

Дэвид Мосс

КРАТКИЙ КУРС

МАКРО

ЭКОНОМИКИ

Что нужно знать руководителю

Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>

Оглавление

Предисловие	9
-------------------	---

Часть I. Введение в макроэкономику

Глава 1. Объем производства	15
Глава 2. Деньги	48
Глава 3. Ожидания	90

Часть II. Избранное

Глава 4. Краткая история денег и монетарной политики в США	117
Глава 5. Основы учета ВВП	133
Глава 6. Чтение отчета о состоянии платежного баланса	153
Глава 7. Валютный курс	170
Эпилог	178
Заключение	190
Термины	201
Благодарности	221
Об авторе	223

Глава 1

Объем производства

Понятие национального объема производства — центральное в макроэкономике. Общее количество продуктов (товаров), произведенное страной, представляет собой естественное бюджетное ограничение. Страна может потребить больше продуктов, чем производит, только тогда, когда закупает разницу за рубежом. Именно большой объем производства (а не большое количество денег) обеспечивает нации процветание. Национальное правительство может печатать и выпускать в обращение сколько угодно денег, превращая своих сограждан в миллионеров. Но в итоге им не будет никакой пользы, если пропорционально не возрастет объем производства. А если он сократится, то граждане обнаружат, что их материальное положение ухудшилось, несмотря на обилие денег в карманах.

Показатели национального объема производства

Наиболее широко распространен такой показатель национального объема производства, как валовый внутренний продукт (ВВП). Чтобы понять, что такое ВВП, следует сначала выяснить, как он измеряется. Основная проблема измерения ВВП — как избежать двойного счета. Казалось бы, очевидно,

что общий объем производства просто равен сумме стоимости всех товаров, произведенных в национальной экономике, включая каждый килограмм стали, каждый трактор, каждый бушель зерна, каждую буханку хлеба, каждое блюдо, поданное в ресторане, каждый лист бумаги, каждый комплект чертежей, каждое построенное сооружение и так далее. Однако такой метод подсчета не совсем верен, поскольку включение в общую сумму каждого товара приводит к бесконечному повторному счету на разных этапах производства.

Приведем простой пример. Представьте себе, что лесопильная компания А рубит деревья в принадлежащем ей лесу и продает древесину компании Б за 1000 долл. Компания Б занимается производством мебели; она пилит древесину на доски и полирует их, изготавливает стулья и столы, а затем продает их за 2500 долл. компании В, владеющей сетью розничных магазинов. Наконец, компания В продает столы и стулья конечным потребителям за 3000 долл. Если при подсчете общего объема производства сложить стоимость продуктов на всех этапах ($1000 + 2500 + 3000$), то результат (6500 долл.) окажется сильно завышенным, поскольку стоимость древесины будет в нем учтена три раза (во всех трех операциях продажи), а стоимость ее обработки — два раза (в двух последних операциях).

Хороший способ избежать двойного счета — учитывать только добавленную стоимость, то есть стоимость вновь созданного продукта, на каждой стадии производства. Если портной покупает полуфабрикат юбки за 50 долл., пришивает несколько пуговиц стоимостью 1 долл. и затем продает готовую вещь за 60 долл., мы не будем утверждать, что он создал продукт стоимостью 60 долл. Скорее можно сказать, что он добавил к полуфабрикату юбки стоимость на сумму

9 долл. и тем самым *создал* дополнительный продукт на ту же сумму. Точнее говоря, добавленная стоимость (или вновь созданный продукт) равняется продажной цене продукта за вычетом всех затрат, не связанных с оплатой труда, понесенных в процессе создания продукта.

