным явлением, характеризующим макроэкономическую нестабильность и имеющим циклический характер изменений, выступает безработица. Чтобы определить, кто такие безработные, следует рассмотреть основные категории населения.

Население (population – POP) страны с макроэкономической точки зрения делится на две группы: включаемые в численность рабочей силы (labour force - L) и не включаемые в численность рабочей силы (non-labour force - NL).

$$POP = L + NL$$

К категории «не включаемых в численность рабочей силы» относятся люди, не занятые в общественном производстве и не стремящиеся получить работу. В эту категорию *автоматически* попадают: 1) *дети до 16 лет*; 2) *люди, отбывающие срок заключения в тюрьмах*; 3) *люди, находящиеся в психиатрических лечебницах*; 4) *инвалиды*.

Эти категории людей называют «институциональным населением», поскольку они находятся на содержании государственных институтов. Кроме того, к категории не включаемых в численность рабочей силы относят людей, которые в принципе могли бы трудиться, но не делают этого в силу разных причин, т.е. которые *не хотят или не могут работать и работу не ищут*:

- *студенты дневного отделения* (поскольку должны учиться)
- *вышедшие на пенсию* (как по возрасту, так и по состоянию здоровья – поскольку либо уже отработали свое, либо больше не могут работать)
- *домохозяйки* (поскольку хотя и трудятся полный рабочий день, но не в общественном производстве и не получают плату за свой труд)
- *бродяги* (поскольку просто не хотят работать)
- *люди, искавшие работу, но отчаявшиеся ее найти и поэтому прекратившие поиск работы*.

(Поскольку отчаявшиеся работники учитываются в численности «не включаемых в рабочую силу», а не в численности безработных, несмотря на то, что они *хотели бы трудиться*, то их наличие в экономике *занижает* официальный показатель уровня безработицы).

К категории «включаемых в численность рабочей силы» относят людей, которые либо *имеют место работы* в общественном производстве, либо работы не имеют, но работать хотят и *работу активно ищут*, т.е. предпринимают *специальные усилия по поиску работы*. Поэтому общая численность рабочей силы делится на две части:

- *занятые* (employed - E) – это люди, *имеющие работу*, причем неважно, занят человек полный рабочий день или неполный, полную рабочую неделю или неполную (в этом случае он считается неполно или частично занятым). При этом человек считается занятым, если он не работает по следующим причинам: 1) находится в отпуске; 2) болеет; 3) бастует; 4) из-за стихийных бедствий. В эту категорию однако не попадают люди, занятые в «теневой экономике», поскольку они официально нигде не зарегистрированы и не учитываются статистическими службами.

- *безработные* (unemployed - U) – это люди, *не имеющие работу, но активно ее ищущие* или

ожидающие начало трудовой деятельности с определенной даты. Поиск работы является главным критерием, отличающим безработных от людей, не включаемых в рабочую силу.

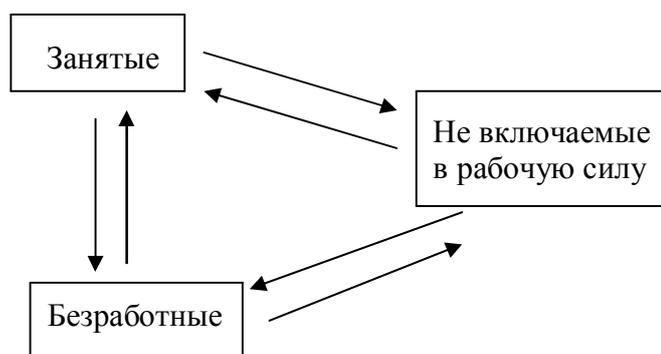
Таким образом, общая численность рабочей силы равна сумме количества занятых и безработных :

$$L = E + U$$

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

Итак, не следует путать категорию «трудоспособного населения» и категорию «общей численности рабочей силы». Категория «трудоспособного населения» включает в себя также часть людей, не относящихся к общей численности рабочей силы.

Показатели изменения количества занятых и безработных, численности рабочей силы и численности не включаемых в рабочую силу являются показателями потоков. Между категориями «занятых», «безработных» и «не включаемых в рабочую силу» постоянно происходят перемещения. Часть занятых теряет место работы, превращаясь в безработных. Некоторая доля безработных находит работу, становясь занятыми. Часть занятых увольняется с работы и покидает общественный сектор экономики (например, выходя на пенсию или становясь домохозяйкой), а часть безработных, отчаявшись, прекращает поиски работы, что увеличивает численность не включаемых в рабочую силу. При этом часть людей, не занятых в общественном производстве, начинает активный поиск работы (неработающие женщины; закончившие высшие учебные заведения студенты; одумавшиеся бродяги). В условиях стабильной экономики (в состоянии равновесия) количество людей, теряющих работу, равно числу людей, активно ее ищущих.



Основным показателем безработицы является показатель уровня безработицы. Уровень безработицы (rate of unemployment - u) представляет собой отношение численности безработных к общей численности рабочей силы (сумме количества занятых и безработных), выраженное в процентах:

$$u = U/L \text{ Ч } 100\% \quad \text{или} \quad u = U/(E + U) \text{ Ч } 100\%$$

Еще одним важным показателем статистики труда выступает показатель доли включаемых в рабочую силу (labour force participation rate), который представляет собой отношение численности рабочей силы к общей численности взрослого (старше 16 лет) населения, выраженное в процентах:

$$\text{доля включаемых в рабочую силу} = \frac{\text{рабочая сила}}{\text{численность взрослого населения}} \text{ Ч } 100\%$$

и отражает долю населения, присутствующую на рынке труда.

Виды безработицы. Естественный уровень безработицы. Выделяют три основные причины безработицы: 1) потеря работы (увольнение); 2) добровольный уход с работы; 3) первоначальное появление на рынке труда.

Различают три типа безработицы: фрикционную, структурную и циклическую.

- **Фрикционная безработица** (от слова «фрикция» - трение) связана с поиском работы и ожиданием выхода на работы. Поиск работы требует времени и усилий, поэтому человек, ожидающий или ищущий работу, некоторое время находится в безработном состоянии. Особенностью фрикционной безработицы является то, что работу ищут уже готовые специалисты с определенным уровнем профессиональной подготовки и квалификации. Поэтому основной причиной этого типа безработицы является несовершенство информации

(сведений о наличии свободных рабочих мест). Человек, потерявший работу сегодня, обычно не может найти другую работу уже завтра.

К фрикционным безработным относятся люди:

- уволенные с работы по приказу администрации;
- уволившиеся по собственному желанию;
- ожидающие восстановления на прежней работе;
- нашедшие работу, но еще не приступившие к ней;
- сезонные рабочие (не в сезон);
- впервые появившиеся на рынке труда с требующимся в экономике уровнем профессиональной подготовки и квалификации.

Фрикционная безработица представляет собой явление не только неизбежное, поскольку

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

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

$$u_{\text{фрикц.}} = (U_{\text{фрикц.}}/L) \cdot 100\%$$

• Структурная безработица обусловлена структурными сдвигами (structural shifts) в экономике, которые связаны:

- с изменением структуры спроса на продукцию разных отраслей – спрос на продукцию одних отраслей увеличивается, производство расширяется, что ведет к росту спроса на рабочую силу в этих отраслях, в то время как спрос на продукцию других отраслей падает, что ведет к сокращению занятости, увольнению рабочих и росту безработицы;
- с изменениями отраслевой структуры экономики, причиной которых является научно-технический прогресс - со временем одни отрасли устаревают и исчезают, такие как производство паровозов, карет, керосиновых ламп и черно-белых телевизоров, а появляются другие как, например, производство персональных компьютеров, видеомагнитофонов, пейджеров и мобильных телефонов. Меняется набор профессий, требующихся в экономике. Исчезли профессии трубочиста, стеклодува, фонарщика, ямщика, коммивояжера, но появились профессии программиста, имиджмейкера, диск-жокея, дизайнера. Люди, имеющие профессии и уровень квалификации, не соответствующие современным требованиям и современной отраслевой структуре, будучи уволенными, не могут найти себе работу. К структурным безработным поэтому относят также людей, впервые появившихся на рынке труда, в том числе выпускников высших и средних специальных учебных заведений, чья профессия уже не требуется в экономике.

Причина структурной безработицы – несоответствие структуры рабочей силы структуре рабочих мест. Структурная безработица более продолжительна и дорогостояща, чем фрикционная. С одной стороны, увеличение спроса на продукцию отраслей, где он пока низок, может произойти через неопределенно длительный период времени или даже не произойти вовсе, а с другой стороны, найти работу в новых отраслях, порожденных научно-техническим прогрессом, без специальной переподготовки и переквалификации практически невозможно.

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

$$u_{\text{структ.}} = (U_{\text{структ.}}/L) \cdot 100\%$$

Поскольку и фрикционная, и структурная безработица связаны с потерей работы и нахождением людей «между работами» или с первым появлением на рынке труда, то эти типы безработицы относятся к категории «безработицы поиска».

Однако, как и фрикционная, структурная безработица представляет собой явление *неизбежное и естественное* даже в высокоразвитых экономиках, так как связана с естественными процессами в развитии и движении рабочей силы. Структура спроса на продукцию разных отраслей постоянно меняется и также постоянно меняется отраслевая структура экономики в связи с научно-техническим прогрессом, а поэтому в экономике постоянно происходят и будут всегда происходить структурные сдвиги, провоцируя структурную безработицу.

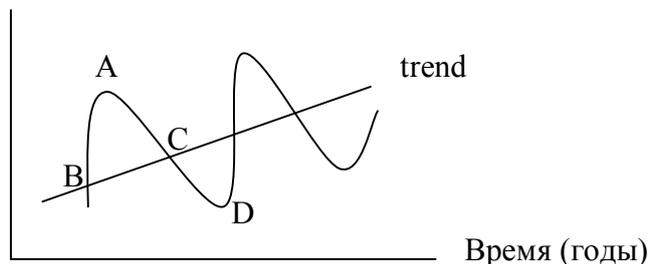
Если в экономике существуют только фрикционная и структурная безработица, то это соответствует состоянию *полной занятости* рабочей силы и означает, что рабочая сила используется *наиболее эффективно и рационально*. *Уровень безработицы при полной занятости рабочей силы* (full-employment rate of unemployment) носит название «естественного уровня безработицы» (natural rate of unemployment – u^*). Это значит, что все люди, которые хотят работать и работу активно ищут, работу рано или поздно находят. Реальный объем выпуска, соответствующий естественному уровню безработицы, называют *естественным уровнем выпуска* (natural output) или потенциальным выпуском (Y^*). Так как полная занятость рабочей силы означает, что в экономике имеются только фрикционные и структурные безработные, то естественный уровень безработицы может быть рассчитан как сумма уровней фрикционной и структурной безработицы:

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

Современное название этого показателя – *не ускоряющий инфляцию уровень безработицы* – NAIRU (non – accelerating inflation rate of unemployment). Вспомним график экономического роста и экономического цикла.

Рис.5-1. Экономический рост и экономический цикл

Реальный ВВП



Каждая точка на тренде, изображающем экономический рост, соответствует величине потенциального ВВП или состоянию полной занятости ресурсов (точки В и С). А каждая точка на кривой, отображающей экономический цикл, соответствует величине фактического ВВП (точки А и D). Если *фактический ВВП превышает потенциальный* (точка А), *фактический уровень безработицы ниже естественного уровня*, и это означает ситуацию *сверхзанятости*. При переходе из точки В в точку А происходит рост уровня цен – *ускорение инфляции*, поскольку совокупный спрос превышает совокупное предложение. Когда экономика находится на уровне *потенциального выпуска* (на тренде), что соответствует *естественному уровню безработицы* (уровню полной занятости), *инфляция не ускоряется*.

Величина естественного уровня безработицы меняется с течением времени. Так, в начале 60-х годов она составляла 4% рабочей силы, а в настоящее время 6%-7%. *Причиной роста* величины *естественного уровня безработицы* является *увеличение продолжительности времени поиска работы*, когда люди находятся в безработном состоянии, что обусловлено:

- *увеличением размеров выплат пособий по безработице;*
- *увеличением продолжительности времени выплаты пособий по безработице;*

- *ростом доли женщин* в составе рабочей силы;
- *увеличением доли молодежи* на рынке труда.

Первые два фактора обеспечивают возможность поиска работы в течение более длительного периода времени. Последние два фактора, означающие изменение половозрастной структуры рабочей силы, увеличивают количество людей, впервые появившихся на рынке труда и ищущих работу, а следовательно, увеличивают численность безработных, усиливают конкуренцию на рынке труда и удлиняют срок поиска работы.

Естественный уровень безработицы – это уровень безработицы *при нормальном устойчивом состоянии экономики*, вокруг которого колеблется фактический уровень безработицы. Фактический уровень безработицы меньше своего естественного уровня в период бума (точка А на рис.5-1) и превышает свой естественный уровень в период спада (точка D на рис.5-1). Величина безработицы, равная разнице между фактическим уровнем безработицы и естественным уровнем безработицы представляет собой третий тип безработицы и носит название циклической безработицы.

• *Циклическая безработица* представляет собой *отклонения от естественного уровня безработицы*, связанные с краткосрочными колебаниями экономической активности. *Циклическая безработица* – это безработица, *причиной* которой выступает *рецессия* (спад) в экономике, когда *фактический ВВП меньше, чем потенциальный*. Это означает, что в экономике имеет место неполная занятость ресурсов, и *фактический уровень безработицы выше, чем естественный* (точка D на рис.5-1). В современных условиях существование циклической безработицы связано как с недостаточностью совокупных расходов в экономике (низким совокупным спросом), так и с сокращением совокупного предложения.

Фактический уровень безработицы рассчитывается как процентное отношение общего количества безработных (фрикционных + структурных + циклических) к общей численности рабочей силы или как сумма уровней безработицы всех типов:

$$u_{\text{факт.}} = (U/L) \cdot 100\% = [(U_{\text{фрикц.}} + U_{\text{структ.}} + U_{\text{цикл.}})/L] \cdot 100\% = u_{\text{фрикц.}} + u_{\text{структ.}} + u_{\text{цикл.}}$$

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

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

Уровень циклической безработицы может быть как *положительной величиной* – *при спаде*, когда фактический уровень безработицы выше ее естественного уровня и наблюдается *неполная занятость ресурсов*, так и *отрицательной величиной* – *при бума*, когда фактический уровень безработицы меньше естественного уровня безработицы и имеет место *сверхзанятость ресурсов*.

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

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

Неэкономические последствия безработицы – это, во-первых, психологические и социальные и, во-вторых, политические последствия потери работы.

На *индивидуальном уровне* неэкономические последствия безработицы состоят в том, что невозможность найти работу в течение продолжительного периода времени порождает *чувство собственной неполноценности*, приводит людей к *психологическим стрессам, отчаянию, нервным* (вплоть до самоубийства) и *сердечно-сосудистым заболеваниям*, потере друзей, развалу семьи и т.п. Потеря стабильного источника дохода может толкнуть человека на *преступление* (кражу и даже убийство), асоциальное поведение.

На *уровне общества* это, в первую очередь, означает *рост социальной напряженности*, вплоть до политических переворотов. Не случайно американский президент Франклин Делано Рузвельт, объясняя причину разработки и проведения им политики

«Нового курса» для выхода из Великой Депрессии, главной проблемой которой была огромная безработица (в США в этот период безработным был каждый четвертый), писал, что тем самым он хотел «предотвратить революцию отчаяния». Действительно, военные перевороты и революции связаны, как правило, именно с высоким уровнем социальной и экономической нестабильности. Социальными последствиями безработицы являются также *рост уровня заболеваемости и смертности* в стране, а также *уровня преступности*. К издержкам безработицы следует отнести и те потери, которое несет общество в связи с расходами на образование, профессиональную подготовку и обеспечение определенного уровня квалификации людям, которые в результате оказываются не в состоянии их применить, а, следовательно, окупить.

Экономические последствия безработицы на индивидуальном уровне заключаются в *потере дохода или части дохода в настоящем*, а также потере квалификации (что особенно плохо для людей новейших профессий) и поэтому уменьшении шансов найти высокооплачиваемую, престижную работу, что обуславливает *возможное снижение уровня дохода в будущем*.

Экономические последствия безработицы на уровне общества в целом состоят в *недопроизводстве* валового национального продукта, *отставании* фактического ВВП от потенциального ВВП. Наличие циклической безработицы означает, что ресурсы используются не полностью. Поэтому фактический ВВП меньше, чем потенциальный (ВВП при полной занятости ресурсов). *Отставание (разрыв) ВВП (GDP gap)* рассчитывается как процентное отношение разницы между фактическим ВВП (Y) и потенциальным ВВП (Y^*) к величине потенциального ВВП:

$$GDP\ gap = \frac{Y - Y^*}{Y^*} \cdot 100\%$$

Зависимость между отставанием фактического объема выпуска от потенциального (в то время ВВП) и *уровнем циклической безработицы* эмпирически, на основе изучения статистических данных США за ряд десятилетий вывел в начале 60-х годов экономический советник президента Дж.Кеннеди, американский экономист Артур Оукен (A.Okun). Формула, отражающая эту зависимость, получила название «закона Оукена».

$$\frac{Y - Y^*}{Y^*} \cdot 100\% = - \beta (u - u^*)$$

В левой части уравнения записана формула разрыва ВВП, выраженного в процентах. В правой части u – фактический уровень безработицы, u^* - естественный уровень безработицы, поэтому $(u - u^*)$ – уровень циклической безработицы, β - *коэффициент Оукена* ($\beta > 0$), который показывает, на сколько процентов сокращается фактический ВВП по сравнению с потенциальным ВВП (на сколько процентов увеличивается отставание), если фактический уровень безработицы увеличивается на 1 процентный пункт. Таким образом, коэффициент Оукена – это *коэффициент чувствительности* отставания ВВП к изменению уровня циклической безработицы. Для экономики США в те годы, по расчетам Оукена, он составлял 2.5. В других странах и в другие периоды времени он может быть численно иным. Знак «минус» перед выражением, стоящим в правой части уравнения, отражает обратную зависимость между фактическим ВВП и уровнем циклической безработицы: чем выше уровень безработицы, тем меньше величина фактического ВВП по сравнению с потенциальным.

Отставание фактического ВВП любого года можно подсчитать не только по отношению к потенциальному ВВП, но и по отношению к фактическому ВВП предыдущего года. Формулу для такого расчета также предложил А.Оукен:

$$\frac{Y_t - Y_{t-1}}{Y_{t-1}} \cdot 100\% = 3\% - \beta (u_t - u_{t-1})$$

В левой части уравнения записана формула отставания фактического ВВП данного года (Y_t) по сравнению с фактический ВВП предыдущего года (Y_{t-1}). В правой части u_t – фактический уровень безработицы данного года, u_{t-1} – фактический уровень безработицы предыдущего года, 3% - среднегодовой темп роста потенциального ВВП США (факторами роста потенциального ВВП любой страны выступают: а) рост численности населения, б) рост капиталовооруженности и в) научно-техническим прогресс); 2 – это коэффициент, который показывает, на сколько процентов сокращается фактический ВВП при росте уровня безработицы на 1 процентный пункт и поэтому является *коэффициентом чувствительности* изменения ВВП к изменению фактического уровня безработицы. Этот коэффициент был рассчитан Оукеном на основе анализа эмпирических (статистических) данных для американской экономики, поэтому для других стран он может быть иным.

На основе этой формулы, зная темпы роста потенциального объема выпуска (Оукен использовал показатель темпа роста потенциального ВВП США того времени, равный 3%) и коэффициент чувствительности изменения ВВП к изменению фактического уровня безработицы (в формуле Оукена он равен 2), можно подсчитать не только величину отставания ВВП, вызванного ростом уровня безработицы, но и, наоборот, величину роста фактического уровня безработицы, вызванного спадом в экономике:

$$\cdot (u_t - u_{t-1}) = -SЧ \left(\frac{Y_t - Y_{t-1}}{Y_{t-1}} \times 100\% - 3\% \right)$$

Государственная политика борьбы с безработицей. Поскольку безработица представляет собой серьезную макроэкономическую проблему, государство предпринимает меры для борьбы с ней. Для разных типов безработицы, поскольку они обусловлены разными причинами, используются разные меры.

Общими для всех типов безработицы *мерами* являются:

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

Специфическими мерами для борьбы с фрикционной безработицей выступают:

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

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

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

Основными средствами борьбы с *циклической безработицей* являются:

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

Тема 6. ИНФЛЯЦИЯ

Инфляция и ее показатели. *Инфляция* («inflation») - от итальянского слова «inflatio», что означает «вздутие») представляет собой *устойчивую тенденцию роста общего уровня цен.*

В этом определении важны следующие слова:

- *устойчивая.* Это означает, что инфляция – длительный процесс, устойчивая тенденция, и поэтому ее следует отличать от *скачка цен*;
- *общего уровня цен.* *Инфляция не означает роста всех цен* в экономике. Цены на разные товары могут вести себя по-разному: повышаться, понижаться, оставаться без изменения. Важно, чтобы увеличился общий индекс цен – дефлятор ВВП.

Процессом, противоположным инфляции, является *дефляция* (deflation) – *устойчивая тенденция снижения общего уровня цен.*

Существует также понятие *дезинфляции* (desinflation), что означает *снижение темпа инфляции.*

Главным *показателем инфляции* выступает *темп* (или уровень) *инфляции* (rate of inflation), который рассчитывается как *процентное отношение разницы общего уровня цен* (дефлятора ВВП) *текущего года* (P_t) *и общего уровня цен* (дефлятора ВВП) *предыдущего года* (P_{t-1}) *к уровню цен предыдущего года.*

Таким образом, показатель темпа инфляции характеризует не темп роста общего уровня цен, а *темп прироста* общего уровня цен.

Виды инфляции. В зависимости от критериев выделяют разные виды инфляции.

Если *критерием* выступает *темп* (уровень) *инфляции*, то различают:

- *умеренную инфляцию*, которая измеряется процентами в год и уровень которой составляет до 10% в год. Темп инфляции на уровне 3-4% в год полагается нормальным явлением для современной экономики, считается стимулом для увеличения выпуска и носит название «естественного уровня инфляции» (natural rate of inflation);
- *галопирующую инфляцию*, также измеряемую процентами в год, но темп которой выражается двузначными числами и которая считается серьезной экономической проблемой для развитых стран;
- *высокую инфляцию*, которая измеряется процентами в месяц, может составить 200-300% и более процентов в год (заметим, что при подсчете инфляции за год используется формула «сложного процента») и наблюдается во многих развивающихся странах и странах с переходной экономикой;
- *гиперинфляцию*, измеряемую процентами в неделю и даже в день, уровень которой составляет 40-50% в месяц или более 1000% в год. Классическими примерами гиперинфляции являются ситуация в Германии в январе 1922- декабре 1924 г. когда темпы роста уровня цен составили 10^{12} и в Венгрии (август 1945 – июль 1946 г.), где уровень цен за год вырос в $3.8 \cdot 10^{27}$ раз при среднемесечном росте в 198 раз.

Причины инфляции. Если *критерием* выделения типов инфляции выступает *причина инфляции*, то различают:

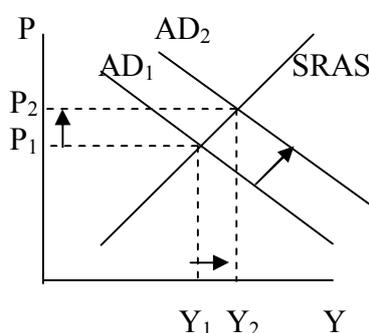
- *инфляцию спроса* (demand-pull inflation), *причиной* которой служит *увеличение совокупного спроса.* Рост совокупного спроса может быть вызван либо увеличением любого из компонентов совокупных расходов (потребительских, инвестиционных, государственных и чистого экспорта), либо увеличением предложения денег. *Основной причиной* инфляции большинство экономистов, особенно представители школы монетаризма считают *увеличение денежной массы*, приходя к этому выводу из анализа уравнения количественной теории денег (подробнее о величине денежной массы как факторе совокупного спроса – см. лекцию 3). Как отмечал глава монетаризма, известный американский экономист, лауреат Нобелевской премии Милтон Фридман: «Инфляция есть всегда и повсеместно чисто денежное явление». Именно *высокие темпы роста денежной массы* (эмиссии денег) *с целью финансирования дефицита государственного*

бюджета, который возникает из-за того, что расходы государства существенно превышают его доходы, служит основной *причиной высокой инфляции*, наблюдаемой в развивающихся странах и странах с переходной экономикой. В этих странах эмиссия денег является по сути единственным возможным способом финансирования бюджетного дефицита, поскольку иные источники финансирования, такие как внутренний и внешний займы ограничены и даже иногда недоступны.

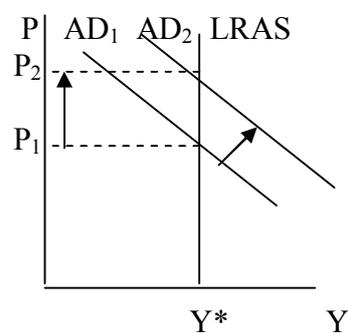
Увеличение совокупного спроса ведет к росту уровня цен и в краткосрочном периоде (поскольку в соответствии с современными представлениями кривая совокупного предложения имеет положительный наклон) (рис.6-2 (а)), и в долгосрочном периоде (которому соответствует вертикальная кривая совокупного предложения) (рис.6-2 (б)).

ис.6-2. *Инфляция спроса*

а) *Краткосрочный период*



б) *Долгосрочный период*

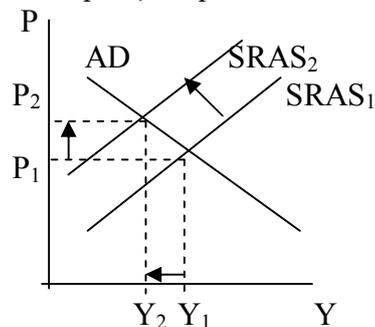


При этом в краткосрочном периоде инфляция (рост уровня цен от P_1 до P_2) сочетается

с ростом реального выпуска (от Y_1 до Y_2). В долгосрочном периоде реальный выпуск не меняется и находится на своем естественном (потенциальном) уровне Y^* . Если рост совокупного спроса происходит за счет увеличения предложения денег, то в *долгосрочном периоде* проявляется принцип «нейтральности денег». Этот принцип означает, что *изменение предложения денег не оказывает воздействия на реальные показатели* (величину реального выпуска, реальных доходов и т.п.), а *меняется только уровень цен* и поэтому *изменяются номинальные показатели*.

- *инфляцию издержек* (cost-push inflation), *причиной* которой является *сокращение совокупного предложения*, что происходит, как известно, в результате *роста издержек*. Инфляция издержек ведет к стагфляции (рис.6-3) – одновременному спаду производства (от Y_1 до Y_2) и росту уровня цен (от P_1 до P_2).

Рис.6-3. *Инфляция предложения (издержек)*



Последствия инфляции. Если критерием выделения типов инфляции служат *последствия* инфляции, то различают:

- *ожидаемую (expected) инфляцию;*
- *непредвиденную (неожиданную) (unexpected) инфляцию.*

Общими последствиями и ожидаемой и непредвиденной инфляции является снижение покупательной способности денег.

Покупательная способность (ценность) денег – это то количество товаров и услуг, которое можно купить на одну денежную единицу. Если цены на товары повышаются, то на одну и ту же сумму денег можно купить меньше товаров, чем раньше, а это означает, что покупательная способность денег падает. Если P – уровень цен, т.е. ценность товаров и услуг, выраженная в деньгах, то покупательная способность денежной единицы будет равна $1/P$, т.е. это ценность (value) денег, выраженная в товарах и услугах, на которые могут быть обменены деньги. Например, если корзина товаров и услуг стоит \$5 ($P = \5), то цена одного доллара составит $1/P$ или $1/5$ корзины товаров. Это означает, что один доллар обменивается на $1/5$ корзины товаров. Если цена корзины товаров удваивается, и она теперь стоит \$10 ($P = \10), ценность денег сокращается вдвое и составляет теперь $1/10$ корзины товаров.

Таким образом, чем выше уровень цен (чем выше темп инфляции), тем меньше покупательная способность денег. А чем меньше покупательная способность денег, тем меньшее количество наличных денег хотят держать люди на руках. Это связано с тем, что люди, которые хранят наличные деньги, в период инфляции платят инфляционный налог – налог на покупательную способность денег, который представляет собой разницу между величинами покупательной способности денег в начале и в конце периода, в течение которого происходила инфляция. Чем больше наличных денег имеет человек и чем выше темп инфляция, тем больше величина инфляционного налога, поскольку тем на большую величину снижается покупательная способность (ценность) денег. Поэтому в периоды высокой инфляции и особенно гиперинфляции происходит процесс, называемый «бегством от денег» («run from money»). Все большее значение приобретают реальные ценности, а не деньги. В своей книге «Монетарная история США» Милтон Фридман, анализируя гиперинфляцию в Германии октября 1923 г., остроумно описал отличие инфляции от гиперинфляции следующим образом: если человек, который везет тележку, нагруженную мешками денег, оставляет ее у входа в магазин, и, выйдя из магазина, обнаруживает, что тележка на месте, а мешки с деньгами исчезли, то это инфляция; а если он видит, что исчезла тележка, а мешки с деньгами целы – то это гиперинфляция.

Издержки инфляции. Инфляция, независимо от того ожидаемая она или непредвиденная, имеет серьезные издержки. Величина этих издержек определяется темпом инфляции: чем выше темп инфляции, тем издержки инфляции больше.

К издержкам инфляции относятся:

- *издержки «стоптанных башмаков» (shoeleather costs)* – они представляет собой *транзакционные издержки (transaction costs)* инфляции. *Транзакционные издержки* – это издержки по совершению сделки (transaction). В данном случае это издержки по получению наличных денег. Поскольку инфляция влечет за собой налог на наличные деньги, то, стараясь избежать этого налога, люди стараются хранить меньше наличных денег на руках и либо вкладывают их в банк на депозит под определенный процент, либо покупают ценные бумаги, приносящие доход. Если доход человека перечисляется на его счет в банке, то при росте уровня цен человек, чтобы снять деньги со счета, должен чаще ходить в банк, тратить деньги на проезд или стаптывать башмаки, идя туда пешком, тратить время на стояние в очереди и т.п.. Если человек вкладывает деньги в ценные бумаги – акции или облигации, то он должен их продать, чтобы получить наличные деньги, т.е. потратить время, найти брокера (посредника рынка ценных бумаг), заплатить ему комиссионные. И в том, и в другом случае человек сталкивается с транзакционными издержками – издержками по получению наличных денег. Чем выше темп инфляции, тем чаще человек должен проводить подобные транзакции и поэтому тем выше издержки «стоптанных башмаков»;
- *издержки «меню» (menu costs)* - этот вид издержек несут фирмы-продавцы. При изменении

цен они должны: а) часто менять ценники, прейскуранты, перепечатывать каталоги своей продукции, что требует немалых полиграфических затрат; б) нести почтовые издержки по их распространению и по рекламированию новых цен; в) нести издержки принятия решений относительно самих новых цен. Рост темпа инфляции увеличивает эти издержки;

- *издержки на микроэкономическом уровне* – они связаны с изменением относительных цен и

снижением эффективности в результате ухудшения распределения ресурсов (*relative-price variability and the misallocation of resources*). Поскольку, с одной стороны, изменение цен обходится фирмам дорого (высоки издержки меню), а с другой стороны, из-за боязни отпугнуть частыми изменениями цен своих постоянных клиентов, фирмы стараются менять цены как можно реже. В условиях инфляции *относительные цены* тех товаров, цены на которые в течение некоторого периода времени фирмы держат без изменения, *падают* и по отношению к ценам тех товаров, на которые фирмы быстро меняют цены, и по отношению к общему уровню цен. Это ухудшает размещение ресурсов, поскольку экономические решения основываются на относительных ценах, и ресурсы направляются в те виды производств, которые производят более дорогостоящие товары. Между тем, изменение относительных цен в период инфляции не отражает действительного различия в эффективности производства разных видов товаров, а лишь разницу в скорости изменения цен на разные товары разными фирмами. Товар, цена которого меняется только один раз за год, является искусственно завышенной в начале года и искусственно заниженной в конце года;

- *издержки, связанные с искажениями в налогообложении*, порожденные инфляцией (*inflation-induced tax distortions*). Инфляция увеличивает налоговое бремя на доходы, полученные по сбережениям, и, таким образом, снижает стимулы к сбережениям, и, следовательно, ухудшают условия и возможности экономического роста. Инфляция оказывает воздействие на два вида доходов на сбережения:

- *на доходы от продажи ценных бумаг (capital gains)*, которые представляют собой разницу между более высокой ценой, по которой ценная бумага продана человеком, и более низкой ценой, по которой она была им ранее куплена. Эта разница является объектом налогообложения. Например, человек покупает облигацию за \$20, а продает ее за \$50. Если за время, пока он владел облигацией, уровень цен удвоился, то его реальный доход составит не \$30 ($\$50 - \20), а только \$10, так как он должен был бы продать облигацию за \$40 ($\$20 \cdot 2$), чтобы только возместить ее стоимость, уплаченную при покупке, с учетом падения вдвое покупательной способности денег. Причем он должен заплатить налог не с \$10 ($\$50 - \40), а с \$30 номинального дохода, потому что шкала налогообложения применяется к номинальным доходам и не учитывает инфляцию. В результате человек после выплаты налога не получит даже \$10 реального дохода;

- *на номинальную ставку процента*, которая облагается налогом даже несмотря на то, что часть номинальной ставки процента в соответствии с эффектом Фишера (о котором речь пойдет позже) просто компенсирует инфляцию. Так, если человек дает кредит, например \$100 и хочет получить реально 5% годовых (\$5), то ожидая инфляцию на уровне 10%, он должен назначить номинальную ставку процента, равную 15%, чтобы получить в конце года \$115, из которых его номинальный доход составит \$15 (из них \$10 скомпенсируют инфляцию, т.е. падение на 10% покупательной способности денег и \$5 должен был бы составить его реальный доход. Однако правительство берет налог (фиксированный процент) с величины номинального дохода, т.е. с \$15. В результате после выплаты налога, реальный доход человека будет меньше \$5. Причем, чем выше уровень инфляции, тем меньше величина реального дохода, остающегося после выплаты налога. Это происходит, потому что номинальная ставка процента увеличивается на ту же величину, что и темп инфляции, а с увеличением номинальной ставки процента налоги растут. Поэтому на реальный доход до выплаты налога инфляция воздействия не оказывает, а реальный доход после выплаты налога уменьшается, что снижает стимул к сбережениям.

- *издержки*, связанные с тем, что *деньги перестают выполнять свои функции*, что порождает

путаницу и неудобство (confusion and inconvenience). Деньги служат единицей счета, с помощью которой измеряется стоимость всех товаров и услуг. Как расстояние измеряется в метрах, масса – в килограммах, а температура – в градусах, стоимость измеряется в денежных единицах (долларах, фунтах стерлингов, рублях и т.п.). Снижение покупательной способности денег в условиях инфляции означает, что размер «экономической измерительной палочки» уменьшается. Например, на 1 обесценившийся рубль можно купить столько товаров, сколько раньше на 50 копеек. Измеритель уменьшился вдвое. (Это эквивалентно тому, как если бы мы пытались измерить расстояние линейкой, на которой написано 1 метр, но в которой в действительности только 50 см). С одной стороны, это делает сделки запутанными, а с другой стороны, затрудняет подсчет прибыли фирм и поэтому делает выбор в пользу инвестиций более проблематичным и сложным.