Этот метод вычислений можно с легкостью применить к вышеописанному примеру с компаниями А–Б–В. Поскольку компания А продает необработанную древесину, затраты на заготовку которой составили 1000 долл., и не несет никаких других материальных затрат, то добавляет к общему объему производства в экономике те же 1000 долл. Компания Б добавила к нему еще 1500 долл., поскольку ее материальные затраты составили 1000 долл. (закупка древесины у компании А), а объем продаж (компании В) — 2500 долл. Наконец, компания В добавила к общему объему производства еще 500 долл., поскольку ее материальные затраты составили 2500 долл. (закупка мебели у компании Б), а объем продаж конечным потребителям — 3000 долл. Если суммировать стоимость, добавленную на каждом этапе ($1000 + 1500 + 500$), то нетрудно убедиться, что общий объем производства составляет 3000 долл.

Еще один и куда более простой способ избежать двойного счета при вычислении общего объема производства — сосредоточиться на подсчете только конечных продаж, включающих всю добавленную стоимость, созданную на предыдущих этапах производства. Поскольку потребители заплатили розничной компании В 3000 долл. за готовые столы и стулья, мы можем сделать вывод, что таков общий объем производства. Заметим, что подсчет общего объема производства по методу суммирования добавленной стоимости дал точно такой же результат (рис. 1.1).

	Стоимость продаж	– Материальные затраты	= Добавленная стоимость
Компания А (лесопильное производство) ↓	1000	0	1000
Компания Б (производство мебели) ↓	2500	1000	1500
Компания В (розничная торговля)	3000	2500	500
Итого	6500	3500	3000

Рис. 1.1. Пример расчета национального объема производства, долл.

Хотя оба метода вполне корректны, второй, известный под названием расходного или производственного, стал общепринятым методом расчета ВВП в большинстве стран. В его основе лежит следующая логика: если суммировать все затраты на *конечные* продукты, то результат будет равняться общей стоимости национального объема производства, поскольку каждая единица произведенного продукта так или иначе будет реализована*. В результате стандартное определение ВВП звучит так: *рыночная стоимость всех конечных товаров, произведенных в стране в течение данного года*.

Государственные чиновники обычно распределяют затраты на конечные товары по пяти категориям: потребительские расходы домохозяйств (П), инвестиции в производственные

* Продукты, оставшиеся нереализованными, также включаются в состав ВВП. В частности, они классифицируются как составляющая запасов, а значит, как неочевидная часть коммерческих затрат (инвестиций). *Здесь и далее прим. авт.*

активы (Ин), государственные закупки товаров (Г), экспорт (Э) и импорт (И). Точные определения приведены в главе 5.

Почти все расходы домохозяйств относятся к категории потребительских, однако далеко не все расходы коммерческих компаний входят в понятие инвестиций в производственные активы. Иначе мы получили бы двойной счет в больших масштабах, поскольку многое из того, что закупают фирмы (например, сырье и материалы), поступает в обработку и в конечном счете продается потребителям. В результате только инвестиции в производственные активы включают затраты на производство, которые не будут реализованы в ближайшее время (обычно на протяжении года). Например, для плотника новая электропила — не что иное, как инвестиция в производственный актив, в отличие от пиломатериалов, купленных для производства столов и стульев*.

Еще одна возможная причина двойного счета при использовании затратного метода связана с импортом. Если американские потребители покупают телевизоры, произведенные в Азии, то мы должны проявить осторожность и не учитывать потребительские расходы в ВВП США, поскольку

* В идеале электропила будет включена в объем производства страны в тот момент, когда впервые будет куплена (в качестве инвестиции), а затем постепенно из суммы объема производства будет вычитаться сумма амортизации (то есть она будет постепенно потребляться в процессе производства). Таким методом можно рассчитать чистый (уменьшенный на сумму амортизации) показатель объема производства, который обычно называется чистым внутренним продуктом, или ЧВП. Поскольку сумму амортизации рассчитать трудно, ею часто пренебрегают при расчете национального объема производства. В результате экономисты и политики с большим доверием относятся к показателю валового внутреннего продукта (ВВП), чем чистого внутреннего продукта (ЧВП).

продукты, купленные за рубежом, входят в объем производства зарубежных стран, а не США. Поэтому импортированные продукты вычитаются из общей суммы затрат и, соответственно, из ВВП.