Издержки инфляции существуют даже, если инфляция стабильна и предсказуема.

Отличия в последствиях ожидаемой и непредвиденной инфляции. Последствия инфляции зависят от того, является инфляция *ожидаемой* (expected) или *непредвиденной* (unexpected).

Рост уровня цен означает не только падение покупательной способности денег, но и *снижение реальных доходов*. Различают доходы *номинальные* и *реальные*. *Номинальный доход* – это денежная сумма, которую получает человек за продажу экономического ресурса, собственником которого он является. *Реальный доход* – это то количество товаров и услуг, которое человек может купить на свой номинальный доход (на полученную сумму денег).

$$\text{реальный доход} = \frac{\text{номинальный доход}}{\text{уровень цен}} = \frac{\text{номинальный доход}}{1 + \pi}$$

где π – темп инфляции. Чем выше уровень цен на товары и услуги, т.е. чем выше темп инфляции, тем меньшее количество товаров и услуг могут купить люди на свои номинальные доходы, поэтому тем меньше реальные доходы. Особенно неприятные последствия имеет в этом отношении гиперинфляция, которая ведет не просто к падению реальных доходов, а к разрушению благосостояния.

В условиях ожидаемой инфляции экономические агенты могут таким образом построить свое поведение, чтобы минимизировать величину падения реальных доходов. Так, рабочие могут заранее потребовать повышения номинальной ставки заработной платы, а фирмы предусмотреть повышение цен на свою продукцию, пропорционально ожидаемому темпу инфляции. Кредиторы будут предоставлять кредиты по номинальной ставке процента (R), равной сумме реальной ставки процента (реальной доходности по кредиту) – r и ожидаемого темпа инфляции - π^e :

$$R = r + \pi^e$$

Так как кредит предоставляется в начале периода, а выплачивается заемщиком в конце периода, то имеет значение именно *ожидаемый (expected)* темп инфляции. Так, если человек предоставляет кредит и хочет получить реальный доход, равный 5% годовых ($r = 5\%$), то, ожидая инфляцию на конец периода на уровне 3% ($\pi^e = 3\%$, что означает 3%-ное снижение к моменту возврата долга покупательной способности как взятой взаймы суммы, так и выплачиваемого по ней процентного дохода), он должен в момент выдачи кредита назначить ставку процента, равную 8% ($5\% + 3\%$). Из этой величины 5% составит его реальный доход по кредиту и 3% скомпенсируют падение в результате инфляции покупательной способности выплачиваемой должником суммы.

Эта зависимость номинальной ставки процента от ожидаемого темпа инфляции носит название «*эффекта Фишера*» (в честь известного американского экономиста Ирвинга Фишера, который первым обосновал эту зависимость). «Эффект Фишера» формулируется

следующим образом: *если ожидаемый темп инфляции повышается на 1 процентный пункт, то номинальная ставка процента повысится также на 1 процентный пункт.* (Так, если кредитор ожидает темп инфляции к концу периода на уровне не 3%, а 4%, то, желая получить реальный доход в 5% годовых, он назначит номинальную ставку процента не 8%, а 9% (5% + 4%)).

Из формулы эффекта Фишера можно получить формулу для расчета реальной ставки процента:

$$r = R - \pi^e$$

Однако следует иметь в виду, что эта формула справедлива лишь для низких темпов инфляции (до 10%), а для высоких темпов инфляции необходимо использовать другую формулу:

$$r = \frac{R - \pi^e}{1 + \pi^e} \approx 100\%$$

Это объясняется тем, что необходимо не просто рассчитать величину дохода (реальной ставки процента), но и оценить ее *покупательную способность*. А поскольку уровень цен изменится на величину, равную π^e , то величину дохода, равную разнице между номинальной ставкой процента и ожидаемым темпом инфляции, следует разделить на новый уровень цен, равный с учетом инфляции $(1 + \pi^e)$. При низких темпах инфляции эта сумма близка 1, но при высоких темпах инфляции она становится значимой величиной, которой нельзя пренебрегать.

Таким образом, в условиях *ожидаемой инфляции*, можно предпринять усилия, чтобы не допустить или хотя бы минимизировать падение реальных доходов.

Однако в условиях, *когда инфляция неожиданна и непредсказуема, избежать падения реальных доходов у всех экономических агентов невозможно*, поэтому *последствием непредвиденной инфляции является перераспределение доходов и богатства (arbitrary redistribution of wealth)*. Непредвиденная инфляция обогащает одних экономических агентов и делает бедными других. Доходы и богатство перемещаются:

- *от кредиторов к должникам.* Кредитор предоставляет кредит по номинальной ставке процента, исходя из величины реального дохода, который он хочет получить (реальной ставки процента) и ожидаемого темпа инфляции ($R = r + \pi^e$). В нашем примере, желая получить реальный доход 5% и предполагая, что темп инфляции составит 3%, кредитор назначает номинальную ставку процента 8% (5% + 3%). Если фактический темп инфляции составит 8% вместо ожидаемых 3%, кредитор не получит никакого реального дохода ($r = 8 - 8 = 0$), а если темп инфляции будет 10%, то доход, равный 2% ($r = 8 - 10 = -2$) переместится от кредитора к должнику. Поэтому в периоды непредвиденной инфляции выгодно брать кредиты и невыгодно их давать.

Непредвиденная инфляция работает как налог на будущие поступления и как субсидия на будущие выплаты. Поэтому, если оказывается, что инфляция выше, чем ожидалось в момент предоставления кредита, получателю будущих платежей (кредитору) хуже, потому что он получит деньги с более низкой покупательной способностью, чем те, которые он выдал в кредит. Человеку, который занял деньги (заемщику) лучше, потому что он имел возможность использовать деньги, когда они имели более высокую стоимость, а вернул долг деньгами с более низкой стоимостью. Когда инфляция выше, чем ожидалось, богатство перераспределяется от кредиторов к заемщикам. Когда инфляция ниже, чем ожидалось, выигравшие и проигравшие меняются местами.

- *от рабочих к фирмам.* Утверждение о том, что непредвиденная инфляция работает как налог на будущие поступления и как субсидия на будущие выплаты, применимо к любому контракту, который продолжается во времени, в том числе контракту найма на работу. Когда инфляция выше, чем ожидалось, те, кто получает деньги в будущем (рабочие) несут ущерб, а те, кто платит (фирмы), выигрывают. Поэтому фирмы выигрывают за счет рабочих, когда

инфляция больше, чем ожидается. Когда инфляция меньше, чем ожидалось, выигравшие и проигравшие меняются местами.

- *от людей с фиксированными доходами к людям с нефиксированными доходами.* Люди с фиксированными доходами, прежде всего государственные служащие и люди, живущие на трансфертные выплаты, не могут предпринять меры по увеличению своих номинальных доходов, и в периоды непредвиденной инфляции, если не проводится полная индексация доходов, их реальные доходы быстро падают. Люди с нефиксированными доходами имеют возможность увеличивать свои номинальные доходы в соответствии с темпом инфляции, поэтому их реальные доходы могут не только не уменьшиться, но и даже увеличиться.

- *от людей, имеющих накопления в денежной форме, к людям, не имеющим накоплений.* Реальная ценность накоплений по мере роста темпов инфляции падает, поэтому реальное богатство людей, имеющих денежные накопления, уменьшается.

- *от пожилых к молодым.* Пожилые страдают от непредвиденной инфляции в наибольшей степени, поскольку, с одной стороны, они получают фиксированные доходы (пенсию), а, с другой, как правило, они имеют накопления в денежной форме. Молодежь, имея возможность увеличивать свои номинальные доходы и не имея денежных накоплений, страдает в наименьшей степени.

- *от всех экономических агентов, имеющих наличные деньги, к государству.* От непредвиденной инфляции в определенной степени страдает все население. Обогащается только один экономический агент – государство. Выпуская в обращение дополнительные деньги (производя эмиссию денег), государство получает доход, который называется *сеньораж*. *Сеньораж – это доход государства от эмиссии денег.* Государство покупает товары и услуги, а расплачивается обесценивающимися деньгами, т.е. деньгами, покупательная способность которых тем ниже, чем больше дополнительных денег выпущено в обращение.

Наиболее серьезные и разрушительные *последствия* имеет *гиперинфляция*, которая приводит:

- к *краху финансовой системы* (деньги перестают иметь значение, поскольку их покупательная способность стремительно падает, перестают быть измерителем ценности товаров и поэтому происходит переход к бартерной экономике, в которой товары обмениваются не на деньги, а на другие товары);
- к *разрушению благосостояния* (реальные доходы большинства населения катастрофически сокращаются);
- к *нарушению и разрушению инвестиционного механизма* (инвестиции в производство имеют долгий срок окупаемости и в условиях стремительного обесценения денег неэффективны);
- к *росту социальной напряженности*, что может иметь следствием политические потрясения - военные перевороты, гражданские войны, революции и т.п.

Причиной гиперинфляции служит *огромное* увеличение денежной массы (эмиссия денег)

с целью финансирования расходов государственного бюджета за счет сеньоража, что связано либо с войнами, либо с невозможностью профинансировать большой дефицит бюджета иными способами.

Инфляционная спираль. Инфляционная спираль возникает в результате сочетания *непредвиденной инфляции спроса и инфляции издержек*. Механизм инфляционной спирали следующий: если центральный банк неожиданно увеличивает предложение денег, то это ведет к росту совокупного спроса и, следовательно, порождая инфляцию спроса, обуславливает рост уровня цен (например, от P_1 до P_2). Поскольку ставка заработной платы остается прежней (например, W_1), то реальные доходы падают ($W_1/P_2 < W_1/P_1$). Рабочие требуют повышения ставки заработной платы пропорционально росту уровня цен (например, до W_2). Это увеличивает издержки фирм и приводит к сокращению совокупного предложения, порождая инфляцию издержек, в результате которой уровень цен растет еще

больше (например, до P_3). Реальные доходы снова снизятся ($W_2/P_3 < W_2/P_2$). Рабочие снова требуют повышения номинальной заработной платы. Ее рост рабочие обычно поначалу воспринимают как повышение реальной заработной платы и увеличивают потребительские расходы, провоцируя инфляцию спроса, которая сочетается с инфляцией издержек из-за повышения номинальной заработной платы. Это обуславливает еще больший рост уровня цен. Падение реальных доходов опять приводит к требованиям о повышении заработной платы и все повторяется снова. Движение идет по спирали, каждый виток которой соответствует более высокому уровню цен, т.е. более высокому уровню инфляции. Поэтому этот процесс получил название инфляционной спирали или спирали «заработная плата – цены». Рост уровня цен провоцирует повышение заработной платы, а рост заработной платы служит основой для повышения уровня цен.

Тема 7. ДЕНЬГИ

Деньги и их функции. Деньги представляют собой финансовый актив, который служит для совершения сделок - для покупки товаров и услуг. (Другое определение: деньги – это законное платежное средство, которое служит для совершения сделок.).

Активом называется все, что обладает ценностью. Активы делятся на реальные и финансовые. *Реальные активы* – это вещественные (материальные) ценности: оборудование, здания, мебель, бытовая техника и т.п. *Финансовые активы* – это ценности, представленные ценными бумагами. Финансовые активы делятся на *денежные* финансовые активы (деньги) и *неденежные* финансовые активы (ценные бумаги – акции и облигации). Ценность неденежных финансовых активов заключается в том, что они приносят доход: акции – в виде дивиденда, а облигации – в виде процента. Ценность денег заключается в их высокой ликвидности, т.е. способности обмениваться на товары и услуги. *Ликвидность* (liquidity – от английского слова «liquid», что означает «жидкий, текучий») – это способность актива быстро и без издержек обмениваться на любой другой актив, реальный или финансовый, или превращаться в принятое в экономике платежное средство. Свойством ликвидности обладают все активы (и реальные, и финансовые), однако у разных активов степень ликвидности разная. Наименьшей ликвидностью обладают реальные активы, поскольку их продать сложнее, чем, например, ценные бумаги. Что касается финансовых активов, то наибольшей ликвидностью обладают денежные финансовые активы, поскольку в рыночной экономике только деньги могут обслуживать сделки и являются универсальным законным платежным средством. Нельзя купить хлеб в булочной, отдав взамен акцию или облигацию. Свойством *абсолютной ликвидности* обладают *наличные деньги*.

Сущность денег лучше всего проявляется через выполняемые ими функции. Деньги выполняют четыре функции: 1) средства обращения, 2) единицы счета, 3) средства платежа, 4) запаса ценности.

- В качестве *средства обращения* (medium of exchange) деньги являются посредником в обмене товаров, в совершении сделок. Все покупается и продается за деньги. *Альтернативой* денежному обмену выступает *бартер* - обмен товара не на деньги, а на другой товар. Однако бартер связан со значительными издержками. С одной стороны, это потеря времени и усилий - альтернативные издержки, а, с другой стороны, это прямые транзакционные издержки - издержки по совершению сделки (transaction costs), к которым относятся, например, издержки «стоптанных башмаков». Для осуществления обмена товара на товар необходимо выполнение условия, которое известный английский экономист прошлого века, один из основоположников теории предельной полезности и математической школы в экономической теории Уильям Стенли Джевонс назвал «двойным совпадением желаний» (double coincidence of wills). Человек, желающий приобрести какой-либо товар, должен найти такого продавца этого товара, который взамен согласился бы получить то, что производит

данный человек. Двойное совпадение желаний – ситуация крайне редкая. Например, сапожник, желающий купить хлеб, должен найти булочника, которому в обмен на продаваемый им хлеб нужны сапоги. Заболевший художник должен найти аптекаря, который согласится отдать ему лекарства в обмен на картины. А преподаватель макроэкономики, желающий сделать себе модную прическу, должен найти парикмахера, готового предоставить эту услугу за прослушивание лекции, например, по теории денег. Поиски могут длиться долго и не увенчаться успехом. Но при этом время будет потрачено, а башмаки стоптаны. Поэтому бартер является крайне неэффективной и нерациональной формой обмена. Деньги – величайшее изобретение человечества. Появление денег в качестве посредника в обмене сняло проблему двойного совпадения желаний и ликвидировало издержки обмена. Любой товар можно продать за деньги, и на полученную сумму купить любой другой товар. Это свойство быстро и без издержек обмениваться на любой товар или услугу (свойство ликвидности) определяет ценность денег и делает функцию денег как средства обращения наиболее важной.

- Функция *единицы счета* (unit of account) означает, что деньги являются измерителем ценности всех товаров и услуг. Как масса измеряется в килограммах, расстояние – в метрах, а объем жидкости – в литрах, так ценность (стоимость) измеряется в определенном количестве денег. Пока не появились деньги, стоимость каждого товара должна была измеряться в определенных количествах всех других товаров, производимых в экономике. Причем, человеку, желающему купить чужой товар или продать свой товар, необходимо было знать все эти пропорции обмена. Например, сколько стоит хлеб в сапогах, коровах, топорах, столах и т.д. При денежном обмене такая необходимость исчезает. Достаточно знать лишь, на какое количество денег может быть обменен каждый товар. Ценность товара, выраженная в деньгах, называется *ценой*. Таким образом, в качестве единицы счета деньги используются людьми для установления цен товаров и услуг.

Единицей счета выступает денежная единица страны – национальная валюта (рубль в России, доллар в США, фунт стерлингов в Великобритании, тугрик в Монголии и т.п.). В условиях высокой инфляции покупательная способность денег падает, национальная валюта обесценивается. Это означает, что величина «измерительной палочки» уменьшается, что затрудняет расчеты по экономическим сделкам, поэтому в качестве дополнительной единицы счета может выступать более стабильная денежная единица другой страны (например, доллар в России) или условная денежная единица (у.е.).

Для того, чтобы деньги выполняли функцию единицы счета, они не обязательно должны иметься в наличии. Достаточно *мысленно* приравнять стоимость товара или услуги к определенной сумме денег.

- Функция *средства платежа* (standard of deferred payment – мера отложенных платежей) проявляется при использовании денег для оплаты отложенных во времени платежей (уплате налогов, выплате долгов, получении доходов). Отличие этой функции от функции средства обращения заключается в том, что использование денег в качестве посредника в обмене предполагает одновременное движение товаров и денег, а при выполнении функции средства платежа:

- либо *движение товаров и движение денег по времени не совпадают*, например, при коммерческом кредите, который представляет собой кредит под товары (по принципу «утром – стулья, вечером – деньги»);
- либо *нет движения товаров, а есть только движение денег*, например, при банковском кредите, выплате заработной платы, получении трансфертов и т.д.

Функцию средства платежа деньги могут выполнять, поскольку они сохраняют свою ценность во времени. А это есть четвертая функция денег.

- Деньги представляют собой *запас ценности* (store of value), так как деньги являются *финансовым активом*, обладающим ценностью. Эта ценность, как уже отмечалось, состоит в их ликвидности, в их покупательной способности, в том, что на них в любой момент можно купить любой товар, услугу или ценную бумагу. В неинфляционной экономике *ценность*

денег сохраняется и не меняется во времени и используется людьми для переноса покупательной способности из настоящего в будущее. На одну и ту же сумму денег можно купить одно и то же количество товаров и через год, и через 5 лет. Поэтому деньги могут использоваться как средство сохранения ценности, т.е. как *средство накопления*. В условиях инфляции деньги теряют свою ценность, их покупательная способность уменьшается. Когда общий уровень цен растет, то на одну и ту же денежную сумму можно купить все меньше товаров. Накапливать обесценивающиеся деньги становится бессмысленно. И функцию запаса ценности начинает выполнять не национальная валюта, ценность которой падает, а стабильная валюта другой страны, ценность которой сохраняется во времени. Кроме того, деньги не являются самым привлекательным финансовым активом, который следует держать на руках, поскольку они не приносят дохода. При этом существуют доходные финансовые активы, например, акции, приносящие доход в виде дивиденда, и облигации, обеспечивающие процентный доход.

Вся сумма активов (реальных – недвижимости, произведений искусства, антиквариата и др., и финансовых – акций, облигаций, денег), которыми обладает человек, составляет его *богатство*, и *деньги являются лишь частью этого богатства*.

Наиболее важной является первая функция денег – функция средства обращения, поскольку она отличает денежные финансовые активы от неденежных. Однако все функции денег взаимосвязаны и взаимообусловлены. Деньги используются для совершения сделок, поскольку они служат единицей счета и измеряют ценность всех товаров, что возможно, так как деньги сами обладают ценностью, являясь финансовым активом, а поскольку они сохраняют свою ценность во времени, то могут использоваться как средство платежа (меры отложенных платежей).

Виды денег. Основными видами денег являются *товарные* и *символические* деньги. Деньги возникли из потребностей товарного обмена, по мере развития и усложнения которого появилась необходимость выделения товара, выполняющего функцию всеобщего эквивалента, измеряющего ценность всех других товаров. В разных странах эту роль выполняли разные товары: соль, скот, чай, пушнина, кожа (достаточно вспомнить, что первыми деньгами в России были кусочки кожи), благородные металлы, ценные ракушки – каури и даже свиные хвостики, сушеные шкурки бананов и собачьи зубы. Так появились товарные деньги.

Отличительной чертой товарных денег является то, что *их ценность как денег и ценность как товаров одинаковы*. Товарные деньги *обладают внутренней ценностью*. Товарные деньги могут появиться и в современных условиях, когда по каким-то причинам обычные деньги не используются или не могут быть использованы. Такими причинами могут быть либо изоляция от внешнего мира (так, в тюрьмах деньгами выступают сигареты), либо высокая инфляция и гиперинфляция, которые разрушают денежный механизм, заменяя его бартером (например, в годы Гражданской войны деньгами были соль, спички и керосин, а в 1993-94 годах в России бартер составлял более половины обменных операций).

По мере развития обмена *роль денег* закрепилась за одним товаром – *благородными металлами* (золотом и серебром). Этому способствовали их физические и химические свойства, такие как: 1) *портативность* (в небольшом весе заключена большая ценность – в отличие, например, от соли); 2) *транспортабельность* (удобство перевозок – в отличие от чая); 3) *делимость* (разделение слитка золота на две части не приводит к потере ценности – в отличие от скота); 4) *однородность и сравнимость* (два слитка золота одинакового веса имеют одинаковую ценность – в отличие от пушнины); 5) *узнаваемость* (золото и серебро легко отличить от других металлов); 6) *относительная редкость* (что обеспечивает благородным металлам достаточно большую ценность); 7) *износостойкость* (благородные металлы не подвергаются коррозии и не теряют своей ценности с течением времени – в отличие от мехов, кожи, ракушек).

Поначалу благородные металлы использовались в виде слитков. Обслуживание обмена

требовало постоянного взвешивания и деления слитков. Поэтому уже в VIII - VII веке до н/э в Греции слиткам стали придавать плоскую форму, ставить вес металла и чеканить портрет правителя – так появились *монеты* и соответственно *монетное денежное обращение*, хотя само слово «монета» связано с названием храма богини Юноны – Монеты, на территории которого в IV веке до н/э проводилась их чеканка в Древнем Риме.

По мере использования монеты стирались, их вес уменьшался, но при обмене их ценность оставалась прежней. Это навело на мысль о возможности замены полноценных золотых и серебряных денег символами ценности - бумажными деньгами и металлическими монетами, изготовленными из неблагородных металлов – меди, олова, никеля и др.

Бумажные деньги и разменные монеты – это *символические* деньги (token money). *Особенность* символических денег состоит в том, что *их ценность как товаров не совпадает* (гораздо ниже) *с их ценностью как денег*. Символические деньги *не обладают внутренней ценностью*. Для того, чтобы бумажные деньги и разменные монеты стали законным платежным средством, они должны быть *декретными* деньгами (fiat money) – деньгами, узаконенными государством и утвержденными в качестве всеобщего платежного средства. Так, например, на долларовых купюрах США любого номинала имеется надпись: «Данная банкнота является законным платежным средством для оплаты всех обязательств, государственных и частных».

Бумажные деньги впервые появились в Древнем Китае. В США первые бумажные деньги были напечатаны в 1690 году в штате Массачусетс. В России первый выпуск бумажных денег на сумму 1 млн.руб., которые получили название «ассигнаций», произошел в 1769 году по приказу Екатерины II. Особенностью бумажных денег того времени был их свободный обмен на золотые деньги (действовала система «золотого стандарта»).

К символическим деньгам помимо декретных денег относятся также *кредитные деньги*, которые называются «IOU- money» (I owe you-money, что в переводе означает: «Я должен вам деньги») и представляют собой долговое обязательство. Различают три формы кредитных денег: 1) вексель, 2) банкнота, 3) чек.

- *Вексель* (bill) - это долговое обязательство (долговая расписка) одного экономического агента (частного лица) выплатить другому экономическому агенту определенную сумму, взятую в займы, в определенный срок и с определенным вознаграждением (процентом). Вексель, как правило, дается под *коммерческий кредит*, когда один человек приобретает товары у другого, обещая расплатиться через определенный период времени. Человек, получивший вексель и не получивший деньги, может передать его третьему лицу, поставив на векселе передаточную надпись – *индоссамент*. Так появляется *вексельное обращение*.

- *Банкнота* (banknote) – это вексель (долговое обязательство) банка. До начала XX века правом выпуска бумажных денег в обращение (эмиссии денег) обладали коммерческие банки и казначейство. Деньги поэтому представляли собой долговые обязательства коммерческих банков (банкноты или, как они назывались в России банковские билеты) и долговые обязательства государства (декретные бумажные деньги, которые свободно по первому требованию обменивались на полноценные золотые деньги). В современных условиях поскольку правом выпускать в обращение банкноты обладает только центральный банк, наличные деньги являются обязательствами (liabilities) центрального банка. Эти обязательства теперь заключаются в том, что государство своей властью делает их законным платежным средством, обязательным к приему в обмен на товары и услуги.

- *Чек* (check) – это распоряжение владельца банковского вклада выдать определенную сумму с

этого вклада ему самому или другому лицу.

Кредитные карточки не являются деньгами, поскольку представляет собой не средство

обращения или платежа, а *способ отсрочки платежа* и выступают *формой краткосрочного банковского кредита*. *Дебетные карточки* (которые почему-то в России носят название кредитных карточек) также не относятся к деньгам, поскольку предполагают возможность

снимать деньги с банковского счета в пределах суммы, ранее на него положенной, и поэтому эти деньги уже включены в качестве компонента денежной массы в общую сумму средств на банковских счетах.

В соответствии с тем, что исторически выполняло роль денег, выделяют три денежные

системы: 1) *металлическую*, выступавшую в начале в виде *биметаллизма*, когда в качестве денег использовались золото и серебро, но с увеличением добычи и удешевлением серебра – в виде *монометаллизма*, когда в качестве денег стало использоваться только золото; 2) *банкнотную*, основанную на обращении разменных на золотые монеты обязательств банков (банкнот); 3) *бумажно-денежную*, при которой обращаются неполноценные – бумажные – деньги, не обладающие внутренней стоимостью и являющиеся лишь знаками, символами стоимости.

Денежные агрегаты. Количество обращающихся в экономике денег называется *денежной массой* и представляет собой величину *предложения денег*. Величина предложения денег измеряется с помощью *денежных агрегатов*. В разных странах количество денежных агрегатов разное, что обусловлено прежде всего национальными особенностями и значимостью различных видов депозитов. Однако во всех странах система денежных агрегатов строится по одинаковым принципам: каждый следующий агрегат включает в себя предыдущий. Рассмотрим систему денежных агрегатов США, которая состоит из четырех агрегатов: M1, M2, M3 и L.

Денежный агрегат M1 включает наличные деньги (currency) (в некоторых странах, например, в Великобритании и в России, наличные деньги выделяют в отдельный агрегат – M0) и средства на текущих счетах (demand deposits), которые представляет собой либо чековые депозиты, либо депозиты до востребования.

$M1 = \text{наличность} + \text{чековые вклады (или депозиты до востребования)} + \text{дорожные чеки}$

Денежный агрегат M2 включает денежный агрегат M1 и средства на сберегательных счетах (saving deposits), а также мелкие (до \$100 000) срочные вклады.

$M2 = M1 + \text{сберегательные вклады} + \text{мелкие срочные вклады}$

Денежный агрегат M3 включает денежный агрегат M2 и средства на крупных (свыше \$100 000) срочных счетах (time deposits).

$M3 = M2 + \text{крупные срочные вклады}$

Денежный агрегат L включает денежный агрегат M3 и краткосрочные государственные ценные бумаги (в основном казначейские векселя – treasury bills)

$L = M3 + \text{краткосрочные государственные ценные бумаги}$

Ликвидность денежных агрегатов увеличивается снизу вверх (от L до M0), а доходность – сверху вниз (от M0 до L).

Под деньгами обычно понимают денежный агрегат M1, который обладает наивысшей ликвидностью и самой низкой доходностью (до 1980 года по чековым вкладам в США процент вообще не выплачивался).

Поэтому необходимо отличать деление компонентов денежных агрегатов на:

- *наличные и безналичные деньги*. К *наличным* деньгам относятся банкноты и монеты, находящиеся в обращении, т.е. *вне* банковской системы. Это обязательства центрального банка. Все остальные компоненты денежных агрегатов (т.е. находящиеся *в* банковской системе) представляют собой *безналичные* деньги. Это долговые обязательства коммерческих банков.
- *деньги и «почти-деньги»* («near-money»). *Деньгами* является только *денежный агрегат M1* включающий *наличные деньги* – C (currency), являющиеся обязательствами центрального банка, и *средства на текущих счетах* коммерческих банков – D (demand deposits), являющиеся обязательствами этих банков:

$$M = C + D$$

Если средства со сберегательных счетов можно легко переводить на текущие счета (как в США), то показатель D будет включать и сберегательные депозиты.

Средства, включаемые в денежные агрегаты M2, M3 и L сверх тех, которые входят в денежный агрегат M1, а именно *средства на нечековых сберегательных счетах, средства на срочных счетах и краткосрочные государственные ценные бумаги* – это «почти-деньги», поскольку они могут быть превращены в деньги: можно а) либо снять средства со сберегательных или срочных счетов и превратить их в наличность, б) либо перевести средства с этих счетов на текущий счет, в) либо продать государственные ценные бумаги.

Уравнение количественной теории денег. Эмиссия денег и ее последствия. Количество денег в обращении (вне банковской системы) определяется с помощью уже знакомого уравнения количественной теории денег:

$$MV = PY$$

где M – количество денег в обращении, V – скорость обращения денег, под которой понимается количество оборотов, которое делает в среднем за год одна денежная единица (1 доллар, 1 фунт, 1 рубль), P- общий уровень цен (дефлятор ВВП), Y – реальный ВВП. Произведение PY – это номинальный ВВП. Уравнение показывает, что с учетом того, что каждая денежная единица в год делает определенное число оборотов, количество денег в обращении должно соответствовать величине ВВП в текущих ценах (т.е. номинального ВВП). Это означает, что каждый год в экономике денег должно быть столько, чтобы можно было оплатить стоимость произведенного ВВП в ценах этого года. Не случайно это уравнение также называется *уравнением обмена* или *уравнением Фишера* (американский экономист Ирвинг Фишер предложил математическую формулу для определения количества денег в обращении, хотя сама количественная теория денег впервые была предложена итальянскими экономистами еще в XVII веке и особое развитие получила в XVIII веке в работах Д.Юма и Ш.Монтескье и в XIX веке в работах Д.Рикардо).

Если денег в обращение будет выпущено больше (увеличится денежная масса) или возрастет скорость обращения денег, то для сохранения равенства правой части уравнения левой его части, уровень цен должен повыситься, а это есть не что иное, как инфляция. Скорость обращения денег (особенно в долгосрочном периоде) – величина достаточно стабильная. Она может меняться либо в связи с серьезными технологическими усовершенствованиями в банковской сфере (например, к росту скорости обращения денег привело появление банкоматов), либо в результате вмешательства правительства в банковскую сферу, что в развитых странах практически не наблюдается, так как центральный банк, контролирующий деятельность коммерческих банков, обладает независимостью от правительства.

При небольших (до 10%) темпах изменения входящих в это уравнение величин можно получить следующее равенство:

$$\Delta M (\%) + \Delta V (\%) = \Delta P (\%) + \Delta Y (\%)$$

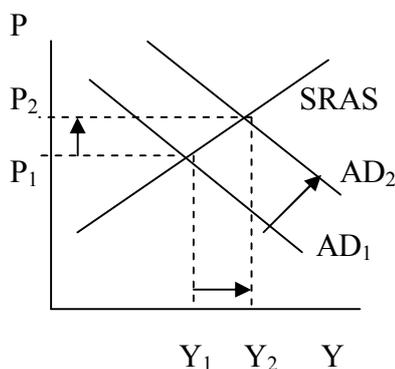
Величина денежной массы может меняться достаточно часто. Ее регулирует центральный банк, который обладает монопольным правом эмиссии денег. *Эмиссия денег* – это *выпуск в обращение дополнительных денег*. Увеличение предложения денег служит фактором стимулирования совокупного спроса, важным инструментом стабилизационной (антициклической) политики. Графически рост предложения денег изображается сдвигом вправо кривой совокупного спроса (рис.7-1). Однако последствием эмиссии, что следует из уравнения количественной теории денег и видно на графике, является инфляция. И если в краткосрочном периоде рост уровня цен (от P₁ до P₂) сочетается с увеличением объема производства (от Y₁ до Y₂) (рис.7-1 (а)), поэтому в условиях рецессии, вызванной сокращением совокупного спроса, эта мера может использоваться в качестве стабилизатора экономики, то в долгосрочном периоде происходит лишь рост уровня цен (от P₁ до P₂), а объем производства не меняется (Y*) (рис.7-1 (б)). Причиной серьезной эмиссии обычно

служит необходимость финансирования большого дефицита государственного бюджета в условиях, когда иные способы финансирования недоступны, что характерно для развивающихся стран и стран с переходной экономикой. Однако рост денежной массы не оказывает воздействие на реальный выпуск, не ведет к развитию экономики, а ее следствием является лишь высокая инфляция, осложняющая экономическую ситуацию в этих странах.

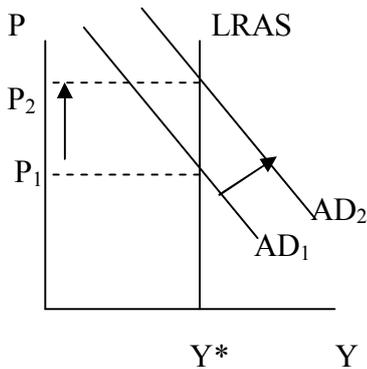
Особенно негативно эмиссия воздействует на экономику в условиях стагфляции (рис.7-1 (в)). Если первоначально экономика находится в точке А, то сокращение совокупного предложения (сдвиг влево краткосрочной кривой совокупного предложения от $SRAS_1$ до $SRAS_2$) ведет к уменьшению объема выпуска (от Y_1 до Y_2) и росту уровня цен (от P_1 до P_2) (точка В). Увеличение денежной массы в этих условиях приводит к росту объема производства (например, возврату экономики к первоначальному объему выпуска, равного Y_1), но при этом усиливает инфляцию (рост уровня цен от P_2 до P_3) (точка С), а именно инфляция является главной проблемой в ситуации стагфляции. В результате по сравнению с первоначальной ситуацией рост уровня цен составит $P_3 - P_1$.

Рис. 7-1. Влияние эмиссии денег на экономику

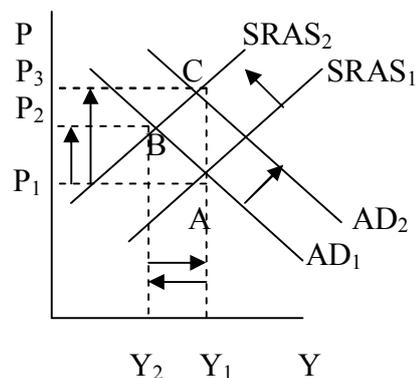
а) В краткосрочном периоде



б) В долгосрочном периоде



в) В условиях стагфляции



Тема 8. БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА

Банковская система и ее структура. Банки являются финансовыми посредниками, поскольку, с одной стороны, они принимают вклады (депозиты), привлекая деньги сберегателей, т.е. аккумулируют временно свободные денежные средства, а с другой, предоставляют эти средства под определенный процент нуждающимся в них экономическим агентам, т.е. выдают кредиты. Таким образом, банки – это посредники в кредите. Поэтому банковская система является частью кредитной системы. *Кредитная система* состоит из банковских и небанковских (специализированных) кредитных учреждений. К *небанковским кредитным учреждениям* относятся: *фонды* (инвестиционные, пенсионные и др.); *страховые компании*; *ссудо-сберегательные ассоциации*; *кредитные союзы*; *ломбарды* и т.п., т.е. все организации, выполняющие функций посредников в кредите.

Однако главными финансовыми посредниками выступают коммерческие банки. Слово «банк» происходит от итальянского слова «banco», что означает «скамья (менялы)». Первые банки с современным бухгалтерским принципом двойной записи появились в XVI веке в Италии, хотя ростовщичество (предоставление денег в долг) как первая форма кредита процветало еще до н/э. Первые специальные кредитные учреждения возникли на Древнем Востоке, кредитные функции в Древней Греции и Древнем Риме выполняли храмы, в Средневековой Европе – монастыри.

Современная банковская система *двухуровневая*. Первый уровень – это центральный банк. Второй уровень – это система коммерческих банков.

Центральный банк – это главный банк страны. В США он называется ФРС (Федеральная Резервная Система – Federal Reserve System), в Великобритании – это Банк Англии (Bank of England), в Германии – Bundesbank, в России – Центральный банк России.

Центральный банк выполняет следующие *функции*, являясь:

- *эмиссионным центром страны* - обладает монопольным правом выпуска банкнот, что обеспечивает ему постоянную ликвидность. Деньги центрального банка состоят из наличных денег (банкноты и монеты) и безналичных денег (счета коммерческих банков в центральном банке);
- *банкиром правительства* – он обслуживает финансовые операции правительства, осуществляет посредничество в платежах казначейства и кредитование правительства. Казначейство хранит свободные денежные ресурсы в центральном банке в виде депозитов, а, в свою очередь, центральный банк отдает казначейству всю свою прибыль сверх определенной, заранее установленной нормы;
- *банком банков* - коммерческие банки являются клиентами центрального банка, который хранит их обязательные резервы, что позволяет центральному банку контролировать и координировать их внутреннюю и зарубежную деятельность, выступает *кредитором последней инстанции* для испытывающих затруднения коммерческих банков, предоставляя им кредитную поддержку путем эмиссии денег или продажи ценных бумаг;
- *межбанковским расчетным центром*;
- *хранителем золотовалютных резервов страны* - обслуживает международные финансовые операции страны и контролирует состояние платежного баланса, выступает покупателем и продавцом на международных валютных рынках).
- центральный банк определяет и осуществляет *кредитно-денежную (монетарную) политику*.

Коммерческие банки и их операции. Банковские резервы. *Второй уровень* банковской системы составляют *коммерческие банки*. Различают: *универсальные* коммерческие банки и *специализированные* коммерческие банки

Банки могут *специализироваться*, например: 1) *по целям*: инвестиционные (кредитующие инвестиционные проекты), инновационные (выдающие кредиты под развитие научно-технического прогресса), ипотечные (под залог недвижимости); 2) *по отраслям*: строительный, сельскохозяйственный, внешнеэкономический; 3) *по клиентам*: обслуживающие только фирмы, обслуживающие только население и др.

Коммерческие банки являются частными организациями, которые имеют законное право привлекать свободные денежные средства и выдавать кредиты с целью получения прибыли. Поэтому коммерческие банки выполняют два основных вида операции: *пассивные* - по привлечению депозитов и *активные* - по выдаче кредитов.

Кроме того, коммерческие банки выполняют: расчетно-кассовые операции; доверительные (трастовые) операции; межбанковские операции (кредитные – по выдаче кредитов друг другу и трансфертные – по переводу денег со счета на счет); операции с ценными бумагами; операции с иностранной валютой и др.

Основную часть дохода коммерческого банка составляет *разница между процентами по кредитам и процентами по депозитам* (вкладам). Дополнительными источниками доходов банка могут быть комиссионные по предоставлению различного вида услуг (трастовых, трансфертных и др.). Часть дохода идет на оплату издержек банка, которые включают в себя заработную плату работников банка, Затраты на оборудование, на использование компьютеров, кассовых аппаратов, на аренду помещения и т.п. Оставшаяся после этих выплат сумма является прибылью банка, с нее начисляются дивиденды держателям акций банка и определенная часть может идти на расширение деятельности банка.

Исторически банки в основном возникли из ювелирных лавок. Ювелиры имели надежные охраняемые подвалы для хранения драгоценностей, поэтому со временем люди начали отдавать им свои ценности на хранение, получая взамен долговые расписки ювелиров, удостоверяющие возможность по первому требованию получить эти ценности обратно. Так возникли банковские кредитные деньги.

Поначалу ювелирных дел мастера хранили предоставленные ценности и не выдавали кредиты. Это означает, что все полученные средства хранились в виде *резервов*. Такая ситуация соответствует системе *полного или 100%-ного резервирования*. В этом случае если в банк на депозит поступила сумма \$1000 ($D = \1000), то обязательства банка (пассивы - liabilities) составят \$1000, и его резервы (активы) также будут равны \$1000 ($R = \1000), поскольку они не будут выданы в кредит ($K = \$0$). Упрощенный баланс банка при системе полного резервирования будет иметь вид:

Активы		Пассивы (обязательства)	
Резервы	$R = \$1000$	Депозиты	$D = \$1000$
Кредиты	$K = \$0$		

В этих условиях банк обеспечивает себе *100%-ную платежеспособность и ликвидность*. *Платежеспособность* банка означает, что величина его активов должна быть равна его задолженности, что позволяет банку *вернуть всем вкладчикам* размещенные в нем суммы депозитов по первому требованию. *Ликвидность* – это способность банка *вернуть* вклады любому количеству клиентов *наличными деньгами*. Однако при системе полного резервирования поскольку банк не выдает кредиты (поэтому не получает процентов по кредитам) и хранит все резервы в виде денежных купюр (что не приносит дохода - в отличие, например, от облигаций), то он не только *лишает себя прибыли*, но даже *не имеет возможности оплатить свои издержки*. Зависимость между платежеспособностью (и ликвидностью) и прибылью обратная.



Не выдавая кредитов и поддерживая 100%-ную платежеспособность и ликвидность, банк полностью устраняет риск и обеспечивает себе полное доверие вкладчиков, но не получает прибыли. Чтобы существовать, банк должен рисковать и давать кредиты. Чем больше величина выданных кредитов, тем выше и прибыль, и риск.

Основным источником банковских фондов, которые могут быть предоставлены в кредит, являются депозиты до востребования (средства на текущих счетах). Банкиры во всем мире давно поняли, что несмотря на необходимость платежеспособности и ликвидности, ежедневные ликвидные фонды банка должны составлять примерно 10% от общей суммы размещенных в нем средств. По теории вероятности, число клиентов, желающих снять деньги со счета, равно количеству клиентов, вкладывающих деньги. Банки начали выдавать кредиты и перешли к *системе частичного резервирования*. *Частичное резервирование* означает, что только определенная часть вклада хранится в виде резервов, а остальная сумма используется для предоставления кредитов.

В прошлом веке *норма резервирования* (reserve ratio - rr) - доля вкладов, которую нельзя было выдавать в кредит (*доля резервов в общей величине депозитов* $rr = R/D$), определялась эмпирическим путем, методом проб и ошибок. В XIX веке норма резервирования устанавливалась самими коммерческими банками и была достаточно высокой - как правило, 20% - из-за многочисленных банкротств банки были осторожными. В условиях системы частичного резервирования упрощенный баланс банка будет иметь вид:

Активы		Пассивы (обязательства)	
Резервы	$R = \$ 200$	Депозиты	$D = \$ 1000$
Кредиты	$K = \$ 800$		

Если в банк на депозит поступает сумма \$1000 ($D = \1000), то в соответствии с установленной банком нормой резервирования, равной 20%, банк \$200 хранит в сейфе в виде резервов ($R = D \cdot rr = \$1000 \cdot 0,2 = \200), а \$800 выдает в кредит ($K = D - R = \$1000 - \$200 = \800 или $K = D - rr \cdot D = D(1 - rr) = \$1000(1 - 0,2) = \$800$).

В начале XX века в связи с нестабильностью банковской системы, частыми банковскими кризисами и банкротствами функцию установления нормы банковских резервов взял на себя центральный банк (в США это произошло в 1914 году), что дает центральному банку возможность контроля за работой коммерческих банков. Эта величина получила название *нормы обязательных резервов* (нормы резервных требований)

Норма обязательных резервов (required reserve ratio) представляет собой выраженную в процентах долю от общей суммы депозитов, которую коммерческие банки не имеют права выдавать в кредит, и которую они хранят в центральном банке в виде беспроцентных вкладов. Для того, чтобы определить величину обязательных резервов банка (required reserves - $R_{об.}$), нужно величину депозитов (D) умножить на норму обязательных резервов (rr):

$$R_{об.} = D \cdot rr$$

Очевидно, что при системе полного резервирования норма обязательных резервов равна 1, а при системе частичного резервирования $0 < rr < 1$.

Если из общей величины депозитов вычесть величину обязательных резервов, то мы получим величину, которую банк может выдать в кредит, т.е. величину его кредитных возможностей (K):

$$K = D - R_{об.} = D - D \cdot rr = D(1 - rr)$$

Если банк выдает все эти средства кредит, то это означает, что он использует свои кредитные возможности полностью. Однако банк может этого не сделать, и часть средств, которые он мог бы выдать в кредит, оставить у себя в виде резервов. Эта величина составляет *избыточные резервы* банка (excess reserves - $R_{изб.}$). Сумма обязательных и избыточных резервов представляет собой *фактические резервы* банка:

$$R_{факт.} = R_{об.} + R_{изб.}$$

При норме резервных требований, равной 20%, имея депозиты на сумму \$1000, банк должен \$200 ($1000 \cdot 0.2 = 200$) хранить в виде обязательных резервов, а остальные \$800 ($1000 - 200 = 800$) он может выдать в кредит. Однако банк может выдать в кредит только часть этой суммы, например, \$700. В этом случае \$100 ($800 - 700 = 100$) составят его избыточные резервы. В результате фактические резервы банка будут равны \$300 ($\200 обязательных + $\$100$ избыточных = $\$300$).

Если банк хранит избыточные резервы (сверх обязательных), то его норма резервирования будет равна отношению фактических резервов к депозитам ($R_{\text{факт.}}/D$) и следовательно, будет представлять собой сумму нормы обязательных резервов и нормы избыточных резервов. В этом случае сумма средств, фактически выданных в кредит ($K_{\text{факт.}}$) будет меньше величины его кредитных возможностей ($K_{\text{факт.}} < K$) и может быть подсчитана по формуле:

$$K_{\text{факт.}} = D - R_{\text{факт.}}$$

В современных условиях баланс коммерческого банка имеет следующую структуру:

Активы	Пассивы
Денежная наличность	Депозиты до востребования
Резервы	Сберегательные депозиты
Кредиты	Срочные депозиты
Акции и облигации частных фирм	Собственный капитал банка
Государственные ценные бумаги	

В правой части баланса отражены источники поступления средств (обязательства) и собственный капитал банка, а в левой – направления использования средств вкладчиков. Основным балансовым тождеством коммерческого банка является равенство суммы его обязательств и собственного капитала общей величине активов.

Баланс Центрального банка имеет вид:

Активы	Пассивы (обязательства)
Кредиты коммерческим банкам	Банкноты (наличные деньги)
Кредиты правительству	Депозиты коммерческих банков (до востребования, сберегательные, срочные)
Облигации государственных займов	Депозиты правительства
Государственные краткосрочные ценные бумаги	
Золото и иностранная валюта	

Центральный банк лишь контролирует предложение денег в экономике. Создают же деньги коммерческие банки.

Создание денег коммерческими банками. Банковский мультипликатор. Процесс создания денег коммерческими банками называется *кредитным расширением* или *кредитной мультипликацией*. Он происходит в том случае, если в банковскую сферу попадают деньги и увеличиваются депозиты коммерческого банка, т.е. если наличные деньги превращаются в безналичные. Если величина депозитов уменьшается (клиент снимает деньги со своего счета), то произойдет противоположный процесс – кредитное сжатие.

При рассмотрении процесса кредитного расширения следует иметь в виду, что:

- деньги могут создавать только *универсальные* коммерческие банки. Ни небанковские кредитные учреждения, ни специализированные банки создавать деньги не могут;
- универсальные коммерческие банки могут создавать деньги только в условиях системы *частичного* резервирования. Если банк не выдает кредиты, предложение денег не меняется, поскольку количество наличных денег, поступившее на депозит, равно величине резервов, хранимых в сейфе банка. Поэтому происходит лишь перераспределение средств между деньгами, находящимися вне банковской сферы, и деньгами внутри банковской системы в пределах одной и той же величины денежной

массы. Благодаря системе частичного резервирования *максимальное увеличение предложения денег* происходит при условии, что:

- коммерческие банки *не хранят избыточные резервы* и всю сумму средств сверх обязательных резервов выдают в кредит. Это означает, что они *используют свои кредитные возможности полностью* и *норма резервирования равна норме обязательных резервов*;
- попав в банковскую сферу, *деньги* не покидают ее и, будучи выданными в кредит клиенту, *не оседают у него в виде наличности*, а вновь возвращаются в банковскую систему (зачисляются на банковский счет).

Предположим, что в банк I попадает депозит, равный \$1000, а норма обязательных резервов составляет 20%. В этом случае банк должен отчислить \$200 в обязательные резервы ($R_{\text{обяз.}} = D \times rr = 1000 \times 0.2 = 200$), и его кредитные возможности составят \$800 ($K = D \cdot \text{Ч} (1 - rr) = 1000 \cdot \text{Ч} (1 - 0.2) = 800$). Если он выдаст всю эту сумму в кредит (полностью использует свои кредитные возможности), то его клиент (любой экономический агент, поскольку банк универсальный) получит в кредит \$800.

Баланс банка I

Активы		Пассивы (обязательства)	
Резервы	R = \$ 200	Депозиты	D = \$ 1000
Кредиты	K = \$ 800		

Полученные средства клиент использует на покупку необходимых ему товаров и услуг (фирма – инвестиционных, а домохозяйство – потребительских или покупку жилья), создав продавцу доход (выручку), который попадет на его (продавца) расчетный счет в другом банке (например, банке II). Банк II, получив депозит, равный \$800, отчислит в обязательные резервы \$160 ($800 \cdot \text{Ч} 0.2 = 160$), и его кредитные возможности составят \$640 ($800 \cdot \text{Ч} (1 - 0.2) = 640$).

Баланс банка II

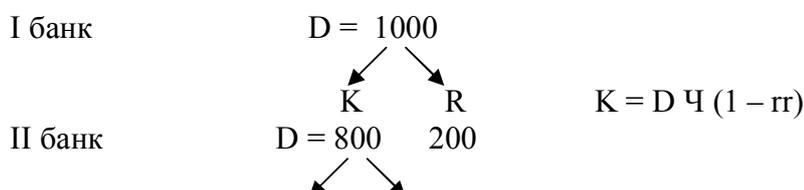
Активы		Пассивы (обязательства)	
Резервы	R = \$ 160	Депозиты	D = \$ 800
Кредиты	K = \$ 640		

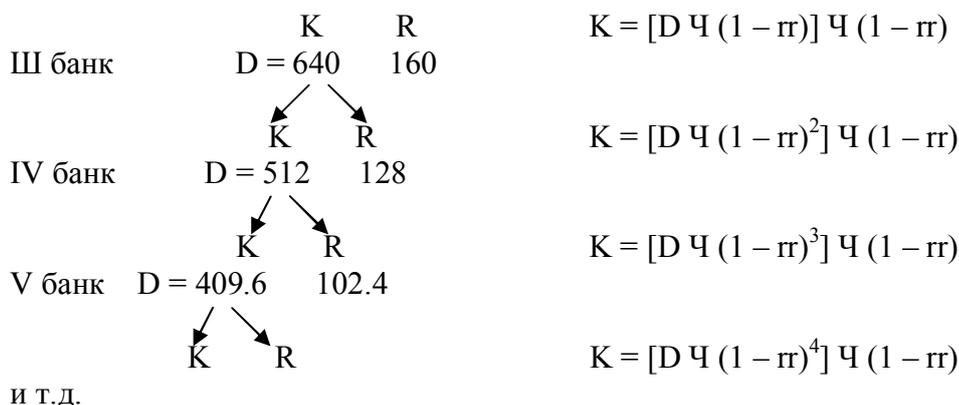
Выдав всю эту сумму в кредит, банк даст возможность своему клиенту оплатить сделку (покупку) на эту сумму, т.е. обеспечат выручку продавцу. Сумма \$640 в виде депозита попадет на расчетный счет этого продавца в банке III. Обязательные резервы банка III составят \$128 ($640 \cdot \text{Ч} 0.2 = 128$), а кредитные возможности \$512 ($640 \cdot \text{Ч} (1 - 0.2) = 512$).

Баланс банка III

Активы		Пассивы (обязательства)	
Резервы	R = \$ 128	Депозиты	D = \$ 640
Кредиты	K = \$ 512		

Предоставив кредит на эту сумму, банк III создаст предпосылку для увеличения кредитных возможностей банка IV на \$409.6, банка V на \$327.68 и т.д. Получим своеобразную пирамиду:





Это и есть процесс депозитного расширения.

Общая сумма денег (общая сумма депозитов банка I, II, III, IV, V и т.д.), созданная коммерческими банками, составит:

$$\begin{aligned} M &= D_I + D_{II} + D_{III} + D_{IV} + D_V + \dots = \\ &= D + D \cdot (1 - rr) + [D \cdot (1 - rr)] \cdot (1 - rr) + [D \cdot (1 - rr)^2] \cdot (1 - rr) + \\ &\quad + [D \cdot (1 - rr)^3] \cdot (1 - rr) + [D \cdot (1 - rr)^4] \cdot (1 - rr) + \dots = \\ &= 1000 + 800 + 640 + 512 + 409.6 + 327.68 + \dots \end{aligned}$$

Таким образом, мы получили сумму бесконечно убывающей геометрической прогрессии со знаменателем $(1 - rr)$, т.е. величиной меньше 1. В общем виде эта сумма будет равна:

$$M = D \cdot (1 - rr) / (1 - (1 - rr)) = D \cdot (1 - rr) / rr$$

В нашем случае $M = 1000 \cdot (1 - 0.2) / 0.2 = 1000 \cdot 5 = 5000$

Величина $1/rr$ носит название *банковского* (или кредитного) *мультипликатора*:

$$mult_{\text{банк}} = 1/rr$$

Еще одно его название – *мультипликатор депозитного расширения*. Все эти термины означают одно и то же, а именно: *если увеличиваются депозиты коммерческих банков, то денежная масса увеличивается в большей степени*.

$$M = D \cdot (1 - rr) \cdot mult_{\text{банк}}$$

В США, например, банковский мультипликатор равен 2,7.

Банковский мультипликатор показывает общую сумму депозитов, которую может создать банковская система из каждой денежной единицы, вложенной на счет в коммерческий банк. В нашем примере каждый доллар первоначального депозита создал 5 долларов средств на банковских счетах.

Мультипликатор действует в обе стороны. Денежная масса увеличивается, если деньги попадают в банковскую систему (увеличивается сумма депозитов), и сокращается, если деньги уходят из банковской системы (их снимают со счетов). А поскольку, как правило, в экономике деньги одновременно и вкладывают в банки, и снимают со счетов, то *денежная масса существенно измениться не может*. Такое изменение может произойти только в том случае, если центральный банк изменит норму обязательных резервов, что повлияет на кредитные возможности банков и величину банковского мультипликатора. Не случайно изменение нормы обязательных резервов представляет собой один из инструментов монетарной политики (политики по регулированию денежной массы) центрального банка.

С помощью банковского мультипликатора можно подсчитать не только величину денежной массы (M), но и ее изменение (ΔM). Поскольку величина денежной массы складывается из наличных и безналичных денег (средств на текущих счетах коммерческих банков), т.е. $M = C + D$, то на депозит банка I деньги (\$1000) поступили из сферы наличного денежного обращения, т.е. они уже составляли часть денежной массы, и лишь произошло перераспределение средств между C и D . Следовательно, денежная масса в результате процесса депозитного расширения увеличилась на \$4000 ($\Delta M = M - D_I = 5000 - 1000 = 4000$), т.е. коммерческие банки создали денег именно на эту сумму. Это явилось результатом выдачи ими кредитов, поэтому процесс увеличения предложения денег начался с увеличения

общей суммы депозитов банка II в результате предоставления кредита банком I своим клиентам на сумму его кредитных возможностей, равную \$800. Следовательно, изменение предложения денег может быть рассчитано по формуле:

$$\begin{aligned} \square M &= D_{II} + D_{III} + D_{IV} + D_V + \dots = \\ &= D \cdot Ч(1 - rr) + [D \cdot Ч(1 - rr)] \cdot Ч(1 - rr) + [D \cdot Ч(1 - rr)^2] \cdot Ч(1 - rr) + \\ &\quad + [D \cdot Ч(1 - rr)^3] \cdot Ч(1 - rr) + [D \cdot Ч(1 - rr)^4] \cdot Ч(1 - rr) + \dots = \\ &= 800 + 640 + 512 + 409.6 + 327.68 + \dots = \\ &= 800 \cdot Ч(1/0.2) = 800 \cdot Ч 5 = 4000 \end{aligned}$$

$$\text{или } \square M = [D \cdot Ч(1 - rr)] \cdot Ч(1/rr) = K \cdot Ч(1/rr) = K \cdot Ч \cdot mult_{\text{банк}} = \\ = 800 \cdot Ч(1/0.2) = 4000$$

Таким образом, изменение предложения денег зависит от двух факторов:

- величины резервов коммерческих банков, выданных в кредит
- величины банковского мультипликатора

Воздействуя на один из этих факторов или на оба фактора, центральный банк может изменять величину предложения денег, проводя монетарную (кредитно-денежную) политику.

Кредитный консалтинг

Круг проблем, решаемых консалтингом, довольно широкий. А специализация компаний, предоставляющих консалтинговые услуги, может быть различной: от узкой, ограничивающейся каким-либо одним направлением консалтинговых услуг (например, аудит), до самой широкой, охватывающей полный спектр услуг в этой области. Соответственно этому, каждый специалист (или каждая фирма), работающая в данной области, вкладывает понятие консалтинга собственный смысл и придает ему собственный оттенок, определяемый направлением деятельности конкретной компании.

Кредитный консалтинг - оказание консультационных услуг в сфере привлечения кредитного и инвестиционного финансирования для юридических и физических лиц.

Кредитный консалтинг – новый вид бизнеса, который на сегодняшний день получает активное распространение. Учитывая все возрастающий интерес наших клиентов к привлеченным из вне средствам на развитие бизнеса, возникла объективная необходимость для развития такого вида услуг как консультирование по кредитам.

Наряду с этим растёт и предложение банками различных кредитных программ. Каждая из них не только предлагает клиенту особые условия, но и требует от него предоставления совершенно определенного набора документов и гарантий. Потенциальному получателю кредита становится всё сложнее ориентироваться самостоятельно в этой сфере и все проще потеряться в этом потоке.

Попытаемся дать определение консалтинга в самом широком смысле этого слова.

Консалтинг - это вид интеллектуальной деятельности, основная задача которого заключается в анализе, обосновании перспектив развития и использования научно - технических и организационно - экономических инноваций с учетом предметной области и проблем клиента.

Консалтинг решает вопросы управленческой, экономической, финансовой, инвестиционной деятельности организаций, стратегического планирования, оптимизации общего функционирования компании, ведения бизнеса, исследования и прогнозирования рынков сбыта, движения цен и т. д. Иными словами, консалтинг - это любая помощь, оказываемая внешними консультантами, в решении той или иной проблемы.

Основная цель консалтинга заключается в улучшении качества руководства, повышении эффективности деятельности компании в целом и увеличении индивидуальной производительности труда каждого работника.

В каких случаях клиенты обращаются за помощью в консалтинговую компанию?

Согласно распространенному мнению, к услугам внешних консультантов обращаются в основном и в первую очередь те организации, которые оказались в критическом положении. Однако помощь в критических ситуациях - отнюдь не основная функция консалтинга. В каких же случаях и кто обращается за помощью в консалтинговую компанию?

Во - первых, в тех случаях, когда предприятие, имеющее статус надежного, намечает перестройку всей системы, связанную либо с расширением, либо с изменением формы собственности, либо к коренным изменением спектра деятельности предприятия и переориентацией ее на более перспективные и/или выгодные направления бизнеса.

Во - вторых, в случаях, когда предприятие, имеющее статус надежного, с целью утверждения своих позиций на рынке и создания необходимого имиджа в глазах потенциальных партнеров, обращается к услугам консультанта (например, аудитора), проводит ревизию своей деятельности (например, аудиторскую проверку) и затем делает ее результаты достоянием гласности.

В - третьих, в тех случаях, когда предприятие находится в критическом положении (или даже на грани краха) и своими силами из этого положения выбраться не в состоянии ввиду отсутствия опыта и внутренних ресурсов для адекватной и своевременной реакции на создающуюся ситуацию. Услуги консультанта (консалтинговой фирмы) в этом случае носят характер кризис - консалтинга.

Профессиональные консультационные услуги в России оказываются уже свыше десяти лет. Несмотря на столь длительный срок, ясного понимания того, для чего приглашать консультантов и нужно ли их вообще приглашать, среди потенциальных потребителей консультационных услуг пока не сложилось. Причиной этого во многом является неадекватное представление о том, что могут и чего не могут сделать консультанты, когда их имеет смысл приглашать и каковы необходимые условия успешного сотрудничества с консультантами.

Главная задача консультантов - оказывать помощь клиентам в решении их управленческих проблем.

Решить эту задачу они могут несколькими путями:

- Найти проблему и предложить пути решения. В ситуации, когда клиент осознает, что у него есть проблема, но не может определить, в чем именно она заключается, каковы ее истинные причины, консультанты могут проанализировать ситуацию и выявить проблему и причины ее возникновения, а также разработать и предложить клиенту пути ее решения. Это - так называемое экспертное консультирование, когда консультанты сами выполняют всю работу по обнаружению и решению проблемы.

- Помочь клиенту самому найти проблему и определить пути ее решения. Бывают ситуации, когда клиент готов определить проблему и решить ее, но ему не хватает некоторой методологической поддержки для успешного осуществления своих намерений. Тогда консультанты могут оказать клиенту эту методологическую поддержку и пройти вместе с ним весь путь от обнаружения проблемы до ее решения.

Такой подход называется процессным консультированием, т. е. консультированием в

процессе управленческой деятельности клиента.

- Научить клиента, как находить и решать проблемы. Создание у клиента системы практических знаний, механизма, позволяющего ему отныне и впредь находить и решать свои проблемы является сущностью третьего подхода, называемого обучающим консультированием.

При этом подходе консультант не участвует непосредственно в процессе поиска и решения проблем, а только обучает клиента и проверяет правильность выполнения "домашнего задания".

На практике все три подхода зачастую пересекаются и взаимодополняют друг друга. Акценты смещаются в зависимости от того, что больше всего необходимо клиенту: чтобы решение проблемы нашли за него, или чтобы ему помогли решить проблему, или же чтобы научили, как ее решать.

Определение степени этой необходимости, равно как и необходимости привлечения консультантов вообще, зависит от ряда факторов:

- Время. Как правило, любая проблема вносит свои временные ограничения. В зависимости от того, насколько велик запас времени на решение конкретной проблемы, делается выбор в пользу того или иного подхода. Обычно экспертное консультирование является наиболее быстрым путем решения проблемы, если приглашенный консультант обладает наработанными методиками решения подобных проблем.

- Трудовые ресурсы. Каждая проблема требует трудовых ресурсов, затрачиваемых на ее решение. Когда масштаб проблемы достаточно велик, бывает довольно трудно выделить людей, которые будут заниматься исключительно ее решением, учитывая, что у всех штатных сотрудников клиента есть свои повседневные обязанности в рамках текущей деятельности. Вместе с тем, нанимать и держать особый штат специалистов на случай возникновения каждой проблемы, как это иногда предпочитают делать некоторые компании, экономически нецелесообразно.

Консультанты в данном случае являются дополнительным трудовым ресурсом, который доступен, когда он необходим, и удаляется, когда необходимость в нем прошла.

- Деньги. Привлечение консультантов требует затрат. В зависимости от того, какие денежные ресурсы клиент может выделить на решение проблемы, выбирается тот или иной подход консультирования. Как правило, обучающее консультирование является наиболее дешевым способом решения проблем, если у клиента есть необходимые трудовые ресурсы и время на их обучение.

- Знания. Уровень специальных знаний является не менее критическим фактором, чем время или деньги. Безусловно, знания можно получать путем самообразования.

Однако степень закрепления знаний и навыки их практического применения при этом будут уже другими. Неслучайно эффективность очного обучения выше, чем заочного. Кроме того, самообразование - это учеба на собственных ошибках, тогда как, привлекая консультантов, можно учиться на чужих.

- Объективность. Консультант представляет независимый взгляд со стороны на проблемы клиента. В силу его независимости он свободен от штампов и предубеждений, которые сложились у клиента за годы его деятельности и которые зачастую сами являются

источниками проблем. Консультант может задавать вопросы, о которых клиент сам не задумывается, поскольку в силу сложившихся привычек не считает их вопросами. Наконец, консультант является незаинтересованным лицом в том смысле, что его единственным интересом является наиболее эффективное разрешение реальных проблем клиента и у него нет собственных интересов в рамках этих проблем.

Необходимо отметить и то, чего консультант не может или не должен делать для клиента и для чего их не следует приглашать:

- Принятие решений. Консультант, как правило, не может принимать решения за клиента. Клиент сам несет ответственность за свой бизнес, ответственность перед собственниками, контрагентами, персоналом и самим собой, и ему принимать окончательные решения. Консультант лишь предлагает варианты решений, дает рекомендации по вопросу оптимального решения, но не принимает сами решения .

- Игра с законом. Консультант не может и ни в коем случае не должен давать клиенту рекомендаций, идущих вразрез с действующим законодательством. Любая рекомендация , выполнение которой приводит клиента в конфликт с законом, является угрозой бизнесу клиента и сама по себе создает серьезную проблему.

Таким образом, консультант не может и не должен, решая одни проблемы клиента, создавать ему другие, порой более серьезные - проблемы с законом.

- Участие в конфликтах. Консультант не может и не должен участвовать во внутренних конфликтах клиента. Крайне неэтичной является ситуация, когда одни лица в руководстве клиента приглашают консультантов для того, чтобы "свалить" других. Консультант должен всегда быть выше личных или групповых конфликтов, выступать независимым арбитром, искать решения, полезные для бизнеса в целом, а не для отдельных лиц или групп лиц.

- Формальные результаты. Целью консультационного содействия является решение проблем клиента, а не написание консультационного отчета. Задачей деятельности консультанта не должно быть создание красивых по форме и пустых по содержанию отчетов, "фантиков", которые используются для создания видимости полезной управленческой деятельности. Поэтому не стоит приглашать консультанта для написания такого отчета, который будет затем храниться в ящике стола и время от времени доставаться оттуда для демонстрации - это слишком дорогой и неоправданный способ производить впечатление.

Исходя и сказанного выше, можно сформулировать случаи, когда нужно приглашать консультантов. Вообще говоря, консультантов нужно приглашать тогда, когда имеется управленческая проблем, которую клиент хочет решить. *Однако особо эффективным является участие консультанта в характерных ситуациях, приведенных ниже:*

- Когда проблема носит комплексный, системный характер. Если масштаб проблемы таков, что для ее решения необходимо осуществить радикальные комплексные преобразования в системе управления, принципах построения бизнеса, лучше всего пригласить сторонних экспертов, которые привнесут свежие идеи и предоставят необходимые трудовые ресурсы. Решение комплексных проблем обычно требует значительных трудовых затрат и специализированных знаний.

- Когда проблема носит разовый, ситуационный характер. Если перед клиентом встала проблема, которая обусловлена стечением специфических обстоятельств и не носит повторяющегося, рутинного характера, а также требует оперативного решения, эффективнее

не создавать внутренний организационный потенциал для ее решения, а осуществить разовое приглашение консультантов. Вместе с тем, не является эффективным приглашение консультантов для решения рутинных, повседневных задач, т. е. для осуществления текущей управленческой деятельности.

- Когда существуют расхождения во взглядах на проблему и пути ее решения внутри руководства клиента или между руководством и собственниками. В этой ситуации консультанты являются оптимальным независимым арбитром, способным объективно оценить проблему и предложить объективно обоснованные пути ее решения.

- Когда решение проблемы может повлечь за собой серьезные последствия, в том числе стратегические, финансовые или социальные. Это ситуация, похожая на предыдущую, с той лишь особенностью, что в данном случае цена решения проблемы и связанная с этим ответственность достаточно высока. Поэтому руководству клиента может потребоваться независимое экспертное обоснование определения и решения проблемы. Иногда это является способом для клиента разделить с консультантом ответственность, не в части принятия решения, но в части его разработки.

Могут быть и другие ситуации, когда лучше пригласить консультанта. Общими критериями для них всех является:

- Наличие проблемы;
- Недостаток временных или человеческих ресурсов для решения проблемы;
- Недостаток специальных знаний для решения проблемы;
- Высокая цена вопроса.

Нет необходимости говорить о том, что приглашенный консультант должен быть добросовестным профессионалом - это обязательное условие. *Однако существует ряд принципиальных факторов, обуславливающих успех взаимодействия клиента с консультантами:*

- Правильный подбор консультанта. Ни один консультант не может знать всего. Одни консультанты хороши для решения одних видов проблем, другие - для других.

Поэтому правильный подбор консультанта под конкретную проблему является крайне важным моментом. При этом необходимо учитывать, что известное название не всегда гарантирует правильность подбора. Существует много узкоспециализированных и просто малоизвестных консультантов, о которых клиент не может знать, пока не столкнется с проблемой, требующей их участия. Главное здесь - оценить методологию и практический опыт, которые предлагает консультант для решения проблем клиента.

- Коммуникация. Консультант с клиентом должны пользоваться сходным понятийным аппаратом или, иными словами, говорить на одном языке. В противном случае может возникнуть ситуация, когда консультант, пользуясь своим аналитическим инструментарием, сможет определить проблему и найти пути ее решения, а вот клиент может не понять рекомендаций консультанта. Поэтому необходимо заранее договориться о значении тех понятий и терминов, которыми пользуются и клиент, и консультант.

- Уровень подготовки. Рекомендации приносят эффект, только будучи внедренными. Но для

того, чтобы использовать рекомендации консультанта, клиенту порой необходимо обладать соответствующим минимальным уровнем подготовки. Точно так же, как внедрение даже детально расписанного технологического процесса требует определенного уровня технической подготовки, так и внедрение самых подробных управленческих рекомендаций требует определенного уровня управленческой подготовки. Если такая проблема возникла, необходимо принять дополнительные меры для обеспечения подобной подготовки.

- Понимание целей и задач. Бывают ситуации, когда клиент неясно представляет, чего именно он хочет, но он твердо намерен этого добиться. Это обычно приводит к наиболее серьезным проблемам во взаимодействии клиента с консультантом. Поэтому необходимо совместными усилиями определиться с целями и задачами, и только затем приступить к работе.

Таким образом, на вторую часть вопроса, сформулированного в названии этой статьи, можно ответить так: учиться нужно в любом случае - знания никогда не помешают, даже если (можно сказать - особенно если) приглашены консультанты.

Однако само обучение, без практического применения полученных знаний, мало чего стоит. Когда последний раз кто - либо из высших руководителей предприятий имел возможность посетить серьезный образовательный курс? И какая часть полученных ими знаний реально применяется сегодня в повседневной управленческой практике? При работе же с консультантами - независимо от того, в режиме какого именно консультирования, - знания непосредственно воплощаются в практической деятельности, или, наоборот, приобретаются в процессе решения конкретных задач.

В любом случае решение по первой части вопроса - приглашать или не приглашать консультантов - остается за клиентом. Консультанты, как и всегда, могут лишь дать необходимые рекомендации, что и было сделано в данной статье.

Услуга по получению финансирования в кредитных организациях пользуется спросом у предприятий, реализующих инвестиционные проекты, стоимость которых значительно превышает стоимость проектов реализованных ранее, а также в случае отсутствия собственного опыта банковского кредитования.

Реализация таких проектов может включать в себя план работ по повышению инвестиционной привлекательности предприятия как Заемщика.