В результате объединения всех компонентов мы получаем одно из самых важных уравнений в макроэкономике.

$$\text{Национальный объем производства (ВВП)} = П + \text{Ин} + Г + Э - И$$

Ясно, что национальный объем производства равен сумме расходов на конечные продукты за вычетом импорта. Как мы уже видели, национальный объем производства равен также сумме добавленной стоимости на разных этапах производства (то есть приросту стоимости на каждом этапе производства) национальной экономики.

Третий способ расчета национального объема производства — сосредоточиться на показателях дохода (напомним, что на практике чаще всего для расчета ВВП используется затратный метод). Доходы — это выплаты, приходящиеся на долю каждого фактора производства, труда и капитала, за их вклад — обычно в форме заработной платы, процентов, дивидендов, ренты и роялти. Поскольку доход — всего лишь выплата за участие в создании национального объема производства, то логично предположить, что в итоге сумма доходов равна стоимости объема производства. Все выплаты в процессе производства так или иначе оказываются в чьем-то кармане — может быть, в вашем, а может, в моем*.

* Важно помнить, что понятие дохода не равнозначно понятию богатства. Ваш доход — это сумма средств, которую вы зарабатываете ежегодно, работая по найму и получая доходы от своих инвестиций. Богатство представляет собой сами по себе инвестиции, являющиеся частью сбережений, накопленных в предыдущие годы.

Обмен произведенным продуктом между странами

Иногда одна страна считает целесообразным обмен произведенными продуктами с другой страной. Например, США захотят обменять коммерческий самолет (скажем, «Боинг 747») на японские автомашины (скажем, «Хюндай» или «Тойоты»). Если стоимость «Боинга» на момент сделки в точности равняется стоимости партии японских автомашин, тогда торговые счета обеих стран будут сбалансированы. То есть сумма экспорта в США и Японии будет в точности равна стоимости импорта.

Вызывает большой интерес вопрос, почему какая-либо страна может стремиться обеспечить себе профицит торгового баланса, продав за рубеж больше внутреннего продукта (в форме экспорта), чем закупая за рубежом (в форме импорта). Но каковы причины того, что страна стремится обеспечить превышение экспорта над импортом? Коротко говоря, ответ таков: страны с положительным сальдо торгового баланса ожидают, что в будущем импортируют дополнительный объем продукта из стран — торговых партнеров*. Операция с отсрочкой по времени гарантируется получением и предоставлением международных займов. Когда страна экспортирует больше, чем импортирует, она неизбежно предоставляет зарубежным странам заем на соответствующую сумму, что позволяет иностранцам выкупать

* Еще одна причина, по которой правительство стремится сводить бюджет с профицитом (и агрессивно осваивать зарубежные рынки), — стремление повысить спрос на товары внутреннего производства, или, иначе говоря, найти новые рынки сбыта для своей продукции. Мы вернемся к обсуждению концепции управления совокупным спросом и в этой главе, и в главе 3.

дополнительный объем ее производства. И наоборот, если страна импортирует больше, чем экспортирует, ей придется получать заем за рубежом, чтобы покрыть разницу. Однако, получая заем, она обязуется вернуть его — обычно с процентами — в будущем. Например, если США собираются импортировать автомобили из Японии, не экспортируя туда ничего, то расплатиться за автомобили они могут, только получив заем у той же Японии. Заем в данном случае может принимать разнообразные формы. Американцы могут непосредственно получать кредит в японских банках или предоставить японцам акции, облигации или иные ценные бумаги, представляющие собой требование на получение американских продуктов, которые еще только будут когда-нибудь выпущены. В итоге, когда японцы решат продать принадлежащие им американские акции и облигации, чтобы направить выручку на покупку американских самолетов, кинофильмов и программного обеспечения, торговый баланс между двумя странами опять изменится на противоположный.