Команда консультантов, в которую входят разнопрофильные высококвалифицированные специалисты (финансисты, юристы, экономисты, маркетологи и др.), может обеспечить клиенту весь комплекс услуг — от подготовки бизнес-плана до поиска и определения финансового источника (банк, инвестиционная компания, инвестиционный фонд, частные инвесторы и т.п.) с целью оказания помощи предприятиям и организациям - потенциальным заемщикам - в подготовке документов на получение кредита, выбора форм и методов кредитования, поиска инвесторов и организации финансирования. Предлагаемые Кредитным агентством (кредитным брокером) консультационные услуги и продукты максимально приближены к требованиям инвесторов - банков и других кредитных учреждений и инвестиционных компаний.

Активно сотрудничая с различными банками, **Кредитное агентство предлагает клиентам организацию финансирования** - поиск и подбор банков для кредитования инвестиционных проектов, финансирования развития производства, его реорганизации и технического перевооружения, а также получение кредитов на пополнение оборотных средств.

Инвестиционный, банковский, финансовый и кредитный консалтинг может включать в себя:

- Экспресс-анализ предприятия и сущности проекта.
- Поиск потенциального инвестора или кредитора.
- Составление необходимо пакета документов для конкретного инвестора или кредитора (или списка необходимых документов).
- Сопровождение рассмотрения кредитной (инвестиционной) заявки.

Специалисты помогут Вам определиться с наиболее удобной формой финансирования Вашего бизнеса, подобрать надежного партнера.

Существует потребность рынка в оказании профессиональных брокерских услуг по сопровождению кредитных сделок. Риэлторы с этой обязанностью не справляются, не все банки умеют работать с клиентами, и возникшую нишу заполняют те, у кого на это есть время и желание.

По оценкам специалистов, примерно из 10 человек, решивших самостоятельно оформить документы для получения ипотечного кредита, только 2 выходят на совершение сделки. Сейчас помощь потенциальным заемщикам предлагают ипотечные брокеры - организации, оказывающие профессиональные услуги по подбору оптимальной для клиента банковской программы кредитования.

Как уверяют эксперты, брокеридж в области ипотеки является новой и очень перспективной для нашей страны деятельностью, объединяющей специальность риэлтора и финансиста. Первыми, как констатируют участники рынка, в ипотечный брокеридж пришли риэлторы, основавшие в своих фирмах подразделения, занимающиеся консалтинговыми услугами в сфере ипотечного кредитования, и только потом на перспективный сервис обратили внимание специалисты в области финансов и права.

До сих пор активной рекламной кампании брокеры не вели. Информация об их услугах распространяется через клиентов либо небольших объявлений в газетах и Интернете.

С каждым годом увеличивается количество банков, готовых предоставлять кредиты физическим лицам. Объем **потребительского кредитования** год от года только увеличивается. В настоящее время наиболее востребованными являются кредиты, выдаваемые на покупку бытовой техники, автомобилей. Также многие банки предлагают экспресс-кредиты, которые не предполагают целевое использование средств.

Все основные банковские кредитные продукты уже известны и придуманы. Вопрос в наборе продуктов, который может быть предложен одним банком. Банки ставят себе задачу предложить клиентам как можно более полный спектр кредитных продуктов. Конкуренция на рынке кредитования очень высока, и выиграть могут только банки, добившиеся наибольшей технологичности совершения операций с наименьшими издержками.

Кредитование бизнеса, по мнению сотрудников кредитного брокера INTERFINANCE (ООО "ИНТЕРФИНАНС МВ"), несмотря на не стабильное состояние экономики, предполагает возможность принятия решения некоторыми банками в короткие сроки (от 1 до 10-15 дней), до открытия счета, учет управленческой (неофициальной) отчетности, группы компаний. Кризисы не помеха если пользоваться советами профессионалов.

Несмотря на кризис российской экономики, большинство экспертов по кредитованию бизнеса сходится во мнении, что этот сектор банковской деятельности в России будет развиваться.

Рассмотрим детально существующие на данный момент возможности финансирования бизнеса.

Юридическим лицам:

Все виды кредитов, в том числе:

- овердрафт (беззалоговый кредит под обороты по чету, до 50% от среднемесячных поступлений на счет от сторонних контрагентов, исключая платежи самим себе в рамках группы компаний);
- кредит на пополнение оборотных средств;
- кредит на развитие бизнеса;
- кредит на покупку бизнеса;
- кредит на покупку недвижимости (в т.ч. коммерческая ипотека);
- кредит на покупку оборудования;
- кредит на покрытие кассовых разрывов;
- кредитная линия;
- факторинг;
- лизинг;
- ломбардное кредитование бизнеса;
- банковские гарантии.

— инвестиции в предприятия РФ (в т.ч. вложения в новые фирмы (до года) в Москве).

Обращение к кредитным брокерам, которые имеют опыт штатной работы в банках (желательно на руководящих должностях в профильных подразделениях), позволяет провести экспресс-анализ финансовой отчетности и потенциальной кредитоспособности, увеличить максимальные лимиты (суммы) кредитования, оптимизировать налогообложение, повысить кредитную привлекательность и ускорить рассмотрение заявок, получить возможность приоритетного льготного рассмотрения заявок в банках.

Индивидуальным предпринимателям:

- кредит;
- кредитная линия.

Поправочные коэффициенты (дисконт), применяемые в рамках программ кредитования бизнеса (По мнению Заместителя генерального директора INTERFINANCE (ООО «ИНТЕРФИНАНС МВ») Шевчука Дениса Александровича):

Объекты недвижимости (здания, сооружения, отдельные помещения в здании, незавершенное капитальное строение): не более 0,8.

Оборудование: не более 0,7.

В качестве предмета залога может выступать офисная и компьютерная техника, а так же личное имущество физических лиц. Залоговая оценка офисной и компьютерной техники, личного имущества производится кредитным экспертом на основании визуального осмотра, изучения документации и информации о рыночной стоимости аналогичных объектов и применения к рыночной стоимости поправочного коэффициента не более 0,6.

В случае залога оборудования наряду с технологическим, производственным и т.п. оборудованием могут рассматриваться торговые павильоны (зарегистрированные как временные сооружения). Оценка их залоговой стоимости производится путем применения к рыночной стоимости поправочного коэффициента не более 0,6.

Автотранспортные средства: не более 0,7.

Товары в обороте (товары, готовая продукция и т.д.): не более 0,6.

По товарам в обороте, как правило, в качестве рыночной стоимости принимается цена приобретения данных товаров залогодателем без учета НДС (по покупным товарам) / производственная себестоимость товаров (по товарам собственного производства). При этом кредитным экспертом обязательно должен быть изучен вопрос конкурентоспособности данной цены на рынке.

До принятия в залог имущества, кредитный эксперт при выезде на место ведения бизнеса,

проводит осмотр и проверку фактического наличия имущества, соответствия данным о количестве и ассортименту (по виду и родовым признакам), проводит проверку наличия документов, подтверждающих право собственности. При залоге товаров в обороте обязательно проверяются сертификаты соответствия (выборочно, но не менее 10 позиций).

Сумма кредита = сумма обеспечения * дисконт

Сумма обеспечения - ликвидная рыночная стоимость (по которой можно быстро продать, как правило немного ниже обычной рыночной).

МИНИМАЛЬНЫЕ СРОКИ РАССМОТРЕНИЯ ЗАЯВОК: от 1-5 дней до месяца.

ГИБКИЙ ПОДХОД К ОБЕСПЕЧЕНИЮ: до 1000000 рублей без залога, кредиты с частичным обеспечением. В качестве обеспечения по остальным кредитам принимается любое ликвидное имущество (в том числе приобретаемое оборудование и недвижимость).

БОЛЬШОЙ ДИАПАЗОН СУММ.

БАЗОВЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ЗАЕМЩИКУ:

Наличие стабильного и прибыльного бизнеса со сроком фактического существования не менее 6 месяцев обязательно.

Срок официальной регистрации бизнеса – не менее 6 месяцев.

Отсутствие отрицательной кредитной истории. Отсутствие фактов невыполнения обязательств.

БАЗОВЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К СОБСТВЕННИКУ БИЗНЕСА:

Гражданство РФ.

Возраст – от 25 до 60 лет включительно (для мужчин до 28 лет урегулированный вопрос с призывными органами).

Отсутствие судимости.

Отсутствие отрицательной кредитной истории.

У представителей бизнеса сегодня достаточный выбор среди банков, готовых дать "деньги в рост" и поддержать различные бизнес-проекты. Предпринимателям необходимо только хорошо разбираться в условиях и процентных ставках, чтобы выбрать максимально выгодную для себя кредитную программу.

Предпринимателей часто интересует вопрос: зависит ли возможность получения кредита от юридической формы, по которой зарегистрировано предприятие малого бизнеса. Например, многие уверены, что в банках существует предубеждение относительно "индивидуальных предпринимателей", получить кредит при этой форме собственности гораздо сложнее, чем, скажем, для общества с ограниченной ответственностью (ООО).

Однако эта установка далека от реальности: для банков, серьезно занимающихся кредитованием предприятий малого и среднего бизнеса, юридический статус организации не влияет ни на количество документов для получения кредита, ни на процентные ставки, ни на условия кредитования, то есть ко всем представителям этого сектора экономической деятельности предъявляются равные требования.

Как считает Заместитель генерального директора "Кредитный брокер INTERFINANCE" (ИПОТЕКА * КРЕДИТОВАНИЕ БИЗНЕСА) Шевчук Денис (www.deniscredit.ru), в некоторых банках бывают ограничения по другим параметрам, например по доле иностранного капитала, но форма собственности компании значения не имеет. Однако для юридических лиц существует ограничение: доля государства или нерезидентов в уставном капитале не должна превышать 49%".

Документы, которые необходимы для получения кредита предприятиям малого и среднего бизнеса в основном относятся как к юридическому статусу, так и к финансовой отчетности. В банке, например, от вас потребуют: свидетельство о государственной регистрации, свидетельство о постановке на учет в налоговом органе, копии паспортов индивидуального предпринимателя и поручителей, копию декларации о доходах за две последние отчетные

даты, копии страниц книги учета доходов и расходов за 6 месяцев, справки о наличии или отсутствии кредитов в обслуживающих банках.

Нужно также предоставить выписку из обслуживающих банков об оборотах по счету (оборот по дебету или оборот по кредиту) за предыдущие 12 месяцев, а также сведение об оборотах ежемесячно. Дополнительные документы, которые банки часто просят предоставить, напрямую относятся к деятельности компании: копии договоров аренды помещений, копии договоров с покупателями и поставщиками, копии документов, подтверждающих право собственности на имущество, предлагаемое в залог (договоры, накладные, акты, платежные документы, свидетельства о собственности) и так далее.

Индивидуальный подход к каждому юридическому лицу можно объяснить огромным количеством вариаций параметров предприятий малого и среднего бизнеса в современной России. Вниманию кредитных аналитиков подвергается все: от организационно-правовых документов самого предприятия до договоров аренды помещения и счетов оплаты коммунальных услуг. Если разбить документы по группам, то выделить можно учредительные документы, финансовые документы, документы, подтверждающие право собственности на имущество, предоставляемое в качестве обеспечения, а также дополнительные документы, подтверждающие ведение бизнеса. Сроки кредитования предприятий в каждом банке различны.

*Менеджер - наемный управленец, начальник!
Если у вас нет ни одного подчиненного – вы не менеджер,
а максимум специалист!
Денис Шевчук*

Рассмотрение заявки в банках занимает от трех рабочих дней до нескольких недель при условии предоставления полного пакета документов, так что желающим получить кредит предприятиям необходимо заранее учитывать этот факт. Нередко клиенты жалуются, что банки долго рассматривают их заявки, но из практики могу сказать, что обычно такие клиенты не соблюдают инструкции банка и не выполняют все, что от них просят в срок, тем самым сам затягивают процесс принятия решения о возможности кредитования.

Благодаря нацеленности большинства банков на "индивидуальный подход" к каждому заемщику-представителю малого или среднего бизнеса, предприниматели имеют возможность варьировать процентную ставку. О получении кредита для своего предприятия следует задуматься заблаговременно и идти на максимальное сотрудничество с кредитными аналитиками по вопросам, касающимся документов: в этом случае можно подобрать наиболее выгодные для предприятия условия кредитования.

Существенную экономию времени, а часто и многих других затрат, позволят получить своевременное обращение к кредитным брокерам, но только если в штате такой компании все сотрудники ранее работали в банках на руководящих должностях. Обилие так называемых “сертифицированных брокеров”, прослушавших рекламные лекции в обычных компаниях, серьезно дискредитирует профессию кредитного брокера. В идеале – чем в большем количестве банков работал кредитный брокер, тем лучше.

Перечень документов для Заемщика

1. Анкета – заявка по форме Банка.
2. Паспорт⁽¹⁾ для физических лиц, являющихся:
 - собственниками бизнеса;
 - участниками сделки (заемщик, поручители);

- руководителями (имеющими право первой подписи) юридических лиц, входящих в группу компаний Клиента.

Для мужчин младше 28 лет дополнительно копия военного билета.

3. **Свидетельство о государственной регистрации**⁽³⁾ (внесении записи в ЕГРЮЛ/ЕГРИП).
4. **Свидетельство о постановке на учет в налоговом органе**⁽³⁾.
5. **Лицензии**⁽³⁾ и/или других документы, дающие право на осуществление деятельности.
6. **Учредительные документы**⁽³⁾ (Устав и Учредительный договор). Дополнительно если применимо: Решения о внесении изменений и/или дополнений в учредительные документы, а также свидетельства о государственной регистрации таких изменений и/или дополнений.
7. **Документы, подтверждающие право собственности**⁽³⁾ на личное имущество владельцев бизнеса.

Финансовые документы

1. **Финансовая (налоговая) отчетность**⁽³⁾ со штампом, либо почтовой квитанцией и описью вложения, подтверждающими сдачу в ИМНС, на последнюю отчетную дату (за последний отчетный период).

1.1. **Бухгалтерский баланс** (Форма № 1) и **Отчет о прибылях и убытках** (Форма № 2), либо

1.2. **Налоговая декларация по единому налогу**, уплачиваемому в связи с применением упрощенной системы налогообложения, а также квитанция (платежное поручение), подтверждающая уплату единого налога за последний период, либо

1.3. **Налоговая декларация по единому налогу на вмененный доход** для отдельных видов деятельности, а также квитанция (платежное поручение), подтверждающая уплату единого налога за последний период.

2. **Книга учета доходов и расходов**⁽³⁾ организации и / или индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения или являющихся плательщиками ЕНВД за последние 3 месяца.

3. Учетные документы (ведомости), содержащие информацию о поступлениях в кассу и на расчетные счета с **разбивкой по банкам** за 6 месяцев ежемесячно.

4. **Расшифровка дебиторской и кредиторской задолженностей**⁽¹⁾ не позднее, чем на 1-е число месяца, в котором была подана заявка.

6. **Справка об обязательствах**⁽¹⁾ по форме Банка не позднее, чем на 1-е число месяца, в котором была подана заявка.

7. **Перечень имущества, используемого в бизнесе, и товарно-материальных ценностей**⁽¹⁾ не позднее, чем на 1-е число месяца, в котором была подана заявка.

Документы, подтверждающие хозяйственную деятельность

1. **Контракты (договоры) с основными поставщиками и потребителями**⁽³⁾. Не менее 6-ти (не менее 3-х с поставщиками и не менее 3-х с потребителями) с самыми крупными по объему расчетов контрагентами.

2. **Документы, подтверждающие право пользования помещениями**⁽³⁾ (склад, офис, точки продаж).

Формы предоставления документов:

⁽¹⁾ Оригинал

⁽³⁾ Копия, заверенная организацией / индивидуальным предпринимателем

Ответственным сотрудником Банка могут быть дополнительно затребованы и другие дополнительные документы, необходимые для принятия решения о предоставлении кредита.

Вариантом финансирования бизнеса является кредит под залог жилья на любые цели, по сути вариант ипотеки. Достаточно часто владельцы бизнеса пользуются этим продуктом. Существуют два варианта: залог квартиры и залог дома (коттеджа).

Жилой дом, являющийся предметом залога, должен соответствовать следующим требованиям:

1.1. находиться в населенном пункте, на территории которого располагаются иные жилые дома, пригодные для проживания;

1.2. иметь подъездную дорогу, обеспечивающую круглогодичный подъезд к земельному участку, на котором располагается жилой дом, на автотранспорте;

1.3. быть пригодным для постоянного проживания;

1.4. иметь постоянное электроснабжение от внешнего источника через присоединенную сеть от энергоснабжающей организации;

1.5. быть обеспеченным системой газового, парового либо печного отопления, а также холодным водоснабжением;

1.6. находиться в надлежащем техническом состоянии и не иметь существенных дефектов конструктивных элементов и инженерного оборудования, которые могут привести впоследствии к аварийности дома;

1.7. пройти кадастровый учет, соответствовать поэтажному плану, выданному органом, осуществляющим техническую инвентаризацию имущества, что определяется на основании данных отчета об оценке, выполненного профессиональным оценщиком;

Земельный участок, являющийся предметом залога, должен соответствовать следующим требованиям:

- иметь разрешенное использование (целевое назначение): для садоводства, жилищного или дачного строительства;

- требованиям, указанным в пунктах 1.1., 1.2. и 1.9.

Общие требования. Предметом залога может выступать как Жилое помещение, на приобретение которого предоставлялся ипотечный кредит, так и имеющееся Жилое помещение.

1. Жилое помещение не должно состоять под арестом или запрещением, не должно быть обременено правом третьих лиц, за исключением права проживания, в отношении Жилого помещения должны отсутствовать споры. В случае, если в качестве единственного заемщика по кредитному договору планирует быть лицо, не являющееся одним из собственников (залогодателей) закладываемого Жилого помещения, то необходимо требовать привлечения в качестве второго заемщика (созаемщика) одного из собственников (залогодателей) Жилого помещения.

2. Жилое помещение является отдельной квартирой либо отдельным Жилым домом для постоянного проживания (коттеджем или сблокированным домом (таунхаузом)). Комнаты

коммунальной квартиры могут быть предметом залога только в случае, если для обеспечения одного кредита в залог будут переданы все комнаты (помещения) коммунальной квартиры, т.е. в совокупности заложенные комнаты (помещения) составят единое Жилое помещение.

3. Жилое помещение подключено к электрическим, паровым или газовым системам отопления, обеспечивающим подачу тепла на всю площадь Жилого помещения, либо имеет автономную систему жизнеобеспечения.

4. Жилое помещение имеет входные двери, окна и крышу (для квартир на последних этажах).

5. При предоставлении кредита под залог имеющегося жилья в качестве обеспечения не принимаются Жилые помещения в следующих случаях:

- Когда собственниками (одним из собственников) Жилого помещения являются несовершеннолетние дети;
- Когда в Жилом помещении зарегистрированы на длительный срок (1 год и более) лица, не являющиеся членами семьи залогодателя.

6. Когда одним из собственников (залогодателей) Жилого помещения является лицо старше 65 лет, договор ипотеки подлежит обязательному нотариальному удостоверению.

7. Здание, в котором расположен предмет залога, должно отвечать следующим условиям и требованиям:

- а) находится в г. Москве или Московской области;
- б) не находится в аварийном состоянии;
- в) не состоять на учете по постановке на капитальный ремонт (при наличии информации);
- г) не находится в планах на реконструкцию или снос (при наличии информации);
- д) иметь железобетонный, каменный или кирпичный фундамент;
- е) износ здания ранее 1970 года постройки не должен быть более 70%.

8. Право собственности на Жилое помещение должно быть подтверждено соответствующими правоустанавливающими документами (*свидетельством о собственности, зарегистрированным договором купли-продажи Жилого помещения, договором мены и т.д.*), оформленными в соответствии с требованиями действующего законодательства.

9. Техническая документация (экспликация, поэтажный план) должна соответствовать данным, указанным в ЕГРП. В случае если, Жилое помещение переоборудовано без соответствующего разрешения, такое помещение может быть принято в залог только при

условии, что залогодатель в течение 6 месяцев с момента заключения договора об ипотеке (возникновения ипотеки в силу закона) узаконит перепланировку, а случае невозможности узаконить перепланировку залогодатель обязан в течение 9 месяцев с момента заключения договора об ипотеке (возникновения ипотеки в силу закона) привести Жилое помещение в состояние соответствующее данным, указанным в технической документации.

10. При приобретении (оформлении в залог) отдельного Жилого дома одновременно приобретается, оформляется в ипотеку и земельный участок, расположенным под таким домом. Право собственности на земельный участок должно быть подтверждено соответствующими правоустанавливающими документами (*свидетельством о собственности, зарегистрированным договором купли-продажи земельного участка, иным договором*), оформленными в соответствии с требованиями действующего законодательства. К документу на землю, которая должна передаваться в залог вместе с Жилым домом, должен быть приложен оригинал кадастрового плана земельного участка.

10.1. В случае если земельный участок предоставлен на правах аренды, то одновременно с домом в залог должны быть переданы и права аренды земельного участка. Договор аренды земельного участка должен быть заключен на срок не менее срока кредитного договора, либо содержать указание на продление договора на новый срок. В случае если в договоре аренды содержится условие о получении согласия арендодателя на передачу в залог прав аренды земельного участка, то такое согласие должно быть получено до заключения договора залога, если такое требование о получении согласия арендодателя не противоречит действующему законодательству.

10.2. В случае если у залогодателя отсутствует право собственности или право аренды на земельный участок, расположенный под Жилым домом, то при кредитовании под залог имеющегося жилья, такое имущество в качестве обеспечения не принимается.

При кредитовании под залог приобретаемого жилья, Жилой дом может быть принят в качестве обеспечения при условии, что у продавца Жилого дома, имеется право аренды на земельный участок, расположенный под Жилым домом.

Кризис на американском ипотечном рынке спровоцировал мировой кризис на рынке денег. Многие российские банки оказались в трудном положении. Нехватка финансовых ресурсов и их повсеместное удорожание привели к недостаточному фондированию. В результате направляемые на выдачу ипотечных кредитов денежные ресурсы целого ряда банков оказались исчерпаны.

В связи с невозможностью быстро восполнить свой потенциал многие банки спешно ужесточили условия кредитования по ипотечным сделкам, а некоторые и вовсе на время

отказались от ипотеки. Частым явлением в сегодняшней практике банков стало затягивание сроков рассмотрения заявки на кредит без объяснения причин. Вместе с тем многие заемщики, уже получившие одобрение банка на выдачу кредита, были поставлены перед фактом повышения ставки по ипотечному кредиту.

С проблемами столкнулись не только сами банки, но и потенциальные заемщики, вынужденные отказываться от сделок по покупке недвижимости вследствие внезапных отказов банков и затягивания сроков выдачи кредитов.

Нередки случаи, когда получившие одобрение заемщики ждут своих денег по два-три, и более месяцев. В условиях роста цен на недвижимость, задержка в несколько месяцев приводит к существенному удорожанию стоимости квартиры.

Банки, которые в меньшей степени ориентировались на иностранные заимствования, полагаясь на собственные ресурсы при выдаче ипотечных кредитов, продолжают процесс кредитования ипотечных заемщиков. В целом, еще достаточное количество банков предлагают весьма конкурентные условия, но подняли ставки по ипотеке, значительно увеличили первоначальный взнос и ужесточили условия кредитования.

Кредитный брокер – по сути финансовый адвокат. Вы можете пойти в суд сами – а можно нанять юриста, можно постричься дома самому у зеркала – а можно и в парикмахерской у специалиста, кто-то чинит свой запорожец сам – а кто-то отдаст свой мерседес в автосервис. Ошибочно считать, что кредитный брокер волшебник и всем раздает кредиты. Если он спец, имеет профильное высшее образование (а не только курсы) и опыт реальной штатной работы в банках (желательно в разных и в соответствующих подразделениях на руководящих должностях, а не только стажировки), то он существенно повысит вероятность положительного решения по кредиту (так же как грамотный юрист увеличит ваши шансы в суде и при составлении юридических документов) и скорость принятия решения. Могу добавить, что в период кризиса полезно потратить свободное время на самообразование, изучение экономической и юридической литературы. Сотрудники банков имеют привычку сердиться, если соискатели кредитов безграмотны в экономических и юридических вопросах. Широкий кругозор позволяет найти общий язык с банкирами быстрее, т.к. банковское дело давно считается одной из самых высокоинтеллектуальных профессий, некоторые сотрудники имеют по 2-3 высших образования и постоянно повышают уровень знаний.

Существует много мошенников, как правило не имеющих ранее даже минимального опыта работы в банках, предлагающих гарантию 100-процентного получения кредита: это стопроцентный обман или откровенный криминал, который стопроцентно раскроется рано или поздно (с соответствующими последствиями как для клиента, так и для лжепомощника). Это понятно любому опытному банкиру. В любом банке кредиты бизнесу и ипотека (а часто и другие виды кредитов) выдаются после решения кредитного комитета, это коллегиальный орган, при этом клиент предварительно проходит проверку различными службами банка. Один человек, даже большой начальник (если конечно это не хозяин банка) не может по определению принимать таких решений единолично, тем более посредник. Грамотный посредник с опытом штатной работы в банках может в разы повысить вероятность одобрения – это уже реальность, но никогда не даст гарантию 100-процентного получения кредита. Его роль – образовательно-лоббировочная. Кредитный брокеридж полезен всем. С одной стороны, брокер упрощает процедуру получения кредита для клиентов, с другой — привлекает в банки новых «качественных» клиентов.

Тема 9. МОНЕТАРНАЯ ПОЛИТИКА

Цели и инструменты монетарной политики. Монетарная (кредитно-денежная) политика представляет собой один из видов стабилизационной или антициклической политики, направленной на сглаживание циклических колебаний экономики (наряду с фискальной, внешнеторговой, валютной и др.) Целью любой стабилизационной, а, следовательно, и монетарной политики государства является обеспечение:

- 1) экономического роста,
- 2) полной занятости ресурсов,
- 3) стабильности уровня цен,
- 4) равновесия платежного баланса.

Для стабилизации экономики государство проводит стимулирующую (экспансионистскую) экономическую политику в период спада и сдерживающую (контрактивную) политику в период бума.

Монетарная политика оказывает влияние на экономическую конъюнктуру, воздействуя на совокупный спрос. Объектом регулирования выступает денежный рынок и, прежде всего, денежная масса.

Монетарную политику определяет и осуществляет Центральный банк. Однако изменение предложения денег в экономике происходит в результате операций не только Центрального банка, но и коммерческих банков, а также решений небанковского сектора (домохозяйств и фирм).

Тактическими целями (целевыми ориентирами) монетарной политики Центрального банка могут выступать:

- 1) контроль за предложением денег (денежной массы);
- 2) контроль за уровнем ставки процента;
- 3) контроль за обменным курсом национальной денежной единицы (национальной валюты).

Изменение предложения денег Центральный банк осуществляет посредством воздействия на резервы коммерческих банков (и поэтому на их кредитные возможности) и на денежный мультипликатор. Фактический объем денежной массы является результатом операций коммерческих банков по приему депозитов и выдаче кредитов. Рост предложения денег соответствует стимулирующей, а сжатие денежной массы – сдерживающей монетарной политике.

К инструментам монетарной политики, дающим возможность Центральному банку контролировать величину денежной массы, относятся:

- 1) изменение нормы обязательных резервов;
- 2) изменение учетной ставки процента (ставки рефинансирования);
- 3) операции на открытом рынке.

Первым инструментом монетарной политики является изменение нормы обязательных резервов (required reserve ratio). Обязательные резервы представляют собой часть депозитов коммерческих банков, которую они не имеют права выдавать в кредит и должны хранить либо в виде беспроцентных вкладов в Центральном банке. Величина обязательных резервов ($R_{\text{обяз.}}$) определяется в соответствии с нормой обязательных резервов (rr), которая устанавливается Центральным банком и представляет собой процент от общей суммы депозитов коммерческого банка (D). Величина обязательных резервов может быть рассчитана по формуле:

$$R_{\text{обяз.}} = D \cdot rr$$

Для каждого вида депозитов (до востребования, сберегательные, срочные) устанавливается своя норма обязательных резервов, причем, чем выше степень ликвидности депозита, тем выше эта норма. Например, для депозитов до востребования норма обязательных резервов более высокая, чем для срочных.

Если Центральный банк повышает норму обязательных резервов, то предложение денег сокращается по двум причинам:

- во-первых, уменьшаются кредитные возможности коммерческого банка, т.е. величина резервов, которую банк может выдать в кредит. Как известно, кредитные возможности представляют собой разницу между суммой депозитов и величиной обязательных резервов ($K = D - R_{\text{обяз.}}$). При росте нормы обязательных резервов сумма обязательных резервов, которую коммерческий банк не имеет права использовать на цели кредитования, увеличивается, и поэтому кредитные возможности коммерческих банков уменьшаются. Например, если общая сумма депозитов в коммерческом банке составляет 1000 долл., то при норме обязательных резервов, равной 10% ($rr_1 = 0,1$), его кредитные возможности, т.е. сумма средств, которые он может выдать в кредит, составят:

$$K_1 = D - R_{\text{обяз.}} = D - (D \cdot rr_1) = 1000 - 1000 \cdot 0,1 = 900$$

а при норме обязательных резервов, равной 20% ($rr_2 = 0,2$):

$$K_2 = D - R_{\text{обяз.}} = D - (D \cdot rr_2) = 1000 - 1000 \cdot 0,2 = 800$$

- во-вторых, норма обязательных резервов определяет величину банковского мультипликатора, который равен:

$$mult_{\text{банк.}} = 1/rr$$

Рост нормы обязательных резервов с 10% до 20% сокращает величину банковского мультипликатора с 10 ($1/0,1$) до 5 ($1/0,2$).

Таким образом, изменение нормы обязательных резервов оказывает влияние на денежную массу по двум каналам:

- 1) и через изменение кредитных возможностей коммерческих банков
- 2) и через изменение величины мультипликатора.

В результате даже незначительные изменения нормы обязательных резервов могут привести к существенным и непредсказуемым изменениям денежной массы. В нашем примере, при норме обязательных резервов, равной 10% ($rr_1 = 0,1$), изменение предложения денег составит:

$$\square M_1 = K_1 \cdot mult_1 = 900 \cdot 10 = 9000$$

а при норме обязательных резервов, равной 20% ($rr_2 = 0,2$), изменение предложения денег будет равно:

$$\square M_2 = K_2 \cdot mult_2 = 800 \cdot 5 = 4000$$

Кроме того, стабильность нормы обязательных резервов служит основой для спокойного ведения дел коммерческими банками. Поэтому этот инструмент, как правило, не используется в развитых странах для целей текущего контроля над предложением денег. Изменение нормы обязательных резервов происходит лишь в случаях, когда Центральный банк намерен добиться значительного расширения или сжатия денежной массы (последний раз этот инструмент в США использовался в период кризиса 1974-1975 гг.). К тому же, с начала 80-х годов процедура пересмотра этого показателя в развитых странах стала достаточно громоздкой и технически сложной, поэтому этот инструмент перестал быть средством оперативного и гибкого управления денежной массой.

• Вторым инструментом монетарной политики выступает *регулирование учетной ставки процента* (discount rate), которая в России носит название «ставки рефинансирования». *Учетная ставка процента – это ставка процента, по которой Центральный банк предоставляет кредиты коммерческим банкам.* Коммерческие банки прибегают к займам у Центрального банка, если они неожиданно сталкиваются с необходимостью срочного пополнения резервов или для выхода из сложного финансового положения. В последнем случае Центральный банк выступает в качестве *кредитора последней инстанции.*

Денежные средства, полученные в ссуду у Центрального банка (через «дисконтное окно») по учетной ставке, представляют собой дополнительные резервы коммерческих банков, основу для мультипликативного увеличения денежной массы.

Поэтому, изменяя учетную ставку, Центральный банк может воздействовать на предложение денег. Коммерческие банки рассматривают учетную ставку как издержки, связанные с приобретением резервов. Чем выше учетная ставка, тем меньше займов берут коммерческие банки у Центрального банка, и поэтому тем меньше величина резервов, которые они могут выдать в кредит. А чем меньше кредитные возможности банков, тем меньший объем кредитов они предоставляют, и, следовательно, тем меньше денежная масса. Если же учетная ставка процента снижается, то это побуждает коммерческие банки брать кредиты у Центрального банка для увеличения своих резервов. Их резервы увеличиваются, кредитные возможности расширяются, начинается процесс мультипликативного увеличения денежной массы, изменение которой может быть подсчитано по формуле:

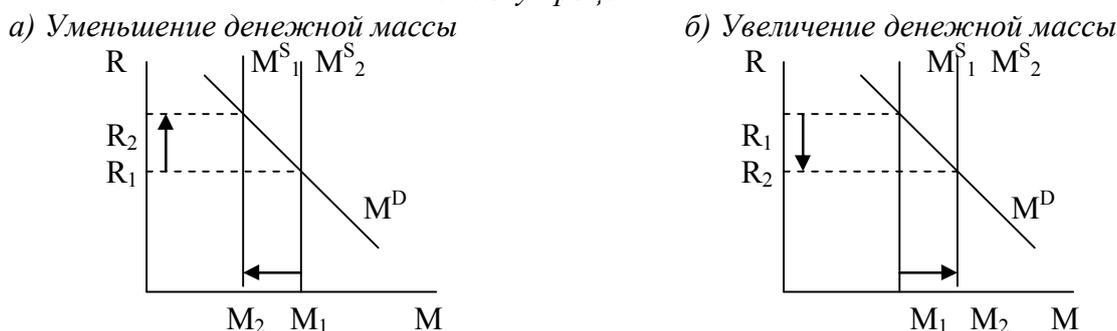
$$\Delta M = \Delta K \cdot \text{Ч} \cdot \text{mult}_{\text{банк}} = \Delta K \cdot \text{Ч} (1/rr)$$

Таким образом, в отличие от воздействия на предложение денег изменения нормы обязательных резервов, *изменение учетной ставки процента влияет только на величину кредитных возможностей коммерческих банков, не изменяя величину банковского мультипликатора.*

Изменение учетной ставки также не является самым гибким и оперативным инструментом монетарной политики. Это связано, прежде всего, с тем, что объем кредитов, получаемых коммерческими банками путем займа у Центрального банка, в развитых странах относительно невелик и, например, в США не превышает 2-3% общей величины банковских резервов. Дело в том, что Центральный банк не позволяет коммерческим банкам злоупотреблять возможностью получения у него кредитов. Он предоставляет средства только в том случае, если, по оценкам экспертов, банк действительно нуждается в помощи, а причины его финансовых затруднений являются объективными.

Поэтому изменение учетной ставки скорее рассматривается как информационный сигнал о намечаемом направлении политики Центрального банка. Например, объявление о предполагаемом повышении учетной ставки Центральным банком информирует экономических агентов о его намерении проводить сдерживающую монетарную политику, как правило, для борьбы с инфляцией. Дело в том, что учетная ставка является своеобразным ориентиром для установления межбанковской ставки процента (т.е. ставки процента, по которой коммерческие банки предоставляют кредиты друг другу) и ставки процента, по которой коммерческие банки выдают кредиты небанковскому сектору

Рис.9.1. Воздействие изменения предложения денег на ставку процента



экономики (домохозяйствам и фирмам). Когда Центральный банк повышает учетную ставку процента, денежная масса сокращается (сдвиг влево кривой предложения денег от M_1^S до M_2^S), а рыночная ставка процента растет (от R_1 до R_2) (рис.9.1(а)).