Теперь от Соединенных Штатов потребуется обеспечить положительное сальдо торгового баланса, отправив часть своего объема производства в Японию и тем самым заставив американцев потреблять меньше, чем они производят. Тогда уже у Японии образуется дефицит торгового баланса, поскольку потребление японцев на какое-то время превысит их объем производства (причем разница будет покрываться за счет импорта из США).

Все международные операции такого рода отражаются в отчете о состоянии платежного баланса страны (ПБС) (табл. 1.1).

Таблица 1.1. ВВП и платежный баланс — условный пример

Счета ВВП для страны X в 2010 г.	млн долл.	Платежный баланс для страны X в 2010 г.	млн долл.
Потребление (П)	1000	Счет текущих операций	-50
Инвестиции (Ин)	200	Баланс торговых операций	-200
Государственные закупки (Г)	300	Баланс услуг	150
Экспорт (Э)	500	Чистые доходы от инве- стиций	-25
Импорт (И)	550	Чистые денежные переводы	25
ВВП = П + Ин + Г + Э – И	1450	Счет финансовых операций	50
		Чистые прямые инвестиции	-125
		Чистые портфельные инве- стиции	150
		Погрешности и ошибки	-25
		Изменения в официальных резервах	50

Комментарий. В данном примере страна X закупает больше конечных продуктов, чем производит. Мы знаем это, поскольку П + Ин + Г (внутренние затраты) больше, чем общая сумма ВВП (1500 долл. против 1450 долл.). Чтобы такое стало возможным, страна X должна импортировать больше продуктов, чем она экспортирует, что и имеет место в данном случае. Как показано в левой стороне таблицы, импорт (товаров) превышает экспорт (товаров) на 50 долл., что в точности равняется сумме превышения внутренних затрат над внутренним объемом производства. Очевидно, что на разницу между внутренними затратами и внутренним объемом производства были импортированы товары из-за рубежа. В правой стороне таблицы приведен платежный баланс, где более подробно расшифровываются операции страны X с остальными странами мира. Счет текущих операций сведен с дефицитом, что означает: страна X закупает больше продуктов из-за рубежа, чем продает туда (хотя сальдо счета текущих операций в платежном балансе не равно в точности разнице между экспортом и импортом, как следует из счетов ВВП, но довольно близко к этому значению). Профицит счета финансовых операций свидетельствует о чистом притоке капиталов из-за рубежа. Как следует из анализа счета, он включает несколько составляющих, в том числе прямые иностранные инвестиции, портфельные инвестиции и др. Более детальное рассмотрение счетов ВВП и платежного баланса приведено в главах 5 и 6.

Текущие операции, например экспорт и импорт товаров, отражаются на *счете текущих операций*. Финансовые операции, в частности продажа акций и облигаций иностранцам, отражаются на *счете финансовых операций* (ранее называвшемся *счетом движения капитала*). Дефицит счета текущих операций неизменно сопровождается притоком капитала в страну (в результате заимствований), отражаемым на счете финансовых операций, в то время как профицит счета текущих операций сопровождается оттоком капитала (в результате предоставления займов) на счете финансовых операций. В результате счет текущих операций и счет финансовых операций прямо противоположны по своей динамике: дефицит на одном из них неизбежно сопровождается профицитом на другом, причем на такую же сумму (дополнительные рекомендации по чтению отчета о состоянии платежного баланса страны см. в главе 6).

Дефицит счета текущих операций не обязательно следует интерпретировать как отрицательный факт, поскольку он может свидетельствовать как о положительных, так и об отрицательных явлениях в экономике страны в зависимости от контекста. В некоторых случаях дефицит счета текущих операций означает, что страна живет не по средствам, наращивая свое потребление сверх разумных пределов. Но в некоторых случаях дефицит возникает в результате заимствований за рубежом с целью наращивания внутренних инвестиций (а значит, наращивания объема производства в будущем). Таким образом, перед странами с дефицитом стоит главным образом вопрос, насколько эффективно они используют дополнительный объем производства. В то же время страны с профицитом должны ответить на вопрос,

можно ли в будущем ожидать хорошей отдачи от объема производства, отдаваемого за рубеж в настоящее время.

Хотя основы отражения операций в платежном балансе вам, скорее всего, незнакомы, но это не так сложно, как может показаться на первый взгляд. По сути дела, фундаментальные правила покажутся куда более простыми, если проиллюстрировать их на примере вашего личного бюджета. Если вы работаете по найму, то получаете заработную плату или оклад за свой трудовой вклад в выпуск продукта. Если вы владеете капиталом (акции, облигации, банковские счета), то получаете дивиденды или проценты за его участие в процессе производства. Если вы хотите потреблять больше, чем производите (то есть покупать больше, чем позволяет общая сумма ваших доходов), тогда вам придется брать займы (или по крайней мере тратить ваши сбережения), для того чтобы финансировать разницу в доходах и расходах. Избыточные расходы можно направить на увеличение текущего потребления (например, отправиться в двухнедельную поездку по Европе) или на инвестиции в собственное развитие (например, получение второго образования или предпринимательский проект), обещающие увеличить ваши доходы в будущем. К тому же, чтобы вы могли взять займы, кто-то должен согласиться одолжить вам деньги, что, в свою очередь, означает: кто-то должен производить больше, чем потребляет (и сберегать разницу, чтобы одолжить ее вам). Когда-нибудь вам придется отдать заем, и, скорее всего, с процентами, для чего в какой-то период вам придется потреблять меньше, чем производить (то есть меньше, чем позволяет ваш совокупный доход). Ведь вам придется отдавать часть дохода кредитору в форме процентов и основной части долга.

Для страны ситуация примерно такая же. Если страна поддерживает дефицит счета текущих операций (например,

в результате превышения импорта над экспортом), это означает, что она потребляет продуктов больше, чем производит, покрывая разницу за счет зарубежных займов. Разница отражается на счете финансовых операций платежного баланса, создавая профицит в результате притока капитала. Ключевой момент: для страны, как и для физического лица, долговременное ограничение на объем потребления и инвестиций — реальный объем производства. Страна, как и отдельно взятый гражданин, может потреблять больше продуктов, чем производит (покрывая разницу за счет заимствований), в течение непродолжительного времени, но не в долгосрочной перспективе. Национальный объем производства — то есть ВВП страны — представляет собой ее бюджетное ограничение. Именно поэтому понятие национального объема производства составляет самую суть макроэкономики (взаимосвязь между объемом производства и торговлей подробно рассматривается в подглавке «Краткий очерк теории сравнительных преимуществ»).

Краткий очерк теории сравнительных преимуществ

Один из самых важных в экономической теории — принцип сравнительного преимущества, впервые сформулированный британским политэкономом Давидом Рикардо в 1817 г. Стремясь убедить британских законодателей отказаться от политики протекционизма в торговле, Рикардо решил доказать колоссальную роль торговли как стимула роста мирового объема производства, а следовательно, потребления и уровня жизни. На примере простой модели с участием лишь двух стран и двух видов товаров он показал, что каждая из стран, даже если одна из них имеет абсолютное преимущество

в производительности труда по обоим товарам, выиграет от специализации на товаре, обеспечивающем большую производительность. Все остальные товары она может получить в обмен на него.

Рикардо сделал ныне знаменитое предположение, что Португалия имеет высокую производительность труда в производстве как вина, так и сукна. В частности, он предположил, что в течение года Португалия способна произвести определенное количество вина (скажем, 8000 галлонов), наняв всего лишь 80 работников. Для производства такого же количества вина в Англии придется нанять 120 работников. Аналогично Португалия может произвести определенное количество сукна (например, 9000 ярдов) с участием лишь 90 работников — по сравнению со 100 работниками, привлекаемыми для производства такого же количества сукна в Англии. Иными словами, производительность труда виноделов в Португалии составляет 100 галлонов вина, а ткачей — 100 ярдов сукна на одного работника в год. В Англии эти показатели составляют 66,67 галлона вина и 90 ярдов сукна на одного работника в год. Если Португалия обладает преимуществом в производительности труда по обоим товарам, то с чего бы ей соглашаться на закупку вина или сукна в Англии?