Поэтому даже если Центральный банк только объявляет о возможном повышении учетной ставки процента, экономические агенты знают, что эта мера должна привести к уменьшению денежной массы, поэтому экономика быстро реагирует, коммерческие банки повышают ставку процента по кредитам, деньги (кредиты) становятся «дорогими», и денежная масса сокращается.

- Наиболее важным и оперативным средством контроля за денежной массой выступают *операции на открытом рынке* (open market operations). *Операции на открытом рынке* представляют собой *покупку и продажу Центральным банком государственных ценных бумаг* на вторичных рынках ценных бумаг. (Деятельность Центрального банка на первичных рынках ценных бумаг, как правило, запрещена законом.) Объектом операций на открытом рынке служат преимущественно казначейские векселя и краткосрочные государственные облигации

Государственные ценные бумаги покупаются и продаются коммерческим банкам и населению. Покупка Центральным банком государственных облигаций и в первом, и во втором случае увеличивает резервы коммерческих банков. Если Центральный банк покупает ценные бумаги у коммерческого банка, он увеличивает сумму резервов на его счете в Центральном банке. Тем самым, общий объем резервных депозитов банковской системы возрастает, что увеличивает кредитные возможности банков и ведет к депозитному (мультипликативному) расширению. Таким образом, как и изменение учетной ставки процента, *операции на открытом рынке влияют на изменение предложения денег, воздействуя лишь на величину кредитных возможностей коммерческих банков*, а изменение величины банковского мультипликатора не происходит.

Если Центральный банк покупает ценные бумаги у населения (домохозяйств или фирм), то если продавец вкладывает полученную у Центрального банка сумму на свой счет в коммерческом банке, резервы коммерческого банка увеличатся, и предложение денег возрастет по тем же причинам, как и в случае, когда ценные бумаги продает коммерческий банк. Отличие однако состоит в том, что когда продавцом выступает коммерческий банк, его резервы увеличиваются, как уже отмечалось, на всю сумму покупки облигаций. А если ценные бумаги продает частное лицо, то увеличивается сумма на текущих счетах (величина депозитов), поэтому кредитные возможности банковской системы будут меньше, поскольку часть депозита в соответствии с нормой обязательных резервов должна будет отчислена в обязательные резервы.

Предположим, что норма обязательных резервов равна 20% ($rr = 20\%$). Если Центральный банк покупает ценные бумаги у коммерческого банка на \$1000, то резервы банка, а поэтому его кредитные возможности увеличатся на всю сумму \$1000 ($\Delta K = \1000), поэтому максимальное увеличение предложения денег в результате этой операции, составит

$$\Delta M = \Delta K \cdot \text{mult}_{\text{банк}} = \Delta K \cdot 1/rr = 1000 \cdot 1/0.2 = 1000 \cdot 5 = 5000$$

Таким образом, в этом случае денежная масса изменится на величину, равную объему покупки государственных ценных бумаг (B), умноженную на банковский мультипликатор:

$$\Delta M = B \cdot \text{mult}_{\text{банк}} = B \cdot 1/rr$$

А если покупателем выступит частное лицо, которое положит полученные от Центрального банка \$1000 на свой депозит в коммерческом банке ($\Delta D = \$1000$), то кредитные возможности коммерческого банка возрастут лишь на \$800 ($\Delta K = \800), поскольку на \$200 банк должен будет увеличить обязательные резервы ($\Delta R_{\text{обяз.}} = \Delta D \cdot rr = 1000 \cdot 0,2 = 200$). В результате денежная масса вырастет в меньшей степени, чем когда Центральный банк покупает государственные облигации у коммерческого банка:

$$\Delta M = \Delta K \cdot \text{mult}_{\text{банк}} = \Delta K \cdot 1/rr = 800 \cdot 1/0.2 = 800 \cdot 5 = 4000$$

Покупка ценных бумаг Центральным банком используется как средство оперативного воздействия на экономическую ситуацию в период спада. Если же экономика «перегрета», то Центральный банк должен *продавать государственные ценные бумаги* на открытом рынке. Это существенно ограничивает кредитные возможности коммерческих банков, сокращая их резервы, что ведет к мультипликативному сжатию денежной массы и в том случае, когда Центральный банк продает государственные ценные бумаги коммерческим банкам, и тогда, когда покупателями выступают

домохозяйства и фирмы (небанковский сектор). Это оказывает сдерживающее влияние на экономическую активность.

Возможность проведения операций на открытом рынке обусловлена тем, что покупка и продажа государственных ценных бумаг у Центрального банка выгодна коммерческим банкам и населению. Дело в том, что цена облигации и ставка процента находятся в обратной зависимости, и когда Центральный банк покупает государственные облигации, спрос на них возрастает, что ведет к росту их цены и падению ставки процента. Владельцы государственных облигаций (и коммерческие банки, и население) начинают продавать их Центральному банку, поскольку возросшие цены позволяют получить доход за счет разницы между ценой, по которой облигация была куплена, и ценой, по которой она продается (*capital gain*). И, наоборот, когда Центральный банк продает государственные ценные облигации, их предложение растет, что ведет к падению их цены и росту ставки процента, делая выгодным их покупку.

Итак, инъекции в банковские резервы, как результат покупки, и изъятия из них, как результат продажи Центральным банком государственных ценных бумаг, приводят к быстрой реакции банковской системы, действуют более тонко, чем другие инструменты монетарной политики, поэтому *операции на открытом рынке представляют собой наиболее эффективный, оперативный и гибкий способ воздействия на величину предложения денег.*

Виды монетарной политики. Различают два вида монетарной политики: стимулирующую и сдерживающую.

- *Стимулирующая монетарная политика* проводится в период спада, имеет целью «взбадривание» экономики, стимулирование роста деловой активности и используется в качестве средства борьбы с безработицей. Стимулирующая монетарная политика заключается в проведении Центральным банком мер по увеличению предложения денег. Ее инструментами являются:

- 1) *снижение нормы резервных требований*
- 2) *снижение учетной ставки процента*
- 3) *покупка Центральным банком государственных ценных бумаг*

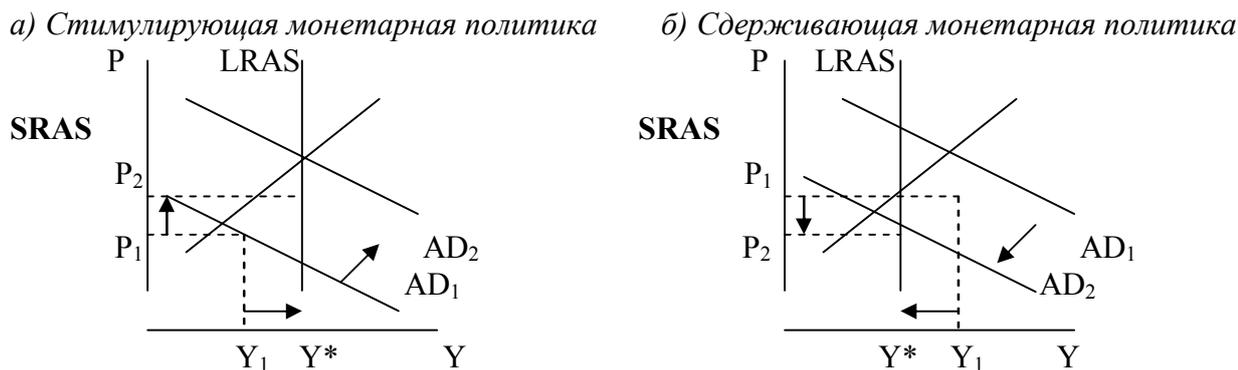
Рост предложения денег ведет к увеличению совокупного спроса (сдвиг кривой совокупного спроса вправо от AD_1 до AD_2), что обеспечивает рост выпуска от Y_1 до Y^* и, следовательно, преодоление рецессии и использование ресурсов на уровне их полной занятости (рис.9.2 (а)).

- *Сдерживающая монетарная политика* проводится в период бума, «перегрева» экономики, направлена на снижение деловой активности и рассматривается как средство борьбы с инфляцией. Сдерживающая монетарная политика состоит в использовании Центральным банком мер по уменьшению предложения денег. К ним относятся:

- 1) *повышение нормы резервных требований*
- 2) *повышение учетной ставки процента*
- 3) *продажа Центральным банком государственных ценных бумаг*

Уменьшение предложения денег сокращает совокупный спрос (сдвиг влево кривой совокупного спроса от AD_1 до AD_2), что обеспечивает снижение уровня цен от P_1 до P_2 , (поэтому выступает антиинфляционной мерой), и возвращение величины выпуска к своему потенциальному уровню Y^* (рис.9.2 (б)).

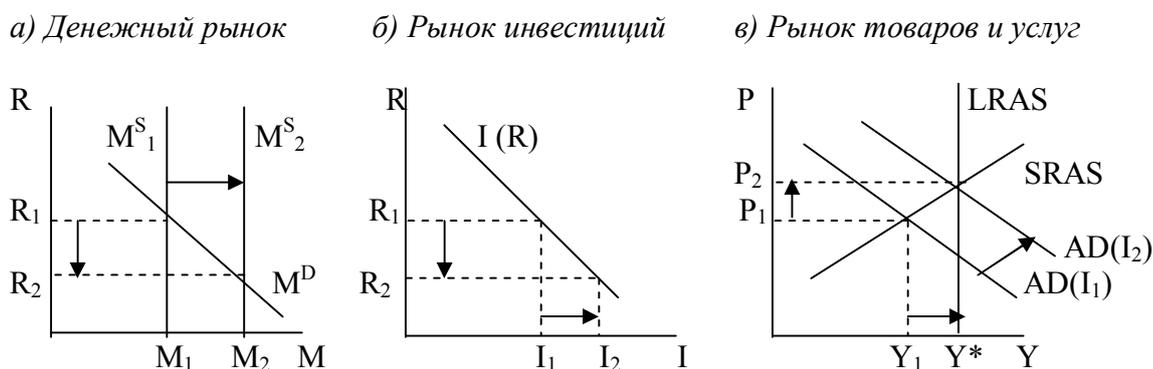
Рис. 9.2. Воздействие монетарной политики на экономику



Таким образом, воздействие монетарной политики происходит в *краткосрочном периоде* и направлено на сглаживание циклических колебаний экономики (стабилизации экономики) путем *воздействия на совокупный спрос* с помощью изменения величины предложения денег Центральным банком.

Воздействие монетарной политики на экономику. Рассмотрим, каким образом изменение предложения денег оказывает воздействие на экономику. *Механизм, который показывает, как изменение ситуации на денежном рынке влияет на изменение ситуации на рынке товаров и услуг (реальном рынке) носит название «механизма денежной трансмиссии»* или «денежного передаточного механизма» («money transmission mechanism»). Связующим звеном между денежным и товарным рынком выступает ставка процента. Равновесная ставка процента формируется на денежном рынке по соотношению спроса на деньги и предложения денег. Изменяя величину предложения денег, Центральный банк может влиять на ставку процента. Зависимость между ставкой процента и предложением денег обратная. Если предложение денег уменьшается, ставка процента растет (рис.9.1 (а)). Если предложение денег увеличивается, ставка процента падает (рис.9.1 (б)). Ставка процента, являясь ценой заемных средств (ценой кредита), воздействует на инвестиционные расходы фирм. Чем выше ставка процента, тем меньше кредитов будут брать фирмы, и тем меньше будет величина совокупных инвестиционных расходов и поэтому меньше объем выпуска.

Рис. 9.3. Политика «дешевых денег»



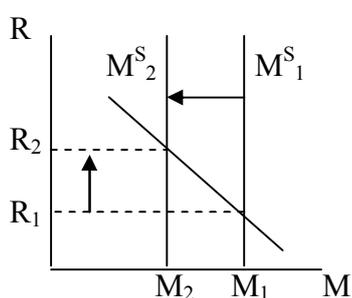
Механизм денежной трансмиссии в период спада графически изображен на рис.9.3 и может быть представлен следующей логической цепочкой событий. Поскольку в экономике рецессия \rightarrow Центральный банк покупает государственные ценные бумаги \rightarrow резервы коммерческих банков увеличиваются \rightarrow кредитные возможности расширяются \rightarrow банки предоставляют больше кредитов \rightarrow предложение денег мультипликативно увеличивается (сдвиг кривой предложения денег вправо от M_1^S до M_2^S

на рис.9.3 (а) \rightarrow ставка процента (цена кредита) падает (от R_1 до R_2) \rightarrow фирмы с удовольствием берут более дешевые кредиты \rightarrow величина инвестиционных расходов растет (от I_1 до I_2 на рис.9.3 (б)) \rightarrow совокупный спрос увеличивается (сдвиг вправо кривой совокупного спроса от AD_1 до AD_2 на рис.9.3 (в)) \rightarrow объем производства растет (от Y_1 до Y^*). Эта политика, проводимая с целью выхода из состояния рецессии, носит название «*политики дешевых денег*» и соответствует стимулирующей монетарной политике.

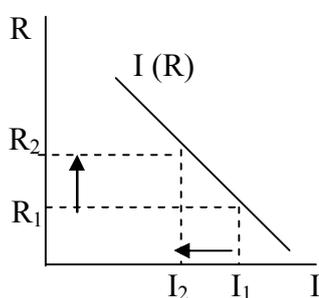
Соответственно политика, проводимая Центральным банком в период бума («перегрева») и направленная на снижение деловой активности в целях борьбы с инфляцией, называется «*политикой дорогих денег*» и соответствует сдерживающей монетарной политике. Графически этот вид монетарной политики изображен на рис.9.4. и может быть представлен следующей логической цепочкой событий. Поскольку экономика «перегрета» \rightarrow Центральный банк продает государственные ценные бумаги \rightarrow резервы коммерческих банков сокращаются \rightarrow кредитные возможности банков уменьшаются \rightarrow предложение денег мультипликативно сокращается (сдвиг кривой предложения денег влево от M^S_1 до M^S_2 на рис.9.4 (а)) \rightarrow ставка процента (цена кредита) растет (от R_1 до R_2) \rightarrow спрос на дорогие кредиты со стороны фирм падает \rightarrow величина инвестиционных расходов сокращается (от I_1 до I_2 на рис.9.4 (б)) \rightarrow совокупный спрос уменьшается (сдвиг влево кривой совокупного спроса от AD_1 до AD_2 на рис.9.4 (в)) \rightarrow объем производства сокращается, возвращаясь к своему потенциальному уровню Y^* , а уровень цен падает (P_1 до P_2).

Рис.9.4. Политика «дорогих денег»

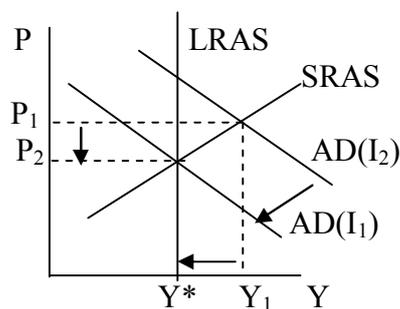
а) Денежный рынок



б) Рынок инвестиций



в) Рынок товаров и услуг



И в том, и в другом случае экономика стабилизируется.

Тема 10. НАЛОГИ

План.

1. Понятие налога. Налоговая система. Принципы налогообложения.
2. Виды налогов. Прямые и косвенные налоги. Системы налогообложения: пропорциональный, прогрессивный и регрессивный налоги.
3. Воздействие налогов на совокупный спрос и совокупное предложение. Кривая Лаффера.

Налоговая система и ее принципы. Как писал Бенджамин Франклин: «В жизни нет ничего неизбежного, кроме смерти и налогов».

Налог – это принудительное изъятие государством у домохозяйств и фирм *определенной суммы денег не в обмен на товары и услуги.*

Налоги появляются с возникновением государства, поскольку представляют собой *основной источник доходов государства.* Государство должно иметь средства для выполнения своих функций, основными из которых являются:

- определение правил ведения экономической деятельности - «правил игры» (антимонопольное законодательство, поддержание развития частного сектора экономики, защита прав собственности, защита свободы конкуренции, защита прав потребителей и др.);
- поддержание экономической стабильности (борьба с инфляцией и безработицей, обеспечение экономического роста);
- производство общественных благ (обеспечение безопасности, правопорядка, образования, здравоохранения, развития фундаментальной науки);
- социальная политика (социальное обеспечение малоимущих за счет перераспределения доходов, выплата пенсий, стипендий, пособий по безработице и т.д.)
- борьба с отрицательными внешними эффектами (экологическая политика и др.).

Средствами для оплаты расходов государства, в первую очередь, выступают налоги. Поскольку услугами государства (которые, разумеется, не могут предоставляться бесплатно) пользуются все члены общества, то государство собирает плату за эти услуги со всех граждан страны. Таким образом, налоги представляют собой *основной инструмент перераспределения доходов* между членами общества и имеют целью *уменьшение неравенства в доходах.*

Налоговая система включает в себя:

- *субъект* налогообложения (кто должен платить налог)
- *объект* налогообложения (что облагается налогом)
- *налоговые ставки* (процент, по которому рассчитывается сумма налога)

Величина, с которой выплачивается налог, называется *налогооблагаемой базой.*

Чтобы рассчитать сумму налога (T), следует величину налогооблагаемой базы (B_T) умножить на налоговую ставку (t):

$$T = B_T \cdot t$$

Принципы налогообложения были сформулированы еще А.Смитом в его великом произведении «Исследование о природе и причинах богатства народов», опубликованном в 1776 году. По мнению Смита, налоговая система должна быть:

- *справедливой* (она не должна обогащать богатых и делать нищими бедных);
- *понятной* (налогоплательщика должен знать, за что он платит тот или иной налог и почему именно он);
- *удобной* (налоги должны взиматься тогда и таким образом, когда и каким образом это удобно налогоплательщику, а не налоговосборщику)
- *недорогой* (сумма налоговых поступлений должна существенно превышать расходы по сбору налогов).

В основу современной налоговой системы положены принципы справедливости и эффективности. Налоговая система должна обеспечивать *эффективное распределение и использование ресурсов* на микроуровне (уровне отдельного производителя). *Справедливость* должна быть *вертикальной* (это означает, что люди, получающие *разные доходы*, должны платить *неодинаковые налоги*) и *горизонтальной* (подразумевающей, что люди с *равными доходами* должны платить *равные налоги*).

Виды налогов. Различают два основных вида налогов: прямые и косвенные.

• *Прямой налог* - это налог на определенную денежную сумму (доход, наследство, денежную оценку имущества и т.п.) Поэтому к прямым налогам относятся:

- *подходный налог*;
- *налог на прибыль*;
- *налог на наследство*;
- *налог на имущество*;
- *налог с владельцев транспортных средств* и др.

Особенностью прямого налога является то, что налогоплательщик и налогоплательщик – это один и тот же агент.

• *Косвенный налог* – это часть цены товара или услуги. Поскольку этот налог входит в стоимость покупок, то он носит неявный характер. Косвенный налог может быть включен в цену товара либо как фиксированная сумма, либо как процент от цены. К косвенным налогам относятся:

- *налог на добавленную стоимость* – НДС (этот налог имеет наибольший вес в налоговой системе России)
- *налог с оборота*
- *налог с продаж*
- *акцизный налог* (подакцизными товарами являются сигареты, алкогольные напитки, автомобили, ювелирные изделия, меха)
- *таможенная пошлина* (включаемая в цену импортных товаров)

Особенностью косвенного налога является то, что налогоплательщик и налогоплательщик – это разные агенты. Налогоплательщиком является покупатель товара или услуги (именно он оплачивает налог при покупке), а налогоплательщиком – фирма, которая произвела этот товар или услугу (она выплачивает налог государству).

В развитых странах 2/3 налоговых поступлений составляют прямые налоги, а в развивающихся странах и странах с переходной экономикой 2/3 налоговых поступлений составляют косвенные налоги. Это связано с тем, что косвенные налоги собирать легче и объем налоговых поступлений в этом случае зависит от цен товаров и услуг, а не от доходов экономических агентов (которые они по возможности, если позволяет налоговая система, пытаются укрыть от налогообложения). По этой же причине государству выгоднее использовать косвенные, а не прямые налоги в период инфляции. Это позволяет минимизировать потерю реальной стоимости налоговых поступлений в условиях обесценения денег.

В зависимости от того, как устанавливается налоговая ставка, различают три типа налогообложения: 1) пропорциональный налог; 2) прогрессивный налог и 3) регрессивный налог.

• При *пропорциональном налоге* налоговая ставка не зависит от величины дохода. Поэтому сумма налога пропорциональна величине дохода.

Пропорциональный налог

Доход	Налоговая ставка	Сумма налога
\$100	10%	\$10
\$200	10%	\$20
\$300	10%	\$30

Прямые налоги (за исключением подоходного налога и в некоторых странах налога на прибыль) являются пропорциональными. С точки зрения способа установления налоговой ставки пропорциональными налогами являются также косвенные налоги.

- При *прогрессивном налоге* налоговая ставка увеличивается по мере роста величины дохода и уменьшается по мере сокращения величины дохода.

Прогрессивный налог

Доход	Налоговая ставка	Сумма налога
\$100	10%	\$10
\$200	12%	\$24
\$300	15%	\$45

Примером прогрессивного налога служит подоходный налог. Такая система налогообложения в максимальной степени способствует перераспределению доходов, однако вряд ли способствует повышению эффективности производства.

- При *регрессивном налоге* налоговая ставка увеличивается по мере сокращения дохода и уменьшается по мере роста дохода.

Регрессивный налог

Доход	Налоговая ставка	Сумма налога
\$100	15%	\$15
\$200	12%	\$24
\$300	10%	\$30

В явном виде регрессивная система налогообложения в современных условиях не наблюдается - прямых регрессивных налогов нет. Однако все косвенные налоги с точки зрения доли, которую они занимают в доходе покупателя (а не с точки зрения установления ставки налога), являются регрессивными, причем чем выше ставка налога, тем в большей степени регрессивным он является. Наиболее регрессивный характер имеют акцизные налоги. Поскольку косвенный налог – это часть цены товара, то в зависимости от величины дохода покупателя доля этой суммы в его доходе будет тем больше, чем меньше доход, и тем меньше, чем больше доход. Например, если акцизный налог на пачку сигарет составляет 10 рублей, то доля этой суммы в бюджете покупателя, имеющего доход 1000 руб., равна 0.1%, а в бюджете покупателя, имеющего доход 5000 руб. – лишь 0.05%.

В макроэкономике налоги также делятся на: автономные и подоходные.

- *Автономные (или аккордные) налоги* – это налоги, которые *не зависят от уровня дохода* и обозначаются \bar{T}
- *Подоходные налоги* – это налоги, которые *зависят от уровня дохода* и величина которых определяются по формуле: tY , где t – налоговая ставка, Y – совокупный доход (национальный доход или валовый внутренний продукт)

Сумма налоговых поступлений (налоговая функция) равна:

$$T = \bar{T} + tY$$

Различают среднюю и предельную ставку налога.

- *Средняя ставка налога* (average tax rate) – это отношение налоговой суммы к величине дохода:

$$t_{cp} = (T/Y) \text{ Ч } 100\%$$

- *Предельная ставка налога* (marginal tax rate) – это величина прироста налоговой суммы на каждую дополнительную единицу увеличения дохода. (она показывает, на сколько увеличивается сумма налога при росте дохода на единицу)

$$t_{пред} = (\Delta T / \Delta Y) \text{ Ч } 100\%$$

Предположим, что в экономике действует прогрессивная система налогообложения, и доход до \$50 тыс. облагается налогом по ставке 20%, а свыше \$50 тыс. – по ставке 50%. Если человек получает \$60 тыс. дохода, то он выплачивает сумму налога, равную \$15 тыс. ($50 \times 0.2 + 10 \times 0.5 = 10 + 5 = 15$), т.е. \$10 тыс. с суммы в \$50 тыс. и \$5 тыс. с суммы, превышающей \$50 тыс., т.е. с \$10 тыс. Средняя ставка налога будет равна $15 : 60 = 0.25$ или 25%, а предельная ставка налога равна $5 : 10 = 0.5$ или 50%.

Соотношение средней и предельной налоговой ставки позволяют определить систему налогообложения:

- при прогрессивной системе налогообложения предельная ставка налога больше средней;
- при пропорциональной системе налогообложения средняя и предельная ставки налога равны;
- при регрессивной системе налогообложения предельная ставка налога меньше средней.

Ставка процента (t), которая используется в формуле макроэкономической налоговой функции, представляет собой предельную налоговую ставку, и величина налоговой суммы рассчитывается по отношению к приросту величины валового внутреннего продукта или национального дохода.

Воздействие налогов на экономику. Налоги оказывают влияние как на совокупный спрос, так и на совокупное предложение.

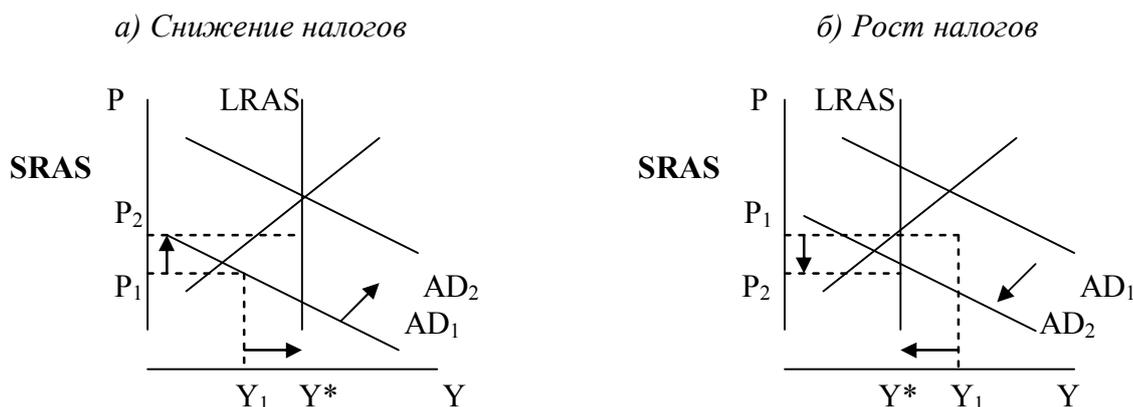
Воздействие налогов на совокупный спрос. Налоги воздействуют на два основных компонента совокупного спроса:

- потребительские расходы
- инвестиционные расходы

и поэтому оказывают *косвенное влияние* на совокупный спрос.

Рост налогов ведет к снижению и потребительских (поскольку сокращается располагаемый доход), и инвестиционных расходов (поскольку сокращается величина прибыли фирм после выплаты налогов, часть которой служит источником чистых инвестиций) и, следовательно, к *сокращению совокупного спроса* (рис. 10.1 (б)).

Рис. 10.1. Воздействие изменения налогов на совокупный спрос



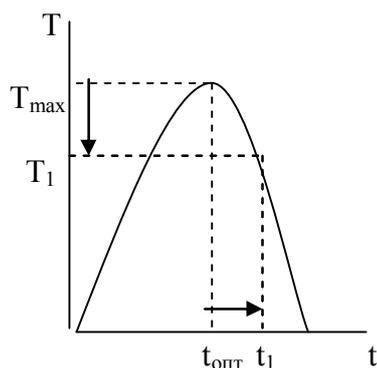
И наоборот, *снижение налогов увеличивает совокупный спрос* (рис. 10.1.(а)). Снижение налогов ведет к сдвигу кривой AD вправо (от AD₁ до AD₂), что обуславливает рост реального ВВП (от Y₁ до Y*). Следовательно, эта мера может использоваться для стабилизации экономики и борьбы с циклической безработицей в период спада, стимулируя деловую активность и уровень занятости. Однако одновременно с ростом ВВП снижение налогов обуславливает рост уровня цен (от P₁ до P₂) и поэтому является проинфляционной мерой (провоцирует инфляцию). Поэтому в период бума (инфляционного разрыва), когда экономика «перегрета», в качестве антиинфляционной меры, инструмента снижения деловой активности и стабилизации экономики может использоваться увеличение налогов (рис.10.1 (б)).

Воздействие налогов на совокупное предложение. Поскольку фирмы рассматривают налоги как издержки, то рост налогов ведет к сокращению совокупного предложения, а сокращение налогов – к росту деловой активности и объема производства. Подробное изучение воздействия налогов на совокупное предложение принадлежит экономическому советнику президента США Р.Рейгана, американскому экономисту, одному из основоположников концепции «экономической теории предложения» («supply-side economics») Артуру Лафферу. Лаффер построил гипотетическую кривую, с помощью которой показал воздействие изменения ставки налога на общую величину налоговых поступлений в государственный бюджет. (Гипотетической эта кривая называется потому, что свои выводы Лаффер делал не на основе анализа статистических данных, а на основе гипотезы, т.е. логических рассуждений и теоретического умозаключения). В своем анализе Лаффер исходил из налоговой функции:

$$T = tY$$

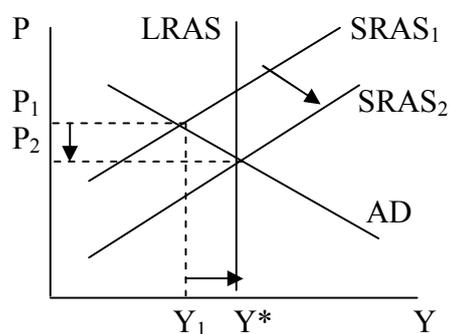
где T – сумма налоговых поступлений в бюджет, t – ставка налога, Y – уровень деловой активности (величина совокупного дохода), т.е. рассматривал воздействие изменения ставки подоходного налога на уровень деловой активности и величину налоговых поступлений.

Рис.10.2. Кривая Лаффера



Лаффер показал, что существует оптимальная ставка налога ($t_{\text{опт}}$), при которой налоговые поступления максимальны (T_{\max}). Если увеличить ставку налога (например, до t_1), то уровень деловой активности снизится, и налоговые поступления сократятся (до T_1), поскольку уменьшится налогооблагаемая база (Y - величина совокупного выпуска). Поэтому в целях борьбы со стагфляцией (одновременным спадом производства и инфляцией) Лаффер в начале 80-х годов предложил такую меру, как снижение ставки налога (и на доходы экономических агентов, и на прибыль корпораций). Он предположил, что ставки подоходных налогов, существовавшие в американской экономике, превышали оптимальную величину, поэтому экономика находилась на «плохой стороне» («bad side») кривой (т.А). Снижение ставок подоходного налога (от t_1 до $t_{\text{опт}}$), по его мнению, должно было послужить стимулом повышения деловой активности (т.е. роста совокупного предложения), что одновременно позволило бы решить две проблемы: 1) преодолеть стагфляцию и 2) увеличить (в результате роста налогооблагаемой базы) налоговые поступления в бюджет, который находился в состоянии хронического дефицита. При этом Лаффер исходил из предположения, что в отличие от воздействия снижения налогов на совокупный спрос, увеличивающего объем производства, но провоцирующего инфляцию (рис.10.1 (а)), влияние снижения налогов на совокупное предложение имеет антиинфляционный характер. Рост производства (от Y_1 до Y^*) сочетается в этом случае со снижением уровня цен (от P_1 до P_2) (рис.10.3) и поэтому может служить средством борьбы со стагфляцией.

Рис.10.3. Воздействие снижения налогов на совокупное предложение



Таким образом, *налоги* являются не только основным источником доходов государства, но и *важным инструментом стабилизации экономики*.

Тема 11. ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ

Основные виды расходов и доходов государственного бюджета. Государственный бюджет – это баланс доходов и расходов государства, основной финансовый план страны, который после его принятия законодательным органом власти (парламентом, государственной думой, конгрессом и т.п.) приобретает силу закона и обязателен для исполнения.

При выполнении своих функций государство несет многочисленные расходы. По целям расходы государства могут быть разделены на:

- *расходы на политические цели:*
 - расходы на обеспечение национальной обороны и безопасности, т.е. содержание армии, полиции, судов и т.п.,
 - расходы на содержание аппарата управления государством
- *расходы на экономические цели:*
 - расходы на содержание и обеспечение функционирования государственного сектора экономики,
 - расходы на помощь (субсидирование) частному сектору экономики
- *расходы на социальные цели:*
 - расходы на социальное обеспечение (выплату пенсий, стипендий, пособий)
 - расходы на образование, здравоохранение, развитие фундаментальной науки, охрану окружающей среды

С макроэкономической точки зрения все *государственные расходы* делятся на:

- *государственные закупки товаров и услуг* (их стоимость включается в ВВП)
- *трансферты* (их стоимость не включается в ВВП, поскольку они являются результатом *перераспределения* национального дохода)
- *выплаты процентов по государственным облигациям* (т.е. обслуживание государственного долга)

Основными *источниками доходов* государства являются:

- *налоги* (включая взносы на социальное страхование)
- *прибыль государственных предприятий*
- *сеньораж* (доход от эмиссии денег)
- *доходы от приватизации*

Разница между доходами и расходами государства составляет *сальдо государственного бюджета* (\square). В зависимости от соотношения расходов и доходов государственный бюджет может находиться в трех различных состояниях:

1) когда *доходы бюджета превышают расходы*. В этом случае *сальдо бюджета положительное* ($\square > 0$), что соответствует *профициту* (излишку) государственного бюджета;

2) когда *доходы равны расходам*. В этом случае *сальдо бюджета равно нулю* ($\square \tilde{=}$), и такой бюджет называется *сбалансированным бюджетом*;

3) когда *доходы бюджета меньше, чем расходы*. Это означает, что *сальдо бюджета отрицательное* ($\square < 0$) и имеет место *дефицит* государственного бюджета.

На разных фазах экономического цикла состояние государственного бюджета разное. При спаде доходы бюджета сокращаются (так как сокращается деловая активность и, следовательно, налогооблагаемая база), поэтому дефицит бюджета (если он существовал изначально) увеличивается, а профицит (если наблюдался он) сокращается. При буме, наоборот, дефицит бюджета уменьшается (поскольку увеличиваются налоговые поступления, т.е. доходы бюджета), а профицит увеличивается.

Концепции государственного бюджета. Отношение к дефициту государственного бюджета, как правило, отрицательное. Наиболее популярной выступает

идея сбалансированного бюджета. Исторически в отношении состояния государственного бюджета выдвигались три концепции:

- 1) идея ежегодно сбалансированного бюджета;
- 2) идея бюджета, сбалансированного по фазам экономического цикла (на циклической основе);
- 3) идея сбалансированности не бюджета, а экономики (идея «функциональных финансов»).

- *Концепция ежегодного сбалансированного бюджета* состоит в том, что независимо от фазы экономического цикла каждый год расходы бюджета должны быть равны доходам. Это означает, что, например, в период спада, когда доходы бюджета (налоговые поступления) минимальны, государство для обеспечения сбалансированности бюджета должно снижать государственные расходы (государственные закупки и трансферты). А поскольку снижение и государственных закупок, и трансфертов ведет к уменьшению совокупного спроса, и, следовательно, объема производства, то эта мера приведет к еще более глубокому спаду. И, наоборот, если в экономике бум и налоговые поступления максимальны, то для уравнивания расходов бюджета с доходами правительство должно увеличить государственные расходы, провоцируя еще больший перегрев экономики и, следовательно, еще более высокую инфляцию. Таким образом, теоретическая несостоятельность такого подхода к регулированию бюджета достаточно очевидна.