Рикардо дал удивительный ответ: обе страны выиграют от взаимной торговли, если каждая из них будет специализироваться на товаре, в производстве которого имеет сравнительно более высокую производительность труда. В примере Рикардо, хотя у Португалии преимущество в производительности труда по обоим товарам, но по вину оно больше. В результате Португалия имеет сравнительное преимущество по вину, а Англия — сравнительное преимущество по сукну. Рикардо сделал вывод: если каждая страна сосредоточилась бы на производстве только того продукта, по которому имеет сравнительное преимущество, — то есть Португалия производила бы только вино, а Англия только сукно, — а затем организовали бы торговлю друг

с другом, то каждая страна могла бы потреблять больше вина и сукна, чем если бы производила оба товара самостоятельно.

Чтобы представить себе ситуацию более наглядно, предположим, что каждая страна располагает 1200 работниками, причем 700 из них занимаются изготовлением вина, а 500 — сукна. Значит, Португалия производит 70 000 галлонов вина и 50 000 ярдов сукна ежегодно, в то время как Англия производит 46 667 галлонов вина и 45 000 ярдов сукна. Однако если бы каждая страна заняла бы всех 1200 работников в производстве того товара, по которому имеет сравнительное преимущество в производительности, то Португалия произвела бы 120 000 галлонов вина, а Англия — 108 000 ярдов сукна. Далее, если бы они обменяли, скажем, 48 000 галлонов вина на 55 000 ярдов сукна, то Португалия получила бы в свое распоряжение 72 000 галлонов вина и 55 000 ярдов сукна, а Англия — 48 000 галлонов вина и 53 000 ярдов сукна. Иными словами, обе страны получают в свое распоряжение большее количество обоих видов товаров в результате разделения труда и взаимной торговли (табл. 1.2).

Таблица 1.2. Сравнительные преимущества и выгоды от международной торговли: числовой пример

	Вино, галлонов	Сукно, ярдов
Производительность труда в Португалии (объем производства на одного работника в год)	100	100
Производительность труда в Англии (объем производства на одного работника в год)	66,67	90
Отношение производительности труда в Португалии к производительности труда в Англии	1,5 (сравнительное преимущество на стороне Португалии)	1,1 (сравнительное преимущество на стороне Англии)

Объем производства в Португалии при условии самообеспечения обоими товарами (700 виноделов и 500 ткачей)	70 000	50 000
Объем производства в Англии при условии самообеспечения обоими товарами (700 виноделов и 500 ткачей)	46 667	45 000
Объем производства в Португалии при условии специализации на виноделии (1200 виноделов)	120 000	0
Объем производства в Англии при условии специализации на сукноделии (1200 сукноделов)	0	108 000
Потребление в Португалии при условии торговли с Англией (то есть 48 000 галлонов вина в обмен на 55 000 ярдов сукна)	72 000	55 000
Потребление в Англии при условии торговли с Португалией (то есть 55 000 ярдов сукна в обмен на 48 000 галлонов вина)	48 000	53 000

По сути дела, чтобы произвести такое количество товаров самостоятельно, Португалии потребовалось бы 1270, а Англии — 1309 работников — как если бы обе страны получили произведенный дополнительными работниками продукт бесплатно.

После Рикардо экономисты показали: принцип можно распространить на любое количество стран и любое количество товаров. Хотя теоретически возможно выделить условия сведения к нулю взаимного выигрыша от торговли, большинство экономистов склонны верить, что такие условия — представляющие собой возможные исключения из режима свободной торговли — относительно редко встречаются на практике. Действительно, лауреат Нобелевской премии экономист Пол Самуэльсон как-то заметил, что «это предельно упрощенная теория, но при всей упрощенности она дает наиболее верную картину. Политическая экономия сформулировала не так уж много столь же верных истин. Нация, пренебрегающая сравнительными

преимуществами, заплатит высокую цену замедлением экономического роста и снижением жизненных стандартов».

Примечательно, что большинство из нас, включая тех, кто никогда не изучал теорию сравнительных преимуществ, в повседневной жизни обычно действуют в соответствии с ее принципами. По большей части мы стараемся заниматься тем, в чем мы относительно хороши, и обменивать результаты своего труда на нужные вещи. Например, возьмем инвестиционного банкира. Даже если он лучше красит дома, чем любой профессиональный маляр в городе, все равно ему наверняка хватит ума (с экономической точки зрения) сосредоточиться на инвестиционном банкинге и заплатить профессионалам за покраску своего дома, вместо того чтобы красить его самостоятельно. Он поступает так потому, что его сравнительное преимущество касается инвестиционного банкинга, а не малярного дела. Трата на покраску дома времени, предназначенного для высокооплачиваемой профессиональной деятельности в сфере инвестиционного банкинга, обойдется банкиру довольно дорого, если учесть потерю заработка и соответственно продуктов, купленных на полученные деньги. Иными словами, чтобы максимизировать объем производства, имеет смысл специализироваться на том виде деятельности, в котором у нас есть сравнительное преимущество, а все остальное приобретать.

Что вызывает колебания в объеме производства?

Многие экономисты вообще считают вопрос, почему объем производства то возрастает, то падает, самым важным в макроэкономике. Хотя ответы поражают разнообразием, все же есть несколько тезисов, общих для большинства экономистов.

Источники роста

Выясняя, что же заставляет объем производства возрастать и падать с течением времени, экономисты часто указывают на три основных источника экономического роста: прирост трудовых ресурсов, прирост капитала и рост эффективности использования обоих факторов. Количество трудовых ресурсов растет, если работники будут трудиться дольше или если их численность возрастет за счет появления на рынке труда новых работников (как в США в 1970-х гг., когда ранее не работавшие женщины вдруг начали массово наниматься). Сумма капитала растет, когда бизнес повышает продуктивность труда путем ввода в строй новых заводов или оборудования (за счет инвестиций). Эффективность использования ресурсов растет, когда производителям удается получать больше продуктов при вложении прежнего количества труда и капитала, например за счет организационных инноваций.

Поясняя, что такое три источника роста, расскажем об обычной швейной фабрике с десятью работниками и десятью швейными машинками. Если каждый работник от начала до конца шьет рубашку и успевает сшить десять рубашек в день, то общий объем производства фабрики составит 100 рубашек в день. Теперь представим, что владелец фабрики удвоил количество как работников, так и швейных машинок. Объем производства неизбежно возрастет — можно предположить, что до 200 рубашек в день. Таким образом, одна из стратегий наращивания объема производства — привлекать дополнительное количество труда и капитала или и того и другого в определенной пропорции. Однако куда более выигрышна стратегия повышения эффективности использования ресурсов. Например, собственник фабрики

может повысить эффективность использования ресурсов, реорганизовав размещение швейных машин и попытавшись создать нечто вроде сборочной линии рубашек. Тогда каждый работник, вместо того чтобы шить рубашку от начала до конца, будет выполнять лишь несколько операций: например, кто-то будет шить воротнички, кто-то — рукава и т. п. Работники в конце сборочной линии будут сшивать вместе различные детали. Если такой подход окажется более эффективным, то фабрика с теми же десятью работниками и десятью швейными машинками сможет выпускать 200 рубашек в день или даже больше, не привлекая дополнительный труд и капитал*. Экономисты часто называют достигнутое таким образом повышение эффективности общей