- *Концепция государственного бюджета, сбалансированного на циклической основе* заключается в том, что иметь сбалансированный бюджет ежегодно необязательно. Важно, чтобы бюджет был сбалансирован в целом в течение экономического цикла: бюджетный излишек, увеличивающийся в период бума (наиболее высокого уровня деловой активности), когда доходы бюджета максимальны, должен использоваться для финансирования дефицита бюджета, возникающего в период рецессии (минимальной деловой активности), когда резко сокращаются доходы бюджета. Эта концепция также имеет существенный недостаток. Дело в том, что фазы бума и рецессии различаются по продолжительности и глубине (как правило, спады более продолжительные и глубокие, а бумы относительно недолги), поэтому суммы бюджетного излишка, который можно накопить в период бума, и дефицита, который накапливается в период спада обычно не совпадают. В результате сбалансированный бюджет обеспечить не удастся.

- Наибольшее распространение получила *концепция «функциональных финансов»*, согласно которой *целью государства* должна быть *не сбалансированность бюджета, а стабильность экономики*. Эта идея была выдвинута Кейнсом в его работе «Общая теория занятости, процента и денег» (1936 г.) и активно использовалась в экономиках развитых стран до середины 70-х годов. Согласно воззрениям Кейнса, инструменты государственного бюджета (государственные закупки, налоги и трансферты) должны использоваться в качестве антициклических регуляторов, стабилизирующих экономику на разных фазах цикла. Если в экономике спад, то государство в целях стимулирования деловой активности и обеспечения экономического подъема должно увеличивать свои расходы (государственные закупки и трансферты) и уменьшать налоги, что приведет к росту совокупного спроса. И, наоборот, если в экономике бум (перегрев), то государство должно сокращать расходы и увеличивать налоги (доходы бюджета), что сдерживает деловую активность и «остужает» экономику, ведет к ее стабилизации. Состояние государственного бюджета при этом значения не имеет. Поскольку теория Кейнса была направлена на разработку рецептов борьбы с рецессией, со спадом в экономике, что предлагалось осуществлять, используя, в первую очередь, инструменты бюджетного регулирования (увеличение государственных закупок и трансфертов, т.е. расходов бюджета и снижение налогов, т.е. доходов бюджета), то эта теория основана на идее «дефицитного финансирования». В результате использования в большинстве развитых стран в 50-е-60-е годы кейнсианских рецептов регулирования экономики проблема

хронического дефицита государственного бюджета к середине 70-х годов стала одной из основных макроэкономических проблем, что послужило одной из причин усиления инфляционных процессов.

Способы финансирования дефицита государственного бюджета. Бюджетный дефицит может быть профинансирован тремя способами:

- 1) за счет эмиссии денег
- 2) за счет займа у населения своей страны (внутренний долг)
- 3) за счет займа у других стран или международных финансовых организаций (внешний долг)

Первый способ называется эмиссионным или денежным способом, а второй и третий – долговым способом финансирования дефицита государственного бюджета. Рассмотрим достоинства и недостатки каждого из способов.

• **Эмиссионный способ финансирования дефицита государственного бюджета.** Этот способ заключается в том, что Центральный банк увеличивает денежную массу, т.е. выпускает в обращение дополнительные деньги, с помощью которых правительство покрывает превышение своих расходов над доходами.

Достоинства такого способа финансирования:

1) рост денежной массы является фактором увеличения совокупного спроса и, следовательно, объема производства. Увеличение предложения денег обуславливает на денежном рынке снижение ставки процента (удешевление цены кредита), что стимулирует инвестиции и обеспечивает рост совокупных расходов и совокупного выпуска

2) это мера, которую можно осуществить быстро. Рост денежной массы происходит, когда Центральный банк покупает государственные ценные бумаги и, оплачивая продавцам (домохозяйствам и фирмам) стоимость этих ценных бумаг, выпускает в обращение дополнительные деньги. Такую покупку он может сделать в любой момент и в любом необходимом объеме.

Недостатки:

Главный недостаток эмиссионного способа финансирования дефицита государственного бюджета состоит в том, что в долгосрочном периоде увеличение денежной массы ведет к *инфляции*, т.е. это инфляционный способ финансирования

• **Финансирование дефицита государственного бюджета за счет внутреннего долга.** Этот способ заключается в том, что государство выпускает ценные бумаги (государственные облигации и казначейские векселя), продает их населению (домохозяйствам и фирмам) и полученные средства использует для финансирования превышения государственных расходов над доходами.

Достоинства этого способа:

1) он не ведет к инфляции, так как денежная масса не изменяется, поэтому в краткосрочном периоде это неинфляционный способ финансирования

2) это достаточно оперативный способ, поскольку выпуск и размещение (продажа) государственных ценных бумаг можно обеспечить быстро. Население в развитых странах с удовольствием покупает государственные ценные бумаги, поскольку они высоколиквидны (их легко и быстро можно продать – это «почти-деньги»), высоконадежны (гарантированы государством, которое пользуется доверием) и достаточно доходны (по ним платится процент).

Недостатки такого способа финансирования:

1) *по долгам надо платить.* Очевидно, что население не будет покупать государственные облигации, если они не будут приносить дохода, т.е. если по ним не будет выплачиваться процент. Выплата процентов по государственным облигациям называется «обслуживанием государственного долга». Чем больше государственный долг (т.е. чем больше выпущено государственных облигаций), тем большие суммы должны идти на обслуживание долга. А выплата процентов по государственным облигациям является частью

расходов государственного бюджета, и чем они больше, тем больше дефицит бюджета. Получается порочный круг: государство выпускает облигации для финансирования дефицита государственного бюджета, выплата процентов по которым провоцирует еще больший дефицит. Более того, два американских экономиста Томас Сарджент (лауреат Нобелевской премии) и Нейл Уоллес доказали, что долговое финансирование дефицита государственного бюджета в долгосрочном периоде может привести к еще более высокой инфляции, чем эмиссионное. Эта идея получила в экономической литературе название «теоремы Саржента-Уоллеса». Дело в том, что государство, финансируя дефицит бюджета за счет внутреннего займа (выпуска государственных облигаций), как правило, строит финансовую пирамиду, т.е. расплачивается с прошлыми долгами займом в настоящем, который нужно будет возвращать в будущем, причем возврат долга включает как саму сумму долга, так и проценты по долгу. Государство таким образом *рефинансирует* долг. Если государство будет использовать только этот метод финансирования дефицита государственного бюджета, то может наступить момент в будущем, когда дефицит будет столь велик (т.е. будет выпущено такое количество государственных облигаций и расходы по обслуживанию государственного долга будут столь значительны), что его финансирование долговым способом будет невозможным, и придется использовать эмиссионное финансирование. Но при этом величина эмиссии будет гораздо больше, чем если проводить ее в разумных размерах (небольшими порциями) каждый год. Это может привести к всплеску инфляции в будущем. Саргент и Уоллес доказали таким образом, что:

2) долговое финансирование дефицита государственного бюджета является неинфляционным только в краткосрочном периоде, а в долгосрочном периоде оно может обусловить достаточно высокую инфляцию

Парадоксально, но чтобы избежать высокой инфляции, разумнее не отказываться от эмиссионного способа финансирования, а использовать его в сочетании с долговым.

3) существенным недостатком долгового способа финансирования является «эффект вытеснения» частных инвестиций. Экономический смысл «эффекта вытеснения» заключается в том, что увеличение количества государственных облигаций на рынке ценных бумаг приводит к тому, что часть сбережений домохозяйств расходуется на покупку государственных ценных бумаг (что обеспечивает финансирование дефицита государственного бюджета, т.е. идет на непроизводительные цели), а не на покупку ценных бумаг частных фирм (что обеспечивает расширение производства и экономический рост). Это сокращает финансовые ресурсы частных фирм и, следовательно, инвестиции. В результате объем производства сокращается. Экономический механизм «эффекта вытеснения» следующий: увеличение количества государственных облигаций ведет к росту предложения облигаций на рынке ценных бумаг. Рост предложения облигаций приводит к снижению их рыночной цены, а цена облигации находится в обратной зависимости со ставкой процента, следовательно, ставка процента растет. Рост ставки процента обуславливает сокращение частных инвестиций и сокращение объема выпуска.

• *Финансирование дефицита государственного бюджета с помощью внешнего долга.* В этом случае дефицит бюджета финансируется за счет займов у других стран или международных финансовых организаций (Международного валютного фонда – МВФ, Мирового банка, Лондонского клуба, Парижского клуба и др.). Т.е. это также вид долгового финансирования, но за счет внешнего заимствования.

Достоинства подобного метода:

- 1) возможность получения крупных сумм
- 2) неинфляционный характер

Недостатки:

- 1) необходимость возвращения долга и обслуживания долга (выплаты как самой суммы долга, так и процентов по долгу)
- 2) невозможность построения финансовой пирамиды для выплаты внешнего

долга

3) необходимость отвлечения средств из экономики страны для выплаты внешнего долга и его обслуживания, что ведет к сокращению внутреннего объема производства и спаду в экономике

4) при дефиците платежного баланса возможность истощения золотовалютных резервов страны

Итак, все три способа финансирования дефицита государственного бюджета имеют свои достоинства и недостатки.

В результате второго и третьего способов финансирования дефицита государственного бюджета образуется государственный долг.

Государственный долг, его виды и последствия. Государственный долг представляет собой сумму накопленных бюджетных дефицитов, скорректированную на величину бюджетных излишков (если таковые имели место). Государственный долг, таким образом, это показатель запаса, поскольку рассчитывается на определенный момент времени (например, по состоянию на 1 января 2000 года) в отличие от дефицита государственного бюджета, являющегося показателем потока, поскольку рассчитывается за определенный период времени (за год). Различают два вида государственного долга:

- *внутренний*, который возникает в результате выпуска государством ценных бумаг (облигаций);
- *внешний*, образующийся в результате займов у других стран и международных финансовых организаций.

Оба вида государственного долга были рассмотрены выше.

Наличие значительного государственного долга:

- снижает эффективность экономики, поскольку предполагает отвлечение средств из производственного сектора как на обслуживание, так и на выплату долга;
- перераспределяет доход от частного сектора к государственному;
- обуславливает вытеснение инвестиций в краткосрочном периоде, что в долгосрочном периоде может привести к сокращению запаса капитала и сокращению производственного потенциала страны;
- может привести к валютному кризису;
- может обусловить высокую инфляцию в будущем;
- возлагает бремя выплаты долга на будущие поколения, что может привести к снижению уровня их благосостояния.

Тема 12. ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

Цели и инструменты фискальной политики. *Фискальная* (или бюджетно-налоговая) *политика*, как и монетарная политика представляет собой разновидность *антициклической* (стабилизационной) политики, направленной на сглаживание циклических колебаний экономики, т.е. стабилизацию экономики в краткосрочном периоде. Ее целью является:

- 1) стабильный экономический рост
- 2) полная занятость (отсутствие циклической безработицы)
- 3) стабильный уровень цен (отсутствие инфляции)

Фискальную политику проводит *правительство*. Инструменты фискальной политики воздействуют как на *совокупный спрос* (на величину совокупных расходов), так и на *совокупное предложение* (величину издержек фирм).

Инструментами фискальной политики выступают расходы и доходы государственного бюджета, а именно:

- *государственные закупки*
- *налоги*
- *трансферты*

Государственные закупки товаров и услуг и трансферты представляет собой расходы государственного бюджета, а налоги – основной источник доходов бюджета, поэтому фискальная политика также носит название бюджетно-налоговой политики. Изменение величины государственных закупок товаров и услуг оказывает влияние только на совокупный спрос, а изменение величины налогов и трансфертов – и на совокупный спрос, и на совокупное предложение. Воздействие налогов на совокупное предложение уже было рассмотрено в теме 10. Снижение налогов увеличивает совокупное предложение, стимулируя деловую активность, а их рост сдерживает производство. Снижение трансфертов, наоборот, уменьшает совокупное предложение, а их увеличение, обуславливая уменьшение издержек фирм на производство единицы продукции, ведет к росту совокупного предложения.

Воздействие инструментов фискальной политики на совокупный спрос. Использование инструментов фискальной политики для регулирования совокупного спроса предполагает их воздействие на величину совокупных расходов.

Влияние этих инструментов на совокупный спрос разное. Вспомним формулу совокупного спроса:

$$AD = C + I + G + X_n$$

Государственные закупки являются компонентом совокупного спроса, поэтому их изменение оказывает *прямое воздействие* на совокупный спрос, а налоги и трансферты оказывают *косвенное воздействие* на совокупный спрос, изменяя величину потребительских расходов (С) и инвестиционных расходов (I). Исследование влияния инструментов фискальной политики на совокупный спрос принадлежит Дж.М.Кейнсу и его последователям, которые пытались обосновать более высокую эффективность фискальной политики по сравнению с монетарной политикой для стабилизации экономики и прежде всего для преодоления рецессий в экономике. Это предположение основывалось на идее о том, что все инструменты фискальной политики воздействуют на экономику с *эффектом мультипликатора*.

Рассмотрим, как влияют на экономику государственные закупки. Предположим, что государство дополнительно закупило товаров или услуг на \$100 (повысило заработную плату чиновника или учителю или купило дополнительное оборудование для своего предприятия, или начало строить автостраду и т.п.), т.е. $\Delta G = \$100$. Продавец товара или услуги получил дополнительный доход на эту сумму. Это означает, что его располагаемый доход увеличился, а поскольку располагаемый доход делится на потребление (С) и сбережения (S), то рационально действующий экономический агент

потратит на потребление не весь свой дополнительный доход, часть прироста дохода он использует на увеличение сбережений. Эту идею Кейнс назвал «основным психологическим законом» и сформулировал следующим образом: «Основной психологический закон ... состоит в том, что люди склонны, как правило, увеличивать свое потребление с ростом дохода, но не в той же мере, как растет доход». Отношение прироста потребления к приросту дохода Кейнс назвал «предельной склонностью к потреблению» («marginal propensity to consume» - mpc):

$$mpc = \Delta C / \Delta Y \quad 0 < mpc < 1$$

Отношение прироста сбережений к приросту дохода Кейнс назвал «предельной склонностью к сбережению» («marginal propensity to save» - mps):

$$mps = \Delta S / \Delta Y \quad 0 < mps < 1$$

(Математический смысл предельной склонности к потреблению и предельной склонности к сбережению состоит в том, что это частные производные).

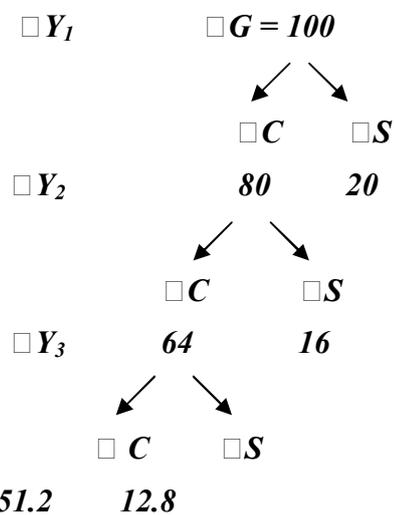
Очевидно, что сумма mpc и mps равна 1.

$$mpc + mps = \Delta C / \Delta Y + \Delta S / \Delta Y = (\Delta C + \Delta S) / \Delta Y = \Delta Y / \Delta Y = 1$$

Величины mpc и mps для каждой страны достаточно стабильны (неизменны), поскольку обусловлены ее национальными, историческими и культурными особенностями.

Предположим, что экономические агенты тратят на потребление 80% прироста своего дохода, а 20% сберегают. Это означает, что $mpc = 0.8$, а $mps = 0.2$.

Когда государство увеличивает свои закупки на \$100, то этим оно создает какому-то экономическому агенту дополнительный доход, равный \$100, из которого \$80 он потратит на увеличение потребления и \$20 на увеличение сбережений. Потратив \$80, он создаст дополнительный доход другому агенту, из которого последний \$64 ($80 \cdot 0.8 = 64$) потратит на увеличение потребления и \$16 ($80 \cdot 0.2 = 16$) на прирост сбережений. Полученные \$64 дополнительного дохода продавец также потратит на дополнительные потребление (\$51.2) и сбережения (\$12.8). Далее этот процесс будет развиваться по тем же законам и может быть представлен в виде пирамиды:



Общий прирост совокупного дохода (ΔY) в результате роста государственных закупок составит сумму приростов доходов всех экономических агентов:

$$\Delta Y = \Delta Y_1 + \Delta Y_2 + \Delta Y_3 + \Delta Y_4 + \dots$$

А поскольку прирост дохода каждого следующего экономического агента равен дополнительному доходу предыдущего агента, умноженного на величину предельной склонности к потреблению (mpc), то изменение совокупного дохода равно:

$$\Delta Y = \Delta G + \Delta G \cdot mpc + (\Delta G \cdot mpc) \cdot mpc + (\Delta G \cdot mpc^2) \cdot mpc + (\Delta G \cdot mpc^3) \cdot mpc + \dots$$

$$= \square G (1 + mpc + mpc^2 + mpc^3 + mpc^4 + \dots)$$

В скобках мы получили бесконечно убывающую геометрическую прогрессию (а это и есть математический смысл мультипликатора) со знаменателем меньше единицы ($mpc < 1$), сумма которой равна $1/(1 - mpc)$. В результате:

$$\square Y = \square G \text{ Ч } 1/(1 - mpc)$$

Подставим численные значения:

$$\square Y = 100 + 80 + 64 + 51.2 + \dots = 100 \text{ Ч } 1/(1 - 0.8) = 100 \text{ Ч } 5 = 500$$

Таким образом, в результате роста государственных закупок на 100 совокупный доход вырос пятикратно. Величина $1/(1 - mpc)$ называется мультипликатором автономных расходов (в данном случае государственных закупок – $mult_G$, но это верно также и по отношению к автономным потребительским и автономным инвестиционным расходам):

$$mult_G = 1/(1 - mpc)$$

Мультипликатор автономных расходов – это коэффициент, который показывает, во сколько раз увеличивается (уменьшается) совокупный доход при росте (уменьшении) автономных расходов на единицу. Мультипликатор действует в обе стороны: при росте автономных расходов (в нашем случае государственных закупок товаров и услуг) совокупный доход мультипликативно увеличивается, при уменьшении автономных расходов совокупный доход мультипликативно сокращается.

Налоги также действуют на совокупный спрос с эффектом мультипликатора. Однако мультипликативный эффект налогов меньше, чем мультипликативный эффект государственных закупок. Это объясняется тем, что изменение государственных закупок воздействует на совокупный спрос непосредственно (они включены в формулу совокупного спроса), а изменение налогов – косвенно – через изменение потребительских расходов.

Рассмотрим воздействие на совокупный спрос автономных (аккордных) налогов (\bar{T}_x), которые не зависят от уровня дохода. Изменение налогов ведет к изменению величины располагаемого дохода. (Вспомним, что $PD = LD - \bar{T}_x$). Рост автономных налогов сокращает располагаемый доход, а уменьшение налогов – увеличивает располагаемый доход. Если, например, автономные налоги сокращаются на 100\$, то располагаемый доход увеличивается на 100\$. Но располагаемый доход делится на потребление (C) и сбережения (S). Если $mpc = 0.8$, то при увеличении располагаемого дохода на 100\$ потребление увеличивается на 80\$ ($100 \text{ Ч } 0.8 = 80$), а поскольку мультипликатор расходов в этом случае равен 5 ($1/(1 - 0.8) = 1/0.2 = 5$), то прирост совокупного дохода в результате изменения налогов на 100\$ составит 400\$ ($\square Y = \square C \text{ Ч } 1/(1 - mpc) = 80 \text{ Ч } 5 = 400$), а не 500\$, как в случае изменения государственных закупок на те же 100\$, т.е. мультипликативный эффект меньше. Это объясняется тем, что мультипликатор начинает действовать как бы со второй ступени (первым членом геометрической прогрессии будет не 100, а 80).

Определим теперь мультипликатор автономных налогов. Налоги действуют на совокупный спрос через изменение потребительских расходов

$$\text{Поскольку} \quad \square Y = \square C \text{ Ч } 1/(1 - mpc) \quad (1)$$

$$\text{при этом} \quad \square C = mpc \text{ Ч } (\square PD),$$

$$\text{а} \quad \square PD = - \square \bar{T}_x,$$

$$\text{то} \quad \square C = mpc \text{ Ч } (- \square \bar{T}_x) \quad (2)$$

Подставим формулу (2) в формулу (1) и несколько перегруппируем, получим:

$$\square Y = mpc \text{ Ч } (- \square \bar{T}_x) \text{ Ч } 1/(1 - mpc) = [- mpc / (1 - mpc)] \text{ Ч } (\square \bar{T}_x)$$

Величина $[-mpc / (1 - mpc)]$ и есть мультипликатор автономных налогов. А поскольку $(1 - mpc)$ есть не что иное, как mps (предельная склонность к сбережению), то мультипликатор автономных налогов можно записать и как $(-mpc / mps)$.

$$mult_{\bar{T}_x} = -mpc / (1 - mpc) = -mpc / mps$$

В нашем примере он равен (-4) $(-0.8 / (1 - 0.8) = -0.8 / 0.2 = -4)$. Мультипликатор налогов – это коэффициент, который показывает, во сколько раз увеличится (сократится) совокупный доход при сокращении (увеличении) налогов на единицу. Следует обратить внимание на 2 момента:

1) мультипликатор налогов всегда величина отрицательная. Это означает, что его действие на совокупный доход обратное. Рост налогов приводит к снижению совокупного дохода, а сокращение налогов – к росту совокупного дохода. В нашем примере сокращение налогов на 100\$ ($\square \bar{T}_x = -100$) привело к увеличению совокупного дохода на 400\$:

$$\square Y = -mpc / (1 - mpc) \text{ Ч } (\square \bar{T}_x) = -0.8 / (1 - 0.2) \text{ Ч } 100 = -4 \text{ Ч } (-100) = 400$$

2) по своему абсолютному значению мультипликатор налогов всегда меньше мультипликатора расходов. Поэтому если государственные закупки и автономные налоги увеличиваются на одну и ту же величину, то происходит рост совокупного дохода, причем это изменение равно величине изменения государственных закупок и налогов. Например, если при $mpc = 0.8$ и государственные закупки, и налоги увеличиваются на 100\$, то рост государственных закупок увеличивает совокупный доход на 500\$:

$$\square Y = \square G \text{ Ч } 1 / (1 - mpc) = 100 \text{ Ч } 5 = 500$$

а рост налогов сокращает совокупный доход на 400\$:

$$\square Y = \square \bar{T}_x \text{ Ч } [-mpc / (1 - mpc)] = 100 \text{ Ч } (-4) = 400$$

В результате совокупный доход увеличивается на 100\$, т.е. на величину изменения государственных закупок и налогов. Это означает, что мультипликатор сбалансированного бюджета равен 1.

Мультипликативный эффект имеют и трансферты. Трансферты представляют собой как бы «антиналоги». Они так же, как и налоги оказывают косвенное воздействие на совокупный спрос, т.е. через потребительские расходы. Рост трансфертов ведет к росту располагаемого дохода, а их сокращение – к уменьшению располагаемого дохода. (Строго говоря, трансферты изменяют величину личного дохода, что при неизменной величине налогов, означает изменение располагаемого дохода). Если трансферты увеличиваются на 100\$, то располагаемый доход увеличивается также на 100\$. При предельной склонности к потреблению, равной 0.8, потребление увеличится на 80\$

$$\square C = \square PD \text{ Ч } mpc = 100 \text{ Ч } 0.8 = 80$$

а поскольку мультипликатор расходов в данном случае равен 5:

$$1 / (1 - mpc) = 1 / (1 - 0.8) = 5$$

то совокупный доход увеличится на 400\$:

$$\square Y = \square C \text{ Ч } 1 / (1 - mpc) = 80 \text{ Ч } 5 = 400.$$

Опять мультипликатор начинает действовать как бы со второй ступени по сравнению со случаем, когда увеличиваются государственные закупки, т.е. не со 100\$, а с 80\$, поэтому и прирост совокупного дохода составляет не 500\$, а только 400\$.

Определим теперь формулу мультипликатора трансфертов. Изменение трансфертов означает изменение располагаемого дохода:

$$\Delta Tr = \Delta PD$$

Изменение располагаемого дохода ведет к изменению потребления в соответствии с величиной предельной склонности к потреблению:

$$\Delta C = \Delta PD \cdot MPC = \Delta Tr \cdot MPC$$

А изменение потребления мультипликативно изменяет совокупный доход:

$$\Delta Y = \Delta C \cdot 1/(1 - MPC) = \Delta Tr \cdot MPC \cdot 1/(1 - MPC) = [MPC/(1 - MPC)] \cdot \Delta Tr$$

Величина мультипликатора трансфертов, таким образом, равна:

$$mult_{Tr} = MPC/(1 - MPC) \quad \text{или} \quad mult_{Tr} = MPC / mps$$

Мультипликатор трансфертов – это коэффициент, который показывает во сколько раз увеличивается (уменьшается) совокупный доход при увеличении (уменьшении) трансфертов на единицу. По своему абсолютному значению мультипликатор трансфертов равен мультипликатору автономных налогов. Величина мультипликатора трансфертов меньше, чем величина мультипликатора расходов, поскольку трансферты оказывают косвенное воздействие на совокупный доход, а расходы (потребительские, инвестиционные и государственные закупки) – прямое.

Виды фискальной политики. В зависимости от фазы цикла, в которой находится экономика, инструменты фискальной политики используются по-разному и выделяют два вида фискальной политики: стимулирующую и сдерживающую.

- *Стимулирующая фискальная политика* применяется при спаде (рис.12.1(а)), направлена на увеличение деловой активности и используется в качестве средства борьбы с безработицей. *Инструментами* стимулирующей фискальной политики выступают:

- увеличение государственных закупок
- снижение налогов
- увеличение трансфертов

Заметим, что снижение налогов и увеличение трансфертов ведет к росту не только совокупного спроса, но и совокупного предложения. В этом случае происходит не только рост совокупного выпуска (от Y_1 до Y^*), но и снижение уровня цен (от P_1 до P_2) (рис.12.1 (в)). Поэтому эти инструменты могут использовать в качестве средства борьбы одновременно и с безработицей, и с инфляцией.

- *Сдерживающая фискальная политика* используется при буме («перегреве» экономики), направлена на сдерживание деловой активности в целях борьбы с инфляцией (рис.12.1 (б)). *Инструментами* сдерживающей фискальной политики являются:

- сокращение государственных закупок
- увеличение налогов
- сокращение трансфертов
-

Рис.12.1. Воздействие фискальной политики на экономику

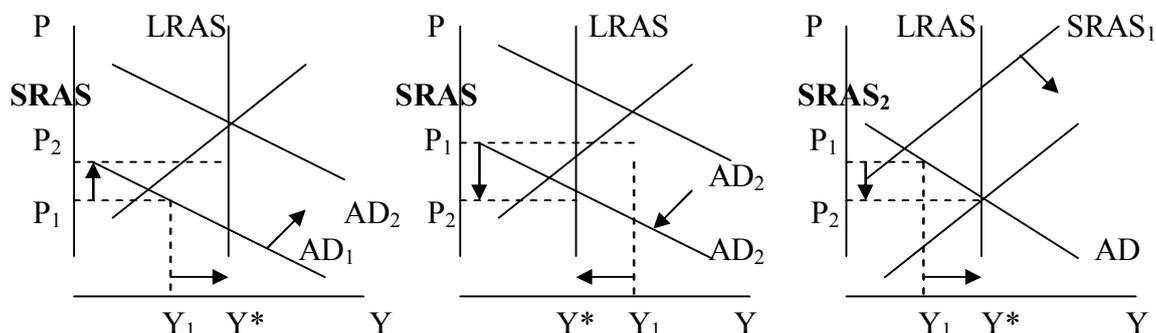
На совокупный спрос

На совокупное предложение

а) Стимулирующая

б) Сдерживающая

в) Стимулирующая



Кроме того, в зависимости от способа воздействия инструментов фискальной политики на экономику различают фискальную политику: дискреционную автоматическую.

- *Дискреционная фискальная политика* представляет собой сознательное законодательное изменение правительством величины государственных закупок, налогов и трансфертов с целью стабилизации экономики. Эти изменения находят отражение в основном финансовом плане страны – государственном бюджете.
- *Автоматическая (недискреционная) фискальная политика* основана на действии встроенных (автоматических) стабилизаторов. *Встроенные* (или автоматические) *стабилизаторы* представляют собой инструменты, величина которых остается неизменной, но само наличие которых (встроенность их в экономическую систему) автоматически стабилизирует экономику, стимулируя деловую активность при спаде и сдерживая ее при перегреве. К автоматическим стабилизаторам относятся:

- *подходные налоги* (включающие в себя все виды налогов на доходы, в том числе налог на прибыль корпораций)

(заметим, что наиболее сильное стабилизирующее воздействие оказывает прогрессивный подходный налог)

- *косвенные налоги* (в первую очередь, налог на добавленную стоимость)
- *пособия по безработице*
- *пособия по бедности*

(В США к встроенным стабилизаторам относятся также субсидии фермерам).

Рассмотрим механизм воздействия встроенных стабилизаторов на экономику.

Подходный налог действует следующим образом: при спаде уровень деловой активности сокращается, поэтому величина налоговых поступлений уменьшается, а при «перегреве» экономики, когда фактический ВВП максимален, налоговые поступления увеличиваются. Заметим, что ставка налога остается неизменной. Однако налоги – это изъятия из экономики, сокращающие поток расходов и, следовательно, доходов (вспомним модель кругооборота). Получается, что при спаде изъятия минимальны, а при перегреве максимальны. Таким образом, из-за наличия налогов экономика как бы автоматически «остужается» при перегреве и «подогревается» при рецессии.

Аналогичным образом встроенную стабильность обеспечивает налог на добавленную стоимость. При рецессии объем продаж сокращается, а поскольку НДС является косвенным налогом, частью цены товара, то при падении объема продаж налоговые поступления от косвенных налогов (т.е. изъятия из экономики) сокращаются. При перегреве, наоборот, поскольку растут совокупные доходы, объем продаж увеличивается, что увеличивает поступления от косвенных налогов. Экономика автоматически стабилизируется.

Что касается пособий по безработице и по бедности, то общая сумма их выплат увеличивается при спаде (по мере того, как люди начинают терять работу и нищать) и сокращаются при буме, когда наблюдается «сверхзанятость» и рост доходов. (Очевидно, что для того, чтобы получать пособие по безработице, нужно быть безработным, а чтобы получать пособие по бедности, нужно быть очень бедным). Эти пособия являются трансфертами, т.е. инъекциями в экономику. Выплата их способствует росту доходов, а, следовательно, расходов, что стимулирует подъем экономики при спаде. Уменьшение же общей суммы этих выплат при буме оказывает сдерживающее влияние на экономику.

В развитых странах экономика на 2/3 регулируется с помощью дискреционной фискальной политики и на 1/3 – за счет действия встроенных стабилизаторов.

Модель IS-LM

Модель IS-LM представляет собой модель совместного равновесия товарного и денежного рынков. Она является моделью кейнсианского типа (demand-side), описывает экономику в краткосрочном периоде и служит основой современной теории совокупного спроса.

Модель IS-LM была разработана английским экономистом Джоном Хиксом в 1937 г. в статье "Кейнс и неоклассики" и получила широкое распространение после выхода в 1949 г. книги американского экономиста Элвина Хансена "Монетарная теория и фискальная политика" (поэтому модель иногда называют моделью Хикса-Хансена).

Кривая IS (инвестиции-сбережения) описывает равновесие товарного рынка и отражает взаимоотношения между рыночной ставкой процента R и уровнем дохода Y , которые возникают на рынке товаров и услуг. Кривая IS выводится из простой кейнсианской модели (модели равновесия совокупных расходов или модели кейнсианского креста), но отличается тем, что часть совокупных расходов и, прежде всего, инвестиционные расходы теперь зависят от ставки процента. Ставка процента перестает быть экзогенной переменной и становится эндогенной величиной, определяемой ситуацией на денежном рынке, т.е. внутри самой модели. Зависимость части совокупных расходов от ставки процента имеет результатом то, что для каждой ставки процента существует точное значение величины равновесного дохода и поэтому может быть построена кривая равновесного дохода для товарного рынка - кривая IS. Во всех точках этой кривой соблюдается равенство инвестиций и сбережений, что объясняет название кривой (Investment=Savings).

Кривая LM (ликвидность-деньги) характеризует равновесие на денежном рынке, которое существует, когда спрос на деньги равен предложению денег. Поскольку спрос на деньги зависит от ставки процента, то существует кривая равновесия денежного рынка - кривая LM (Liquidity preference=Money supply), каждая точка которой представляет собой комбинацию величин дохода и ставки процента, обеспечивающую монетарное равновесие.

Пересечение кривых равновесия товарного (IS) и денежного (LM) рынков дает единственные значения величины ставки процента (равновесная ставка процента) и уровня дохода (равновесный уровень дохода), обеспечивающие одновременное равновесие на этих двух рынках.

Модель IS-LM позволяет:

- 1) показать взаимосвязь и взаимозависимость товарного и денежного рынков;
- 2) выявить факторы, влияющие на установление равновесия как на каждом из этих рынков в отдельности, так и условия их одновременного равновесия;
- 3) рассмотреть воздействие изменения равновесия на этих рынках на экономику;
- 4) проанализировать эффективность фискальной и монетарной политики;
- 5) вывести функцию совокупного спроса и определить факторы, влияющие на совокупный спрос;
- 6) проанализировать варианты стабилизационной политики на разных фазах экономического цикла.

Модель IS-LM сохраняет все предпосылки простой кейнсианской модели:

- 1) уровень цен фиксирован ($P=\text{const}$) и является экзогенной величиной, поэтому номинальные и реальные значения всех переменных совпадают;
- 2) совокупное предложение (объем выпуска) совершенно эластично и способно удовлетворить любой объем совокупного спроса;
- 3) доход (Y), потребление (C), инвестиции (I), чистый экспорт (X) являются эндогенными переменными и определяются внутри модели;
- 4) государственные расходы (G), предложение денег (M), налоговая ставка (t) являются величинами экзогенными и формируются вне модели (задаются извне).
- 5) $\text{ВНП}=\text{ЧНП}=\text{НД}$, поскольку налоги платят только домохозяйства и косвенные налоги на бизнес отсутствуют.

Исключение составляет предпосылка о постоянстве ставки процента. Если в модели "кейнсианского креста" ставка процента фиксирована и выступает экзогенным параметром,

то в модели IS-LM она эндогенна и формируется внутри модели; ее уровень меняется и определяется изменением ситуации (равновесия) на денежном рынке. Планируемые автономные расходы зависят теперь от ставки процента.

КРИВАЯ IS

Основой для построения кривой IS служат: 1) модель совокупных расходов, рассмотренная в предыдущей лекции, которая показывает, что определяет доход в экономике при данном уровне планируемых расходов (т.е. исходит из предпосылки, что уровень планируемых автономных расходов фиксирован); 2) функция автономных планируемых расходов, показывающая соотношение между ними и ставкой процента.

Поскольку в модель включена новая эндогенная переменная - ставка процента - рассмотрим ее более подробно.