* Классический пример повышения эффективности за счет реорганизации и специализации на определенных видах деятельности приводил еще в XVIII в. экономист Адам Смит. Он утверждал, что правильное разделение труда способно обеспечить резкий рост его производительности. В качестве иллюстрации Смит приводил пример с производством булавок: «...рабочий, не знакомый с этим производством (изготовлением булавок)... вряд ли способен при всем своем усердии изготовить одну булавку в день и уж наверняка не сможет изготовить 20 штук». Далее он объяснил, что, если соответствующим образом разделить процесс производства на отдельные операции и распределить их между десятью работниками, они смогут произвести «до 48 тысяч булавок в день». Секрет состоит в том, что каждый работник специализируется на отдельной операции. «Один рабочий тянет проволоку, другой выпрямляет ее, третий обрезает, четвертый заостряет конец, пятый обтачивает один конец для насаживания головки; изготовление самой головки требует двух или трех самостоятельных операций; насадка ее составляет особую операцию, полировка булавки — другую; самостоятельной операцией является даже завертывание готовых булавок в пакетики». См.: *Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов [Текст] / А. Смит ; пер. с англ. В. С. Афанасьев. — М. : Эксмо, 2007. — (Антология экономической мысли.)*

продуктивностью факторов (ОПФ) (более подробно продуктивность рассмотрена в подглавке «Продуктивность»).

Хотя в приведенном примере говорилось только об одной фабрике, те же экономические принципы можно применить ко всей экономике. Национальная экономика может увеличить свой ВВП путем наращивания общего количества отработанных человеко-часов (труд); увеличения общего количества оборудования и сооружений (капитал); или путем повышения эффективности использования труда и капитала.

Экономисты, представляющие так называемую экономику предложения, сосредотачивают внимание на том, как использовать все три вышеперечисленных источника роста с целью наращивания общего потенциального объема производства, формирующего в экономике предложение. В США очень распространена точка зрения, что лучший способ — снижение налоговых ставок. Представители экономики предложения доказывают, что более низкие налоговые ставки позволяют предпринимателям частного сектора оставлять себе большую часть заработанной прибыли. Облегчение налогового бремени стимулирует граждан работать дольше (что увеличивает объем трудовых ресурсов), сберегать и инвестировать основную часть своего дохода (что увеличивает объем капитала), а также уделять больше внимания инновациям в самых разных сферах (что повышает суммарную эффективность, или ОПФ). Поэтому сторонники экономики предложения в США считают снижение налоговых ставок лучшим способом добиться роста ВВП в долгосрочной перспективе.

Другие экономисты, в том числе работающие за пределами США, зачастую придерживаются диаметрально противоположной точки зрения: осуществляемые государством

инвестиции (например, в общественную инфраструктуру, образование, исследования и разработки) — лучший способ нарастить капитал в сфере производства, оснастить передовыми технологиями работников и способствовать внедрению инноваций. Следовательно, таков лучший способ обеспечить устойчивый экономический рост в долгосрочной перспективе. Хотя экономисты тоже обращают внимание на формирование совокупного предложения, но у них принципиально иная точка зрения на оптимальную государственную политику наращивания потенциального объема производства (предложения).

Продуктивность

Хотя совокупная продуктивность факторов производства — очень важная экономическая концепция, обычно, говоря о «продуктивности», экономисты и аналитики все же имеют в виду нечто другое. Обычно так обозначают продуктивность или производительность труда, рассчитываемую как отношение объема производства к количеству отработанных человеко-часов (в некоторых случаях — к численности работников). Если вы прочитали в газете, что часовая производительность возросла в прошлом году на 3%, значит, реальный ВВП (выпуск продукции), поделенный на количество отработанных в национальной экономике человеко-часов, на конец прошлого года оказался на 3% больше, чем на конец предыдущего года. В общем и целом страны с более высокой продуктивностью труда имеют более высокий уровень заработной платы и более высокие жизненные стандарты, чем страны с более низким показателем.

Существует множество причин, почему продуктивность труда в одной стране выше или ниже, чем в другой, и почему она растет в тот