Ставка процента и автономные расходы

Для сберегателей ставка процента выступает как вознаграждение за воздержание от потребления в настоящем в счет ожидаемого потребления в будущем. Для заемщиков ставка процента представляет собой цену заемных средств, используемых инвесторами для покупки инвестиционных товаров, а домохозяйствами для покупки потребительских товаров длительного пользования. В экономике существует множество конкретных видов процентных ставок: процентные ставки, выплачиваемые банками по чековым, сберегательным и срочным счетам (среди которых выделяются краткосрочные - по депозитам, используемым в течение трех месяцев и менее, и долгосрочные - по депозитам, средства с которых можно снимать лишь через год и более); процентные ставки, выплачиваемые по средствам, занимаемым правительством (проценты по государственным облигациям), бизнесом (проценты по коммерческим ценным бумагам и облигациям корпораций), банками (учетная ставка процента), домохозяйствами (проценты по вкладным). В экономической теории, выявляющей основные, принципиальные взаимосвязи и взаимозависимости в экономике, различия между разными видами процентных ставок полагаются несущественными и под рыночной ставкой процента понимается средняя из всех различных ставок.

Рассмотрим теперь соотношение между автономными планируемыми расходами и ставкой процента. Изменение ставки процента влияет на следующие компоненты автономных расходов:

1) *Инвестиционные расходы*. Занимая средства на покупку инвестиционных товаров, фирмы пытаются получить прибыль. Поэтому они инвестируют средства в предприятия и оборудование (приобретают реальный капитал) до тех пор, пока норма отдачи на дополнительный капитал превышает стоимость заемных средств на покупку этих дополнительных производственных фондов, т.е. ставку процента. Очевидно, что любое повышение ставки процента снижает эффективность инвестиционных проектов. Поэтому, если ставка процента настолько высока (кредитные средства дороги), что ожидаемая норма прибыли ниже этой ставки, фирма откажется от реализации такого инвестиционного проекта и величина инвестиционных расходов сократится. Итак, зависимость между величиной инвестиционных расходов и ставкой процента обратная. Чем выше уровень ставки процента, тем меньше у фирм желание инвестировать.

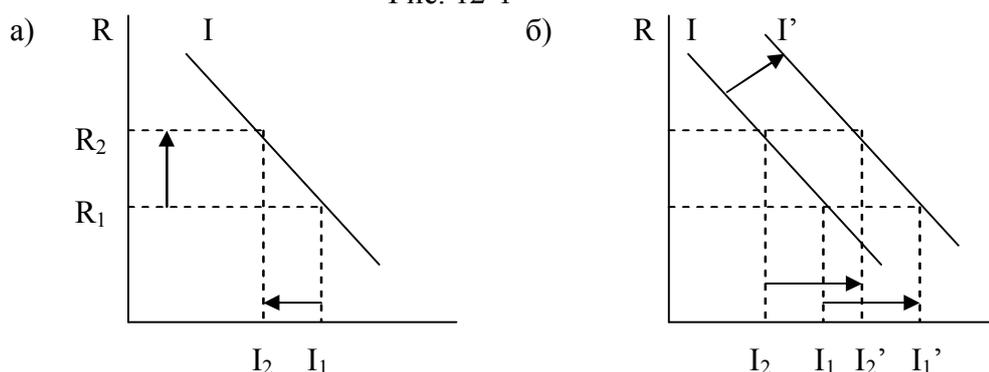
Кривая совокупного инвестиционного спроса, представленная на рис.12-1(а), отражает эту обратную зависимость величины спроса на инвестиции от ставки процента. Если величина инвестиций связана со ставкой процента обратной линейной зависимостью, то инвестиционные расходы могут быть представлены формулой:

$$I = \bar{I} - dR,$$

где \bar{I} – автономные инвестиции, R - ставка процента, d - коэффициент, отражающий чувствительность инвестиционных расходов к ставке процента и показывающий, насколько изменится величина инвестиционных расходов при изменении ставки процента на один

процентный пункт. Коэффициент $d > 0$, а поскольку перед ним в формуле стоит знак "минус", кривая имеет отрицательный наклон.

Рис. 12-1



Сдвиг кривой совокупных инвестиционных расходов происходит при изменении уровня автономных инвестиций (I): увеличение I смещает кривую вправо, а их сокращение - влево. Эти изменения, как правило, кейнсианцы связывают с настроением инвесторов, пессимистической или оптимистической оценкой ожидаемой прибыльности инвестиционных расходов (Дж.М.Кейнс назвал это явление "animal spirit"- природное чутье, интуиция). Последствия увеличения уровня автономных инвестиций показано на рис.12-1(б) сдвигом кривой I вправо до I' . Наклон кривой совокупных инвестиционных расходов обусловлен величиной коэффициента d ; чем он выше, т.е. чем более чувствительны инвестиции к изменению ставки процента, тем кривая I более пологая: даже незначительные изменения ставки процента ведут к существенным изменениям инвестиционного спроса.

2) *Потребительские расходы.* Аналогично инвесторам, домохозяйства также используют заемные средства, особенно при покупке потребительских товаров длительного пользования. Потребители сравнивают процентные выплаты по долгу (потребительскому кредиту) с желанием приобрести товар (например, автомобиль или посудомоечную машину) как можно раньше. Высокие процентные ставки заставляют некоторых потребителей отложить покупку до лучших времен и автономные потребительские расходы сокращаются. Таким образом, зависимость между совокупными автономными потребительскими расходами и ставкой процента обратная и все рассуждения и выводы аналогичны тем, которые сделаны относительно инвестиционных расходов (не случайно, некоторые экономисты предлагают рассматривать расходы на потребительские товары длительного пользования как инвестиционные расходы домохозяйств).

Итак, потребительские расходы зависят не только от уровня располагаемого дохода, но и от ставки процента и *потребительская функция* может быть представлена как:

$$C = \underline{C} + mpc(Y - T) - aR,$$

где \underline{C} - автономные потребительские расходы, Y - доход, T - автономные чистые налоги (налоги T_x минус трансферты T_r), mpc - предельная склонность к потреблению ($0 < mpc < 1$), показывающая, насколько изменяются потребительские расходы при изменении располагаемого дохода на единицу ($mpc = \Delta C / \Delta Y_d$); a - чувствительность потребления к ставке процента ($a > 0$), отражающая изменение потребительских расходов при изменении ставки процента на один процентный пункт ($a = \Delta C / \Delta R$),

3) *Расходы на чистый экспорт.* Изменение ставки процента оказывает влияние и на величину чистого экспорта. Рост процентной ставки в стране повышает доходность вкладываемого капитала и обуславливает приток капитала из-за рубежа. В результате спрос на национальную валюту данной страны на валютных рынках растет, и национальная валюта дорожает. Это ведет к тому, что товары данной страны становятся относительно более дорогими, а импортные товары относительно более дешевыми. Спрос на национальные товары со стороны иностранцев падает, сокращая экспорт, а спрос на иностранные товары растет, увеличивая импорт. Чистый экспорт сокращается, уменьшая совокупные расходы. Следовательно, и между чистым экспортом и ставкой процента

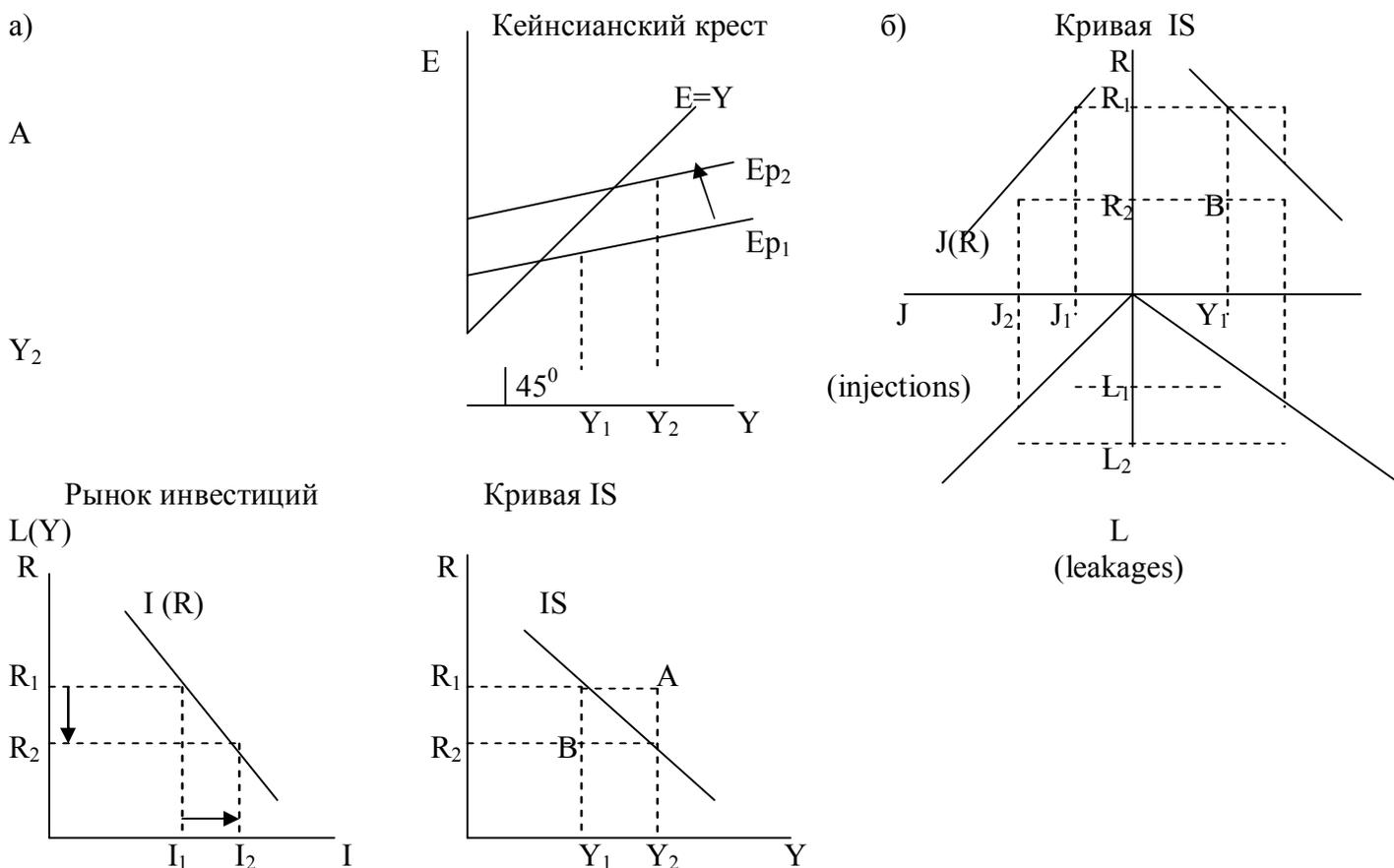
существует обратная зависимость. Поэтому формула экспорта может быть представлена как:

$$X_n = \underline{E}_x - (\underline{I}_m + mpm Y) - eR = \underline{X}_n - mpm Y - eR$$

где \underline{E}_x – автономный экспорт; \underline{I}_m – автономный импорт; \underline{X}_n – автономный чистый экспорт; mpm – предельная склонность к импорту ($0 < mpm < 1$), которая показывает, как изменяется величина расходов на покупку импортных товаров при изменении дохода на единицу ($mpm = \Delta I_m / \Delta Y$); e – чувствительность чистого экспорта к ставке процента ($e > 0$), показывающая изменение величины чистого экспорта, если ставка процента меняется на один процентный пункт ($\Delta X_n / \Delta R$).

Построение кривой IS

Теперь мы знаем, что величина планируемых автономных расходов зависит от ставки процента. И в то же время мы знаем, что общий уровень реального ВВП и реального дохода зависит от величины автономных планируемых расходов. Если объединить вместе эти зависимости, можно прийти к выводу, что реальный доход должен зависеть от ставки процента. Если изобразить это графически, мы получим кривую IS. Выведем график кривой IS двумя способами:



На рис.12-2(а) кривая IS выведена из Кейнсианского креста и рынка инвестиций. При ставке процента R_1 величина инвестиционных расходов равна I_1 , что соответствует величине планируемых расходов E_{p1} , при которой величина совокупного дохода (выпуска) равна Y_1 . Когда ставка процента снижается до R_2 , величина инвестиционных расходов возрастает до I_2 , поэтому на графике Кейнсианского креста кривая планируемых расходов сдвигается вверх до E_{p2} , чему соответствует величина совокупного дохода (выпуска) Y_2 . Таким образом, более высокой ставке процента R_1 соответствует более низкий уровень совокупного выпуска Y_1 , а более низкой ставке процента R_2 соответствует более высокий уровень выпуска Y_2 . Причем и в том, и в другом случае товарный рынок находится в равновесии, т.е. расходы равны доходу ($E_{p1}=Y_1$ и $E_{p2}=Y_2$). Это и отражает кривая IS, каждая точка которой показывает

парные сочетания ставки процента и уровня дохода, при которых товарный рынок находится в равновесии.

На рис.12-2(б) кривая IS выводится из принципа равенства инъекций и изъятий (что является условием равновесия товарного рынка), который следует из основного макроэкономического тождества:

$$C + I + G + Ex = C + S + T + Im$$

Вычтем из обеих частей равенства потребительские расходы C, получим:

$$I + G + Ex = S + T + Im$$

Или с учетом зависимости переменных от дохода и от ставки процента:

$$\begin{array}{ccccccc} I(R) + G + Ex(R) = S(Y) + T(Y) + Im(Y) \\ - \quad \quad \quad - \quad \quad \quad + \quad \quad \quad + \quad \quad \quad + \end{array}$$

В правой части равенства – инъекции (injections) – J - или расходы, которые увеличивают поток доходов, а в левой части – изъятия (leakages) – L - или переменные, которые сокращают доходы. В равновесной экономике расходы равны доходам, а инъекции равны изъятиям (J=L).

На рис.12-2(а) изображены 4 квадранта. В III квадранте построена биссектриса угла, что отражает равенство инъекций и изъятий. Во II квадранте показана обратная зависимость инъекций (части автономных расходов) от ставки процента. В IV квадранте представлен график прямой зависимости изъятий от дохода. В результате в I квадранте получаем кривую IS. При ставке процента R_1 величина инъекций составляет J_1 , что соответствует величине изъятий L_1 , а такая их величина будет при уровне дохода Y_1 . Аналогично, при ставке процента R_2 величина инъекций будет равна J_2 , при которой величина изъятий составит L_2 , что соответствует уровню дохода Y_2 . Соединив полученные в I квадранте точки прямой линией, получим кривую IS.

Кривая IS показывает все возможные комбинации уровней ставки процента (R) и реального дохода (Y), при которых товарный рынок находится в равновесии, т.е. спрос на товары и услуги равен их предложению, что происходит лишь в случае, когда доход равен планируемым расходам, а инъекции равны изъятиям.

Точки вне кривой IS.

В любой точке, находящейся вне кривой IS, экономика находится в неравновесии. Рассмотрим точку A, которая находится выше кривой IS.

Избыточное предложение существует для всех точек вправо от кривой IS (предложение превышает совокупные расходы); точки слева от IS соответствуют уровню дохода, при котором совокупные расходы превышают предложение, т.е. избыточному совокупному спросу.

Наклон кривой IS.

Кривая IS имеет отрицательный наклон, поскольку более высокий уровень ставки процента вызывает уменьшение инвестиционных, потребительских расходов и расходов на чистый экспорт, и, следовательно, совокупного спроса (совокупных расходов), что ведет к более низкому уровню равновесного дохода. И наоборот, более низкая ставка процента увеличивает автономные планируемые расходы, а более высокий уровень автономных расходов увеличивает доход в k раз, где k_A - это полный мультипликатор (или супермультипликатор) расходов.

Наиболее полное представление о взаимосвязях между уровнем дохода (Y) ставкой процента (R) и особенностях кривой IS дает ее алгебраический анализ.

Алгебраический анализ кривой IS

Вспомним, что равновесный уровень дохода устанавливается тогда, когда объем выпуска равен совокупным планируемым расходам. Мы предполагаем, что функция потребления, функция инвестиций и функция чистого экспорта линейны и зависят от ставки процента:

$$C = \underline{C} + mpc(Y - T) - aR$$

$$I = I - dR$$

$$X_n = \underline{Ex} - (\underline{Im} + mpmY) - eR = \underline{X_n} - mpmY - eR$$

где C – автономные потребительские расходы, I – автономные инвестиционные расходы, X_n – автономные расходы на чистый экспорт, a – чувствительность потребительских расходов к ставке процента, d – чувствительность инвестиций к ставке процента, e – чувствительность чистого экспорта к ставке процента, mpm – предельная склонность к импорту.

Равновесный доход равен:

$$Y = (C - mpcT + I + G + X_n - bR) / (1 - mpc(1 - t) + mpm)$$

где $b = (a + d + e)$ и является коэффициентом чувствительности автономных расходов к ставке процента, показывая, насколько изменятся автономные расходы при изменении процентной ставки на один процентный пункт, t – предельная налоговая ставка, показывающая долю национального дохода, которая поступает в виде налогов в бюджет.

Если $C - mpcT + I + G + X_n = A$ (сумма автономных расходов) и $[1 / (1 - mpc(1 - t) + mpm)] = k_A$ (полный мультипликатор расходов), то уравнение для кривой IS может быть представлено:

$$Y = k_A (A - bR)$$

или для ставки процента как:

$$R = A/b - (1/k_A)Y$$

Поскольку коэффициент $b > 0$ и имеет перед собой знак «минус», то кривая IS имеет отрицательный наклон.

Сдвиги кривой IS

Сдвиги кривой IS вызывают изменения любого из компонентов автономных расходов (C , I , G или X_n) и автономных чистых налогов (T_x или T_r). Все, что увеличивает автономные расходы (оптимизм предпринимателей и потребителей, обуславливающий желание увеличивать расходы при любой ставке процента, что ведет к росту потребительских и инвестиционных расходов; рост государственных расходов; снижение автономных налогов; увеличение трансфертных выплат; рост чистого экспорта), сдвигает кривую IS вправо. Если же автономные расходы по какой-то причине снижаются, кривая IS сдвигается влево. Сдвиг кривой и в том, и в другом случае параллельный и происходит на расстояние, равное $k \Delta A$, (так как $\Delta Y = k \Delta A$), т.е. величина сдвига при неизменной ставке процента определяется величиной изменения автономных расходов и величиной мультипликатора расходов. Чем на большую величину изменяются автономные расходы и/или чем больше величина мультипликатора, тем на большее расстояние сдвигается кривая.

Наклон кривой IS

Наклон кривой IS равен $1/(k_A b)$ или MLR/b , где MLR – предельная норма изъятий (вспомним, что $MLR = 1 - mpc(1 - t) + mpm = mps(1 - t) + t + mpm$, т.е. предельная норма изъятий – это величина, обратная мультипликатору расходов, $MLR = 1/k_A$). Таким образом, наклон кривой IS определяется:

- 1) чувствительностью автономных расходов к ставке процента (b),
- 2) величиной мультипликатора (k_A), которая зависит от предельной склонности к потреблению (mpc), налоговой ставки (t) и предельной склонности к импорту (mpm).

Наклон кривой IS увеличивается (она поворачивается против часовой стрелки и становится более крутой), когда величина b и/или k_A уменьшается.

Кривая IS будет пологой, если:

- 1) чувствительность автономных расходов к ставке процента велика, т.е. даже незначительное изменение ставки процента ведет к существенному изменению автономных расходов и, следовательно, дохода;
- 2) мультипликатор расходов велик, а предельная норма изъятий мала, что возможно, если:
 - а) предельная склонность к потреблению велика;
 - б) предельная налоговая ставка мала;
 - в) предельная склонность к импорту мала;

т.е. даже несущественное изменение автономных расходов приведет к большому мультипликативному изменению дохода. (Заметим, что величина мультипликатора обуславливает и наклон, и величину сдвига кривой IS).

Таким образом, рост b и mpc и снижение t и mpm уменьшают наклон IS, поворачивая ее по часовой стрелке.

Кривая IS однако не определяет ни конкретного значения уровня дохода Y , ни единственного значения равновесной ставки процента R , она лишь отражает все возможные комбинации Y и R , при которых рынок товаров и услуг находится в равновесии. Поэтому, чтобы определить их значения, необходимо еще одно уравнение с этими же переменными. Для этого следует обратиться к денежному рынку.

КРИВАЯ LM

Равновесие на денежном рынке определяет кривая LM (ликвидность-деньги), которая показывает все возможные соотношения Y и R , при которых спрос на деньги равен предложению денег. Под деньгами при этом, как правило, понимают денежный агрегат $M1$, включающий наличные деньги и средства на чековых счетах или счетах до востребования, которые в любой момент можно легко превратить в наличность.

В основе построения кривой LM лежит кейнсианская теория предпочтения ликвидности, объясняющая, как соотношение спроса и предложения реальных запасов денежных средств (real money balances) определяют ставку процента. Реальные запасы денежных средств представляют собой номинальные запасы, скорректированные на изменение уровня цен и равны M/P .

В соответствии с теорией предпочтения ликвидности, предложение реальных денежных средств $(M/P)_s$ фиксировано и определяется Центральным банком, контролирующим величину наличности и обязательных резервов, т.е. денежную базу (high powered money). Поскольку предложение денег является экзогенной величиной и не зависит от ставки процента, графически оно может быть представлено вертикальной кривой.

Спрос на деньги

Чтобы определить равновесие денежного рынка, необходимо понять, что обуславливает спрос на деньги. Спрос на реальные денежные запасы $(M/P)_d=L$ вытекает из двух основных функций денег - быть средством обращения (means of payments) и средством сохранения стоимости (stock of value), а также их абсолютной ликвидности.

Поэтому спрос на деньги можно разделить на две части:

- 1) спрос, обусловленный использованием денег в различных сделках (транзакциях), т.е. при оплате покупок товаров и услуг, который в экономической теории получил название транзакционного спроса на деньги;
- 2) спрос на деньги как финансовый актив, как средство сохранения богатства, или спекулятивный спрос на деньги.

В классической и неоклассической макроэкономических моделях спрос на деньги определяется исключительно транзакционными мотивами, а его величина может быть рассчитана либо из уравнения количественной теории денег $MV=PY$, (где M - масса денег в обращении; V - скорость обращения денег, показывающая, какое в среднем количество сделок обслуживает одна денежная единица; P - общий уровень цен (индекс цен); Y - реальный ВВП), либо из кэмбриджского уравнения $M=kPY$ (где M - масса денег в обращении, k - доля номинального дохода, хранящаяся в виде наличных денег, PY - номинальный доход). Восприняв концепцию транзакционного спроса на деньги классической школы, Кейнс смотрел на эту проблему шире. Он считал, что помимо запланированных покупок, люди совершают и незапланированные. Зная, что подобные ситуации возможны в любой момент, они хранят у себя дополнительные суммы наличных денег. Кейнс назвал такой спрос на деньги предусмотрительным спросом или спросом на деньги из мотива предосторожности (precautionary demand for money). Оба эти вида спроса на деньги можно объединить в одну категорию, так как, в конечном итоге, это спрос на

деньги для покупки товаров и услуг (для сделок). Он определяется величиной дохода Y и не зависит от ставки процента, поэтому на графике отображается вертикальной кривой (рис.3(а)).

Чем выше доход, тем спрос на реальные денежные запасы больше, поэтому транзакционный спрос на деньги может быть записан формулой $L_t = hY$, где $L_t = (M/P)^d t$ - транзакционный спрос на реальные денежные запасы, Y - реальный доход, h - чувствительность спроса на деньги по доходу (положительный коэффициент, показывающий, насколько изменяется реальный спрос на деньги при изменении уровня дохода на единицу). Реальный спрос на деньги (спрос на реальные денежные запасы), таким образом, связан прямой зависимостью с величиной дохода.

Однако, по мнению Кейнса, существует еще один вид спроса на деньги, обусловленный использованием денег как средства сохранения богатства, который Кейнс назвал спекулятивным или спросом на деньги как финансовый актив. Помимо денег в экономике существуют и другие финансовые активы - акции и облигации, которые приносят доход, в отличие от наличных денег, доходностью не обладающих. Человеку имеет смысл хранить деньги как финансовый актив лишь в том случае, когда доходность всех других видов финансовых активов низка. Альтернативным деньгам финансовым активом в экономической теории выступают облигации, доходом по которым является процент. Чем выше ставка процента (т.е. чем выше доходность ценных бумаг), тем меньше у человека желание хранить деньги как актив и тем больше желание купить другие финансовые активы. И наоборот, чем ставка процента ниже (т.е. чем ниже доходность ценных бумаг), тем больше желание держать наличные деньги, которые хотя и не приносят доход, но обладают абсолютной ликвидностью (способностью в любой момент обмениваться на любой другой вид активов - финансовых или реальных). Таким образом, спекулятивный спрос на деньги зависит от ставки процента, и зависимость эта обратная. Формула спекулятивного спроса на реальные денежные запасы: $L_a = (M/P)^d a = -fR$ (где R - ставка процента, а f - чувствительность спроса на деньги к ставке процента или положительный коэффициент, показывающий, как изменится реальный спрос на деньги при изменении ставки процента на один процентный пункт; знак «минус» перед f означает обратную зависимость). График спекулятивного спроса на деньги представлен на рис.3(б).

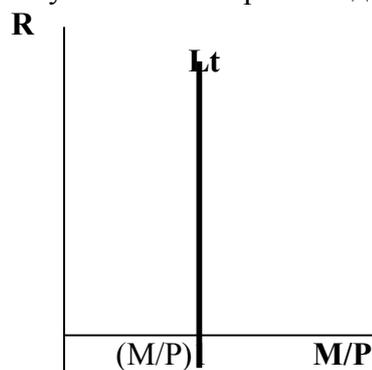


Рис. 3(а)

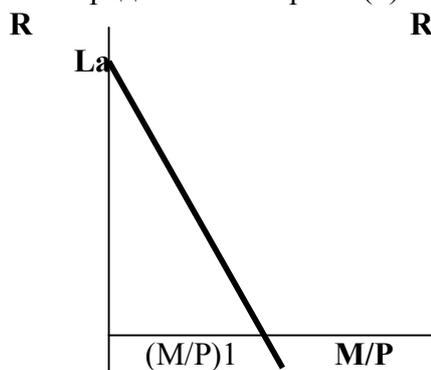


Рис. 3(б)

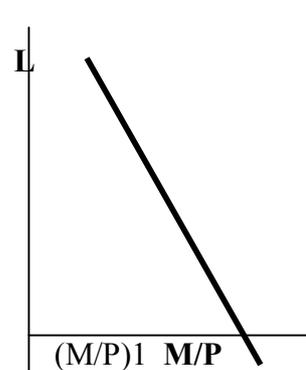


Рис. 3(в)

Общий реальный спрос на деньги можно получить, просуммировав транзакционный и спекулятивный спрос: $L = (M/P)^d = L_t + L_a = hY - fR$, графическое изображение которого на рис.3(в).

Кривая спроса на деньги

Кривая спроса на деньги имеет отрицательный наклон, обусловленный его обратной зависимостью от ставки процента. Этот вывод Кейнса получил название теории предпочтения ликвидности (liquidity preference). Ставка процента выступает как альтернативные издержки хранения наличных денег. Если человек хранит наличные деньги, он лишает себя дохода в виде процента, который он олучал бы, купив облигацию. Чем выше ставка процента, тем меньше денег целесообразно иметь в виде наличности. Чем ставка

процента ниже, тем более притягательным становится свойство ликвидности, и люди начинают продавать облигации, увеличивая сумму наличных денег.

Таким образом, человек предпочитает иметь так называемый «портфель» финансовых средств, в который входят и наличные деньги, и ценные бумаги. Структура портфеля, т.е. соотношение в нем денежных и неденежных финансовых активов, меняется в зависимости от динамики ставки процента. Она будет оптимальной в том случае, если дает максимальный доход при минимальном риске.

Следует иметь в виду, что современные теории спроса на деньги обосновывают обратную зависимость от ставки процента не только спекулятивного, но и транзакционного спроса на деньги (например, теория управления денежной наличностью Баумоля-Тобина).

Изменение ставки процента (R) перемещает экономику вдоль кривой спроса на деньги (кривой L), а изменения в реальном доходе (Y) сдвигают кривую вправо или влево. При снижении дохода расходы сокращаются, и в экономике требуется меньше денег, поэтому спрос на реальные денежные запасы сокращается при каждом уровне ставки процента, сдвигая кривую спроса на деньги влево.

Изменение чувствительности спроса на деньги к ставке процента (f) меняет наклон кривой L . Чем более чувствителен спрос на деньги к изменению ставки процента (чем больше коэффициент f), когда даже незначительное изменение процентной ставки ведет к существенному изменению спроса на деньги, тем более пологой становится кривая.

Равновесие денежного рынка

Равновесие на денежном рынке устанавливается в точке пересечения кривой спроса на деньги с кривой предложения денег.

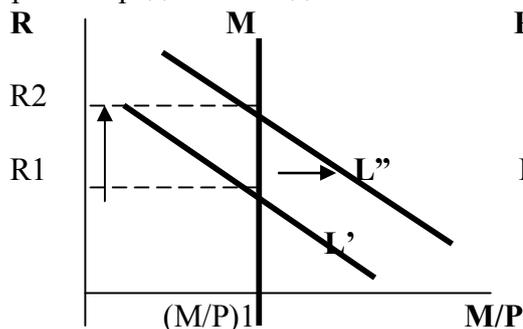


Рис. 4(а)

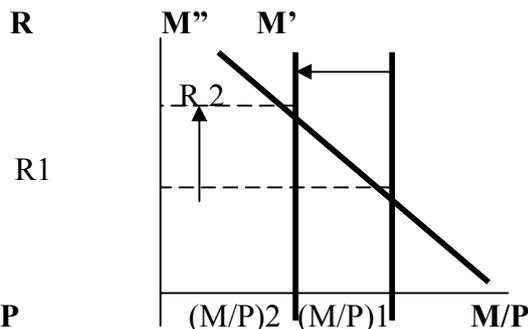


Рис. 4(б)

Поскольку предложение денег (M) определяет Центральный банк, то это величина экзогенная и фиксированная и графически представляет собой вертикальную кривую.

Движение ставки процента к равновесию происходит потому, что люди начинают менять структуру портфеля своих активов. (При равновесной ставке процента соотношение денежных и неденежных активов в портфеле является оптимальным). К изменению ставки процента ведет как изменение спроса на деньги, так и изменение предложения денег. Если спрос на деньги увеличивается, а предложение остается без изменения, ставка процента повышается, так как люди будут продавать облигации. На рынке облигаций предложение начинает превышать спрос, и цена облигаций падает. А поскольку цена облигации находится в обратной зависимости со ставкой процента, то ставка растет (рис.4(а)).

Ставка процента увеличивается и в том случае, когда Центральный банк снижает предложение денег. Уменьшение денежной массы заставляет людей продавать облигации, что будет иметь результат, аналогичный представленному выше (рис.4(б)).

И наоборот. Если спрос на деньги уменьшается, либо Центральный банк увеличивает предложение денег, ставка процента падает.

Но, как мы знаем, не только величина процентной ставки оказывает влияние на величину спроса на реальные денежные запасы, воздействуя на равновесие денежного рынка. Уровень дохода Y также влияет на спрос на деньги. Когда доход высок, расходы велики, люди

вступают в большее количество сделок, покупая большее количество товаров и услуг и увеличивая транзакционный спрос на деньги.

Используя эти зависимости, можно построить кривую равновесия денежного рынка - кривую LM, показывающую связь между ставкой процента (R) и уровнем дохода (Y).

Построение кривой LM

Кривая LM показывает все комбинации уровня дохода Y и ставки процента R, при которых денежный рынок находится в равновесии, т.е. когда реальный спрос на деньги равен реальному предложению денег: $(M/P)d=(M/P)s$ или если $(M/P)d=L$, то $(M/P)=L$. Возможные варианты построения кривой LM:

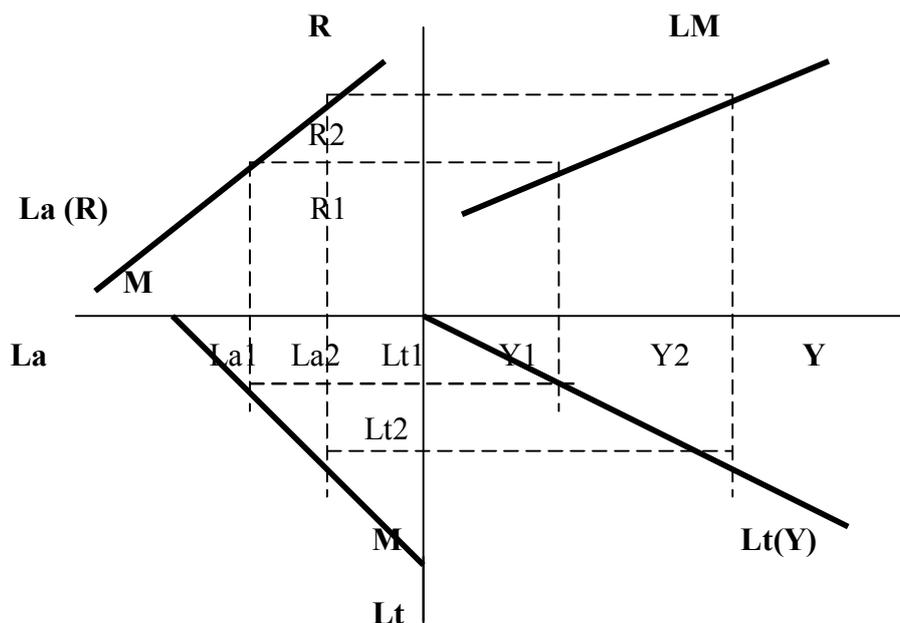


Рис. 5 (а)

или

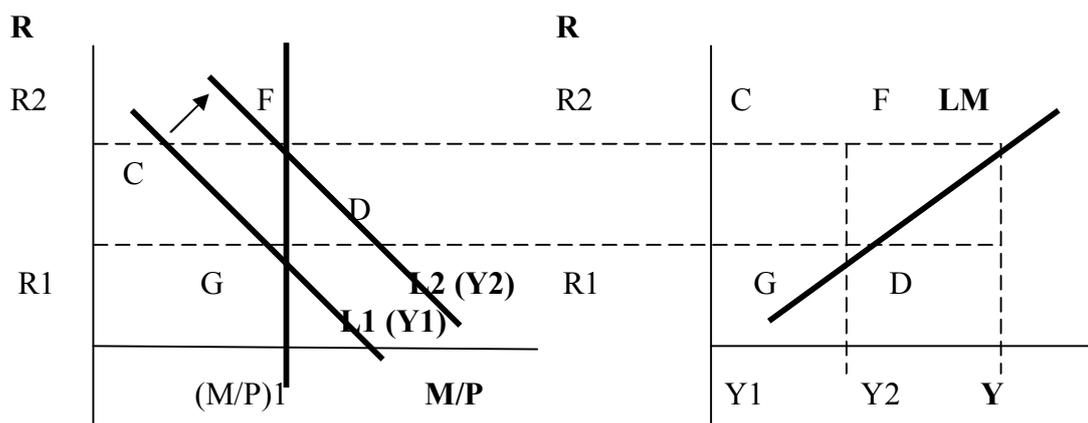


Рис. 5 (б)

На рис.5(а) кривая LM (I квадрант) выводится из принципа равенства общего спроса на деньги (включающего транзакционный спрос, зависящий от дохода – IV квадрант – и спекулятивный спрос, зависящий от ставки процента – II квадрант) предложению денег – III квадрант, где представлено бюджетное ограничение, налагаемое фиксированным количеством денег в экономике.

На рис.5(б) кривая LM строится на основе графика равновесия денежного рынка (теории предпочтения ликвидности). Рост уровня дохода (от Y1 до Y2) увеличивает спрос на деньги, смещая кривую L' в положение L'', увеличивая ставку процента от R1 до R2. Это позволяет

построить кривую LM, отражающую прямую зависимость между уровнем дохода и ставкой процента.

Все точки, находящиеся вне кривой LM, соответствуют неравновесию денежного рынка. Точки, лежащие выше кривой, означают избыточное предложение денег (например, т.С, в которой предложение денег превышает спрос на деньги), а точки ниже кривой соответствуют избыточному спросу на деньги (например, в т.Д спрос на деньги превышает предложение денег). Чтобы в этих точках установилось равновесие, необходимо, чтобы либо изменился уровень дохода, либо величина ставки процента, либо и то, и другое. Если снижается ставка процента, то спрос на деньги увеличивается; если снижается уровень дохода, спрос на деньги падает.

Алгебраический анализ кривой LM

Полагая, что функция спроса на деньги линейна, т.е. $L=hY-fR$, можно получить алгебраическое выражение для кривой LM:

$$M/P=hY-fR$$

из которого получаем значение уровня равновесного дохода

$$Y=(1/h)(M/P)+(f/h)R$$

и значение равновесной ставки процента

$$R=(h/f)Y-(1/f)(M/P)$$

Уравнение равновесного дохода дает величину дохода, которая обеспечивает равновесие денежного рынка при любом значении ставки процента и величине реального предложения денег. Аналогично, уравнение равновесной ставки процента показывает величину ставки, которая дает равновесие на рынке денег при любом значении дохода и величине реального предложения денег. Вдоль кривой LM величина реального предложения денег фиксирована.

Поскольку коэффициент при Y положительный ($h/f > 0$, так как $h > 0$ и $f > 0$), кривая LM имеет положительный наклон и отражает прямую зависимость между уровнем дохода и ставкой процента. Более высокий доход предопределяет более высокий спрос на деньги, что ведет к более высокой ставке процента.

Сдвиги кривой LM

Сдвиги кривой LM обусловлены изменением номинального предложения денег (M_s). Поскольку уровень цен фиксирован ($P = \text{const}$), то увеличение Центральным банком количества денег в обращении, меняет реальное предложение денег (M/P). Так как коэффициент при M/P отрицательный, то рост предложения денег ведет к сдвигу кривой вправо на расстояние $\square M(1/h)$, в то время как его сокращение сдвигает кривую на такое же расстояние влево.

Изменения в коэффициентах h и f также влияют на положение кривой LM. Сдвиг вправо происходит при снижении h (сокращении транзакционного спроса на деньги) и/или при росте f (увеличении чувствительности спроса на деньги к изменению ставки процента).

Наклон кривой LM

Наклон кривой LM равен (h/f) - коэффициенту, стоящему перед Y , и зависит от двух параметров:

- 1) чувствительности спроса на деньги к уровню дохода (h),
- 2) чувствительности спроса на деньги к ставке процента (f).

Уменьшение f увеличивает наклон кривой LM и при $f=0$ кривая становится вертикальной. При росте f кривая LM становится менее крутой (более полой).

Кривая LM менее крутая, когда спрос на деньги более чувствителен к ставке процента и когда меньше транзакционный спрос на деньги (чем меньше h).

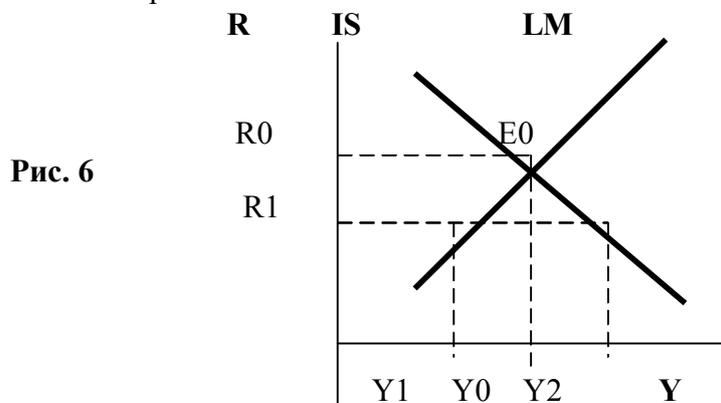
Таким образом, кривая LM будет более полая, если:

- 1) чувствительность спроса на деньги к динамике ставки процента (f) велика. Т.е. изменение спроса на деньги вследствие изменения дохода ведет к незначительному изменению равновесной ставки процента;

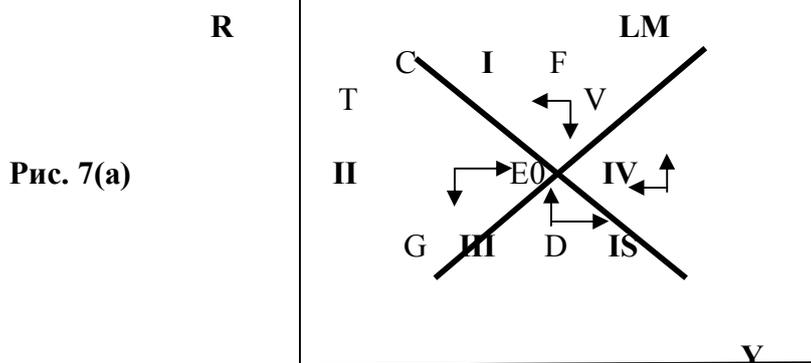
2) чувствительность спроса на деньги к динамике ВВП (h) невелика. Необходимо лишь небольшое изменение ставки процента, чтобы компенсировать незначительный рост спроса на деньги, вызванный изменением дохода.

Совместное равновесие товарного и денежного рынков

Ни кривая IS, ни кривая LM не определяют сами по себе величину равновесного дохода и равновесной ставки процента. Равновесие в экономике определяется совместно кривыми IS и LM в точке их пересечения.



Одновременное равновесие на денежном и товарном рынках существует лишь при одном уровне дохода и одной ставке процента. На рис. 6 R_0 - единственная ставка процента и Y_0 - единственный уровень дохода, при которых существует совместное равновесие на денежном и товарном рынках. Другие величины ставки процента и уровня дохода означают неравновесие на одном или обоих рынках. Например, при ставке процента R_1 существует равновесие на денежном рынке при уровне дохода Y_1 , но на товарном рынке при уровне дохода Y_2 .

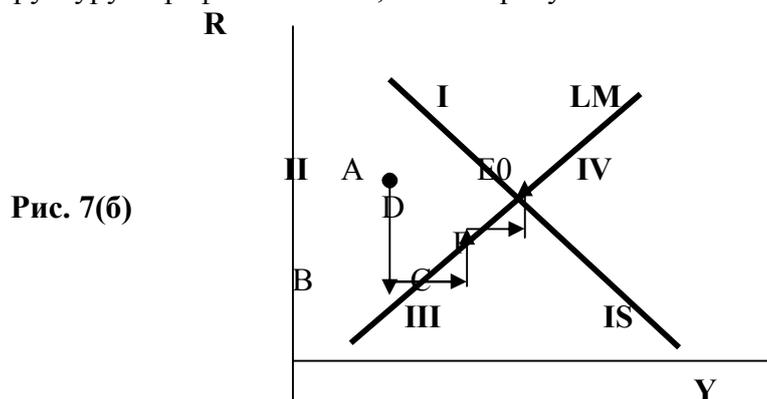


Равновесное положение обоих рынков может быть определено совместным решением уравнений кривых IS и LM. Например на рис.7(a), в т.С, D и Eo на товарном рынке равновесие (спрос=предложению), а в т. G и F - неравновесие. Наоборот, в т.G, F и Eo на денежном рынке равновесие, а в т.С и D - неравновесие. Общее равновесие - это ситуация одновременного равновесия на всех рынках в экономике.

Как система приходит к общему равновесию, если она находится, например, в т.Т или т.V ? Если рынок товаров и услуг находится в неравновесии, то происходит непредвиденное изменение запасов, и фирмы либо сокращают, либо увеличивают объем производства, двигая экономику в точку Eo. Если денежный рынок в неравновесии, произойдет давление на ставку процента, поскольку люди начнут продавать облигации, если они не смогут удовлетворить свой спрос на деньги иным путем, и экономика начнет передвигаться в точку Eo.

Пересечение кривых IS и LM делит плоскость на 4 области, в каждой из которых имеет место неравновесие. В областях I и II наблюдается избыточное предложение денег, так как они находятся выше кривой LM, а в областях III и IV, лежащих ниже кривой LM - избыточный спрос на деньги. При этом области I и IV соответствуют избыточному предложению товаров и услуг, поскольку находятся выше кривой IS, в то время как в

областях II и III имеет место избыточный спрос на товары и услуги. Направления приспособления экономики и движения ее к равновесию показаны стрелками. Более быстро происходит восстановление равновесия на денежном рынке, так как для этого достаточно изменить структуру портфеля активов, что не требует значительных затрат времени.



Например, экономика находится в т.А (область II), где имеет место избыточное предложение денег и избыточный спрос на товары и услуги. Превышение предложения денег над спросом на деньги вызовет снижение ставки процента в результате стремления людей превратить "лишние" деньги в ценные бумаги и в связи с этим ростом спроса на облигации и повышением их цен. На денежном рынке установится равновесие в т.В на кривой LM. Но существующий в этой области избыточный спрос на товары и услуги приведет к снижению запасов у фирм и росту выпуска (дохода), что приведет к неравновесию денежного рынка и сместит экономику в область III (т.С), соответствующую избыточному спросу на деньги, что обусловит рост ставки процента и возврат на кривую LM. Однако сохраняющийся избыточный спрос на товарном рынке, несмотря на возможное сокращение инвестиционного спроса, вызванное ростом процентной ставки, обеспечит дальнейшее сокращение запасов и увеличение производства. Это приведет к неравновесию денежного рынка (избыточному спросу на деньги вследствие роста дохода), что обусловит рост ставки процента и возвратит экономику на кривую LM в т.Д, которая лежит ниже кривой IS и соответствует все еще избыточному спросу на товары и услуги. В результате дальнейшего сокращения запасов и роста производства экономика переместится в т.Е, вновь нарушив равновесие денежного рынка и т.д., пока не придет в равновесную точку E0. Таким образом, экономика будет двигаться как бы по лестнице (по ступенькам), пока не достигнет точки одновременного равновесия товарного и денежного рынков, т.е. точки пересечения кривых IS и LM.

Существует принцип экономической интерпретации Шевчука, согласно идее которого экономические законы можно выводить из законов других наук. Например, закономерности движения денежных потоков из законов физики и математики. Автор принципа – Денис Шевчук.

Дополнительная информация

Умные люди живут дольше. Смертность людей с высоким уровнем образования в четыре раза ниже, чем у малообразованных. До последнего времени считалось, что на продолжительность жизни человека в основном влияют три фактора: наследственность, образ жизни и экология. Однако ученые пришли к выводу, что умные живут дольше и меньше болеют. Смертность людей с высоким уровнем образования в четыре раза ниже, чем смертность малообразованных. Оказывается, мозг без нагрузки стареет гораздо быстрее. Ученые давно объясняют различия в состоянии здоровья разных людей их принадлежностью к разным социальным группам и разницей в уровне благосостояния. Британские ученые дополнили эту концепцию новыми данными. Оказывается, уровень интеллекта также влияет на состояние здоровья людей. Чем выше уровень интеллекта у ребенка, тем больше шансов у него прожить дольше. Оказывается, что "мальчики-очкарики" - наиболее выгодные женихи и предпочтительные мужчины-производители потомства. Предполагается, что спрос на "ботаников" у представительниц прекрасного пола резко возрастет. До революции в России наличие очков было признаком ума, состоятельности, интеллигентности, благородного происхождения. Сейчас интеллектуалов ценят во всем мире, переманивают из других стран (утечка мозгов), они являются основным фактором экономического роста и благосостояния нации. В России богачи — в основном хорошо образованные люди. Две трети из них имеют высшее образование. У большинства — 86% — родители принадлежат к интеллигенции. Среди "капитанов" российского бизнеса практически отсутствуют люди без высшего образования. Ученые в качестве определяющих выделяют три основных критерия, влияющих на продолжительность жизни: наследственность (до 20%), образ жизни (до 55%) и экологические факторы (20%). При этом в показателе «образ жизни» на первых местах находятся материальный доход и уровень образования. Кстати, в странах Запада в своей практике страховые компании, оценивая при помощи тестов потенциальную продолжительность жизни клиента, обязательно включают эти показатели в вопросник. Уровень материального благополучия оказывает значительное влияние на образ жизни. Люди с меньшими доходами чаще болеют и реже прибегают к медицинской помощи. Однако на здоровье человека влияют не столько самим деньги, сколько характер их использования в интересах здоровья. Например, люди с более высокими доходами имеют возможность получить лучшее образование. В свою очередь, смертность людей с высоким уровнем образования примерно в 1,5 - 4 раза ниже, чем в группах с низким уровнем образования. Считается также, что человеческий мозг без нагрузки стареет значительно быстрее. Продолжительность жизни напрямую зависит от уровня интеллекта. Влияние оказывает склонность к долговременному планированию жизни у умных людей, они больше прислушиваются и к рекомендациям медиков. Как показали последние исследования, курение также негативно влияет на мозг и снижает интеллектуальные способности человека. Сравнение показало, что курильщики "отстали" от своих некурящих сверстников по всем видам предложенных им тестов. За несколько десятилетий, прошедших с первого обследования, у них значительно сильнее снизилась и способность к логическому мышлению, и способность к запоминанию и воспроизведению информации.

Сегодня большой проблемой является семейный алкоголизм, потому что от злоупотребления алкоголем прежде всего страдают дети. Ребенок может пострадать уже во время зачатия, если женщина во время беременности принимала спиртное – есть большой риск нарушения центральной нервной системы и дефекта органов ребенка, вплоть до умственной отсталости. Кроме того, алкоголизм в семье создает комплекс негативных макросоциальных воздействий на ребенка.

Поэтому даже если физическое состояние ребенка не вызывает опасений и развивается благополучно, ребенок с трудом адаптируется социально, у таких детей из-за неправильного

воспитания часто появляются поведенческие и личностные отклонения, которые затрудняют развитие нормального поведения и социальной адаптации.

Алкоголь оказывает вредное воздействие на яички и яичники, без разницы как часто и как сильно происходит алкогольное опьянение, во всех случаях наносится существенный вред организму человека. У людей, больных алкоголизмом, происходит жировое перерождение семенных канальцев и разрастание соединительной ткани в паренхиме яичек.

Наибольшим токсическим действием отличается пиво, именно пиво намного проще других спиртных напитков попадает через гематотестикулярный барьер, приводит тем самым к жировому перерождению железистого эпителия семенных канальцев. Кроме прямого токсического воздействия алкоголя на яички, большой удар наносится алкогольной зависимостью по работе печени и ее способности разрушать эстроген.

Как известно, при циррозе печени очень сильно увеличивается уровень эстрогена, как у мужчин, так и у женщин, это способствует торможению гонадотропной функции гипофиза и последующей атрофией половых желёз. Систематическое употребление алкоголя приводит к снижению условных и безусловных рефлексов (из-за тормозного действия подкорковых центров), нарушается также и половая потенция, рано или поздно уже зависит от индивидуальной выносливости организма.

У женщин вредное воздействие алкоголя выражается в расстройствах стабильности и регулярности менструального цикла. У женщин снижается либидо из-за того, что токсическое действие алкоголя на надпочечники ухудшает выработку в них андрогенов, которые обуславливают половое влечение. Нередки случаи, когда злоупотребление алкоголем приводит к развитию вторичной фригидности.

Удивительно крепкими оказываются порой предрассудки. Все в жизни меняется: увеличивается благосостояние, культура населения растет, люди получают образование, и все равно предрассудки как были, так и остались. К примеру, по результатам опросов нередко молодые мамы считают, что можно выпить немного легкого вина в период кормления ребенка грудью.

А пиво многие вообще считают «полезным» напитком, который якобы увеличивает количество молока, благодаря чему ребенок больше и лучше прибавляет в весе. Кагор нередко ошибочно считают целебным соком, незаменимым для быстрого восстановления женского организма после родов.

Удивительно, как в условиях такого изобилия информации можно так заблуждаться. Это еще более поразительно, если учесть изученность вреда алкоголя и его влияния на грудное вскармливание. Кормящая мать не должна забывать о том, что алкоголь сильно вредит организму грудного ребенка и в первую очередь оказывает плохое влияние на его нервную систему.

Первый год жизни - прежде всего интенсивный рост и развитие структуры мозга. Головной мозг к концу первого года увеличивается в массе в <http://trezv.info/tag/1742><http://trezv.info/tag/174> раза. Алкоголь же препятствует росту и развитию новых клеток в головном мозге, что есть научно доказанный факт. Любая доза алкоголя может придать нервным клеткам абсолютно неадекватную форму и вид.

Даже очень маленькая доза алкоголя, которая попадает в организм ребенка с молоком матери, может привести к серьезным нарушениям в работе центральной нервной системы, и нередко приводят к необратимым последствиям. Алкоголь делает ребенка беспокойным, ребенок плохо спит, возникают судороги, психика развивается неправильно.

Замечено, что многие люди не знают элементарных правил русского языка, например:

1. Количество кавычек всегда должно быть четным, как скобки в математике.

Рядом стоящие кавычки могут быть двух видов - "... " и «...» (лапки и елочки).

Правильно: "слова «слова»" или «слова "слова"»

Неправильно: «слова»» и "слова "слова"

Эти ошибки есть даже в названиях крупных фирм и некоторых статьях и книжках.

2. Если в конце предложения есть информация в скобках, точка ставится после скобок, не ставится перед скобками и внутри перед закрывающей скобкой.

Правильно: слова (слова).

Неправильно: слова. (слова.)

В настоящее время возросло значение образования и самообразования. Умные люди живут дольше. Смертность людей с высоким уровнем образования в четыре раза ниже, чем у малообразованных. До последнего времени считалось, что на продолжительность жизни человека в основном влияют три фактора: наследственность, образ жизни и экология. Однако ученые пришли к выводу, что умные живут дольше и меньше болеют. Смертность людей с высоким уровнем образования в четыре раза ниже, чем смертность малообразованных.

Оказывается, мозг без нагрузки стареет гораздо быстрее. Ученые давно объясняют различия в состоянии здоровья разных людей их принадлежностью к разным социальным группам и разницей в уровне благосостояния. Британские ученые пополнили эту концепцию новыми данными. Оказывается, уровень интеллекта также влияет на состояние здоровья людей. Чем выше уровень интеллекта у ребенка, тем больше шансов у него прожить дольше.

Оказывается, что "мальчики-очкарики" - наиболее выгодные женихи и предпочтительные мужчины-производители потомства. Предполагается, что спрос на "ботаников" у представительниц прекрасного пола резко возрастет. До революции в России наличие очков было признаком ума, состоятельности, интеллигентности, благородного происхождения.

Сейчас интеллектуалов ценят во всем мире, переманивают из других стран (утечка мозгов), они являются основным фактором экономического роста и благосостояния нации. В России богачи — в основном хорошо образованные люди. Две трети из них имеют высшее образование. У большинства — 86% — родители принадлежат к интеллигенции. Среди "капитанов" российского бизнеса практически отсутствуют люди без высшего образования.

Ученые в качестве определяющих выделяют три основных критерия, влияющих на продолжительность жизни: наследственность (до 20%), образ жизни (до 55%) и экологические факторы (20%). При этом в показателе «образ жизни» на первых местах находятся материальный доход и уровень образования. Кстати, в странах Запада в своей практике страховые компании, оценивая при помощи тестов потенциальную продолжительность жизни клиента, обязательно включают эти показатели в вопросник. Уровень материального благополучия оказывает значительное влияние на образ жизни. Люди с меньшими доходами чаще болеют и реже прибегают к медицинской помощи. Однако на здоровье человека влияют не столько самим деньги, сколько характер их использования в интересах здоровья. Например, люди с более высокими доходами имеют возможность получить лучшее образование. В свою очередь, смертность людей с высоким уровнем образования примерно в 1,5 - 4 раза ниже, чем в группах с низким уровнем образования. Считается также, что человеческий мозг без нагрузки стареет значительно быстрее. Вывод: выгодно заниматься повышением образования и самообразования (изучение профессиональной и общеобразовательной литературы).

Образование - это инвестиции в человеческий капитал. По данным статистики, каждый год, затраченный на учебу, повышает зарплату работника в среднем на 10%. Образование не только повышает производительность реципиента (т.е. человека, который его получил), оно имеет положительный внешний эффект (экстерналию). Внешний эффект происходит тогда, когда действие одного человека сказывается на благосостоянии другого человека или других людей. Образованный человек может выдвигать идеи, которые становятся полезными для других, всеобщим достоянием, ими имеет возможность пользоваться каждый, попавший в сферу действия положительного внешнего эффекта образования. В этой связи особенно негативными последствиями обладает явление, получившее название "утечки умов", то есть эмиграции наиболее образованных и квалифицированных специалистов из бедных стран и стран с переходной экономикой в богатые страны, имеющие высокий уровень жизни.

Существенной проблемой развития (в т.ч. карьерного) являются вредные привычки. Алкоголь необратимо разрушает клетки мозга (в любом количестве), ведет к импотенции у мужчин и соответствующим проблемам у женщин. Для здорового человека не существует полезного алкоголя – он вреден в любых количествах и видах. Это давно известно, но замалчивается из корыстных целей. Наоборот, оплаченные журналисты и “эксперты”, фильмы и сериалы (с огромными рекламными бюджетами) пиарят нездоровый образ жизни – реклама окупается в разы, правда ценой здоровья миллионов. Курение также ведет к печальным последствиям, часто необратимым. Курящие менее трудоспособны, поэтому в развитых странах их стараются не брать на работу, особенно на значимые должности, подобная тенденция заметна в крупных успешных Российских компаниях. Законодательное ограничение курения в общественных местах говорит о повышенной эгоистичности курящих, которые не думают об окружающих – согласитесь, это не самое лучшее качество для работы с людьми, что прекрасно понимают специалисты по подбору персонала.

Как показали последние исследования, курение негативно влияет на мозг и снижает интеллектуальные способности человека. Сравнение показало, что курильщики "отстали" от своих некурящих сверстников по всем видам предложенных им тестов. За несколько десятилетий, прошедших с первого обследования, у них значительно сильнее снизились и способность к логическому мышлению, и способность к запоминанию и воспроизведению информации.

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Книги

1. Шевчук Д.А. Ипотека: просто о сложном. — М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2008.
2. Шевчук Д.А. Квартира в кредит без проблем. — М.: АСТ: Астрель, 2008.
3. Шевчук Д.А. Кредиты физическим лицам. — М.: АСТ: Астрель, 2008.
4. Шевчук Д.А. Покупка дома и земельного участка: шаг за шагом. — М.: АСТ: Астрель, 2008.
5. Шевчук Д.А. Автокредит: технологии получения. — М.: АСТ: Астрель, 2008.
6. Шевчук Д.А. Как составить бизнес-план: первый шаг к своему бизнесу. — М.: АСТ: Астрель, 2008.
7. Шевчук Д.А. Корпоративные финансы. — М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2008.
8. Шевчук Д.А. Мастер продаж. Самоучитель эффективной работы с клиентами. — М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2009.
9. Шевчук Д.А. Конфликты: избегать или форсировать?: все о конфликтных ситуациях на работе, в бизнесе и личной жизни. — М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2009.
10. Шевчук Д.А. Экономическая журналистика. — М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2008.
11. Шевчук Д.А. Оффшоры: инструменты налоговой оптимизации. — М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2007.
12. Шевчук Д.А. Оффшоры: инструменты налогового планирования. Изд.2. — М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2008.
13. Шевчук Д.А. Банковские операции. Принципы. Контроль. Доходность. Риски. — М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2007.
14. Шевчук Д.А. Создание собственной фирмы: Профессиональный подход. — М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2007.
15. Шевчук Д.А. Ценообразование. Учебное пособие. — М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2008.
16. Шевчук Д.А. Управление качеством. — М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2008.
17. Шевчук Д.А., Шевчук В.А. Деньги. Кредит. Банки. Курс лекций в конспективном изложении: Учеб-метод. пособ. — М: Финансы и статистика, 2006.
18. Шевчук Д.А., Шевчук В.А. Макроэкономика: Конспект лекций. — М.: Высшее образование, 2006.
19. Шевчук Д.А. Страховые споры: практическое пособие. — М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2008.
20. Денис Шевчук. Психоллингвистика. Техники убеждения. — М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2008.
21. Д.А. Шевчук. Источники финансирования бизнеса. — М.: Финансовая газета, 2008. — 48 с.
22. Шевчук Д.А. Оценка недвижимости и управление собственностью. — Ростов-на-дону: Феникс, 2007.
23. Шевчук Д.А. Организация и финансирование инвестиций: Учебное пособие.— Ростов-на-дону: Феникс, 2006.
24. Шевчук Д.А. Рынок ценных бумаг: Учебное пособие. — Ростов-на-дону: Феникс, 2006.
25. Шевчук Д.А. Основы банковского дела: Учебное пособие.— Ростов-на-дону: Феникс, 2006.
26. Шевчук Д.А. Основы банковского дела: Конспект лекций.— Ростов-на-дону: Феникс, 2007.
27. Шевчук Д.А. Стратегический менеджмент: Учебное пособие.— Ростов-на-дону: Феникс, 2006.
28. Шевчук Д.А. Учет в банках: Конспект лекций. — Ростов-на-дону: Феникс, 2007.

29. Шевчук Д.А. Учет в банках: Учебное пособие. – Ростов-на-дону: Феникс, 2006.
30. Шевчук Д.А. Основы банковского аудита: Учебное пособие. – Ростов-на-дону: Феникс, 2006.
31. Шевчук Д.А. Основы банковского аудита: Конспект лекций. – Ростов-на-дону: Феникс, 2007.
32. Шевчук Д.А. Микроэкономика: Конспект лекций. – Ростов-на-дону: Феникс, 2007.
33. Шевчук Д.А. Макроэкономика: Конспект лекций. – Ростов-на-дону: Феникс, 2007.
34. Шевчук Д.А. Экономика недвижимости: Конспект лекций. – Ростов-на-дону: Феникс, 2007.
35. Шевчук Д.А. Внешнеэкономическая деятельность: Учебное пособие. – Ростов-на-дону: Феникс, 2006.
36. Шевчук Д.А. Банковские операции: Учебное пособие. – Ростов-на-дону: Феникс, 2006.
37. Шевчук Д.А. Банковские операции: Конспект лекций.– Ростов-на-дону: Феникс, 2007.
38. Шевчук Д.А. Гражданский процесс: Учебное пособие – Ростов-на-дону: Феникс, 2006.
39. Шевчук Д.А. Семейное право: Учебное пособие – Ростов-на-дону: Феникс, 2006.
40. Шевчук Д.А. Избирательное право и процесс в Российской Федерации: Конспект лекций.– Ростов-на-дону: Феникс, 2007.
41. Шевчук Д.А. Международная финансовая система: Учебное пособие. – Ростов-на-дону: Феникс, 2006.
42. Шевчук Д.А. Бизнес-планирование: Учебное пособие – Ростов-на-дону: Феникс, 2006.
43. Шевчук Д.А. Экономика организации: Учебное пособие. – Ростов-на-дону: Феникс, 2006.
44. Шевчук Д.А. Экономика организации: Конспект лекций. – Ростов-на-дону: Феникс, 2007.
45. Шевчук Д.А. Деловое общение: Учебное пособие. – Ростов-на-дону: Феникс, 2006.
46. Шевчук Д.А. Рекламное дело: Конспект лекций. – Ростов-на-дону: Феникс, 2007.
47. Шевчук Д.А. Международный учет: Конспект лекций. – Ростов-на-дону: Феникс, 2007.
48. Шевчук Д.А. Бухгалтерский учет и аудит: Конспект лекций. – Ростов-на-дону: Феникс, 2007.
49. Шевчук Д.А. Мировая экономика: Конспект лекций. – Ростов-на-дону: Феникс, 2007.
50. Шевчук Д.А. Биржевое дело: Конспект лекций. – Ростов-на-дону: Феникс, 2007.
51. Шевчук Д.А. Английский язык. Ускоренный курс: средний уровень. – М.: Аст: Восток – Запад, 2007.
52. Шевчук Д.А., Шевчук В.А. Банковское дело: Учеб. пособие. — М.: Издательство РИОР, 2005. — 128 с.
53. Шевчук В.А., Шевчук Д.А. Банковское право: Учеб. пособие. — М.: Издательство РИОР, 2005. — 73 с.
54. Шевчук В.А., Шевчук Д.А. Финансы и кредит: Учеб. пособие. — М.: Издательство РИОР, 2006.
55. Шевчук В.А., Шевчук Д.А. Международные экономические отношения: Учеб. пособие. — М.: Издательство РИОР, 2006.
56. Шевчук Д.А., Шевчук В.А. Банковское дело. Второе издание: Учеб. пособие. — М.: Издательство РИОР, 2006.
57. Шевчук Д.А., Шевчук В.А. Финансы и кредит: Шпаргалка. — М.: Издательство РИОР, 2007.

Электронные книги

1. Шевчук Д.А. Бизнес-кредит: технологии получения
2. Шевчук Д.А. Бухучет, налогообложение, управленческий учет: самоучитель
3. Шевчук Д.А. Маркетинг: конспект лекций
4. Шевчук Д.А. Менеджмент: конспект лекций
5. Шевчук Д.А. Экономическая теория: конспект лекций
6. Шевчук Д.А. Деньги кредит банки: конспект лекций
7. Шевчук Д.А. Экономика недвижимости: конспект лекций
8. Шевчук Д.А. Теория государства и права: конспект лекций
9. Шевчук Д.А. Банковское дело: конспект лекций
10. Шевчук Д.А. Банковское право: конспект лекций
11. Шевчук Д.А. Бюджетирование: самоучитель
12. Шевчук Д.А. Английский язык: самоучитель
13. Шевчук Д.А. Реклама и рекламная деятельность: конспект лекций
14. Шевчук Д.А. История экономических учений: конспект лекций
15. Шевчук Д.А. Исследование систем управления: конспект лекций
16. Шевчук Д.А. Философия: конспект лекций
17. Шевчук Д.А. Стратегический менеджмент
18. Шевчук Д.А. Оценка недвижимости: конспект лекций
19. Шевчук Д.А. Ипотечный кредит: как получить квартиру
20. Шевчук Д.А. Начни свой бизнес: самоучитель
21. Шевчук Д.А. Свой бизнес: создание собственной фирмы
22. Шевчук Д.А. Правовое обеспечение предпринимательства
23. Шевчук Д.А. Кредиты физическим лицам (ипотека, автокредит, нецелевые кредиты)
24. Шевчук Д.А. Покупка дома и участка
25. Шевчук Д.А. Автокредит: технологии получения
26. Шевчук Д.А. Бизнес-планирование: как составить бизнес-план (для кредита, инвесторов и других целей)
27. Шевчук Д.А. Корпоративные финансы
28. Шевчук Д.А. Мастер продаж. Самоучитель
29. Шевчук Д.А. Конфликты: как ими управлять (конфликтология)
30. Шевчук Д.А. Журналистика: самоучитель-справочник
31. Шевчук Д.А. Оффшоры: инструменты налогового планирования и налоговой оптимизации
32. Шевчук Д.А. Банковские операции
33. Шевчук Д.А. Макроэкономика: конспект лекций
34. Шевчук Д.А. Микроэкономика: конспект лекций
35. Шевчук Д.А. Аудит
36. Шевчук Д.А. Налоговое планирование для бухгалтера: как законно уменьшить налоги
37. Шевчук Д.А. Страховые споры
38. Шевчук Д.А. НЛП. Психоллингвистика. Техники убеждения
39. Шевчук Д.А. Источники финансирования бизнеса
40. Шевчук Д.А. Организация и финансирование инвестиций
41. Шевчук Д.А. Экономика организации: конспект лекций
42. Шевчук Д.А. Деловое общение
43. Шевчук Д.А. Международный учет (МСФО)
44. Шевчук Д.А. Международный учет (US GAAP)
45. Шевчук Д.А. Мировая экономика
46. Шевчук Д.А. Финансы и кредит

47. Шевчук Д.А. Учет и операционная техника в банках
48. Шевчук Д.А. Банковский аудит
49. Шевчук Д.А. Кредитование малого и среднего бизнеса
50. Шевчук Д.А. Банковский менеджмент. 100 экз. ответов
51. Шевчук Д.А. Финансовое право
52. Шевчук Д.А. Финансовый менеджмент
53. Шевчук Д.А. Финансы предприятия
54. Шевчук Д.А. Международные экономические отношения (МЭО)
55. Шевчук Д.А. Инвестиции
56. Шевчук Д.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности
57. Шевчук Д.А. Предпринимательское право
58. Шевчук Д.А. Управление персоналом
59. Шевчук Д.А. Актерское мастерство: самоучитель-справочник
60. Шевчук Д.А. Йога для красоты, здоровья и долголетия
61. Шевчук Д.А. Как играть на российских биржах
62. Шевчук Д.А. Организация предпринимательской деятельности
63. Шевчук Д.А. Делопроизводство
64. Шевчук Д.А. Гражданское право

Интернет-сайты

1. <http://www.deniscredit.ru>
2. <http://www.deniskredit.ru>
3. <http://www.denisshevchuk.narod.ru>
4. <http://www.samoobrazovanie.narod.ru>
5. <http://www.zaochkurs.narod.ru>
6. <http://www.pavlino-rus.narod.ru>
7. <http://www.zheleznodorozhni.narod.ru>
8. <http://www.corporateresources.narod.ru>
9. <http://www.mgu-frank.narod.ru>
10. <http://www.miigaik-rus.narod.ru>

Об авторе**Шевчук Денис Александрович**

Опыт преподавания различных дисциплин в ведущих ВУЗах Москвы (экономические, юридические, технические, гуманитарные), два высших образования (экономическое и юридическое), более 30 публикаций (статьи и книги), Член Союза Юристов Москвы, Член Союза Журналистов России, Член Союза Журналистов Москвы, Стипендиат Правительства РФ, опыт работы в банках, коммерческих и государственных структурах (в т.ч. на руководящих должностях), Заместитель генерального директора, Вице-президент "Кредитный брокер INTERFINANCE" (ИПОТЕКА * КРЕДИТОВАНИЕ БИЗНЕСА, www.deniscredit.ru).

Закончил Московский Государственный Университет Геодезии и Картографии (МИИГАиК), Факультет Экономики и Управления Территориями (ФЭУТ), Менеджер (менеджмент организации) и МГУ им. М.В. Ломоносова, Французский Университетский Колледж (Право), Кандидатский минимум по специальности "Финансы, денежное обращение и кредит", ряд специализированных курсов по различным отраслям знаний, постоянно повышает образовательный уровень в разных сферах жизнедеятельности, увлекается хатха-йогой и различными видами спорта.

Автор современных принципов ускоренного качественного изучения и запоминания любых предметов.

При написании работ автору оказали неоценимую помощь: Шевчук Владимир Александрович (три высших образования, опыт руководящей работы в банках, коммерческих и государственных структурах), Шевчук Нина Михайловна (два высших образования, опыт руководящей работы в коммерческих и государственных структурах), Шевчук Александр Львович (два высших образования, имеет большие достижения в научной и практической деятельности).

Автор также пользовался консультациями сотрудников ведущих ВУЗов и организаций г. Москвы и г. Железнодорожный Московской обл. (в т.ч. микрорайон Павлино).