**Современные школы в неоклассической макроэкономической традиции**

И. В. Розмаинский

**1. Монетаризм**

Основные представители: Милтон Фридмен (р.1912), Карл Бруннер, Алан Мельтцер, Анна Шварц.

Основные работы: М. Фридмен (ред.) «Исследования в области количественной теории денег» [«Studies in the Quantity Theory of Money»] (1956); М. Фридмен, А. Шварц «Денежная история Соединенных Штатов, 1867 - 1960» [«A Monetary History of the United States. 1867 - 1960»] (1963);

**1.1. Общая характеристика**

Монетаризм[[1]](#footnote-1)[1] считается одним из направлений неоклассической экономической мысли. Он возникает в середине 1950-х годов в США. Одним из признанных основателей и лидеров монетаризма является представитель так называемой Чикагской школы М. Фридмен. Первоначально монетаризм зародился как отдельная отрасль эмпирических исследований в области денежного обращения, а именно - как анализ спроса на деньги. В дальнейшем он эволюционировал, охватывая все более широкий круг экономических вопросов. В конце концов к середине 1970-х годов он превращается в респектабельную доктрину, рецептами которой стали пользоваться правительства многих капиталистических стран. Развитие и распространение монетаризма в 1950 - 1970-е годы было названо Монетаристской контрреволюцией.

В теоретическом плане монетаризм, с одной стороны, опирается на отдельные положения неоклассического синтеза (например, теория имущества, кривая Филлипса), а с другой, является продолжением докейнсианской неоклассической количественной теории денег.

**1.2.Идея портфеля активов**

Все блага, приобретаемые и хранимые хозяйствующим субъектом, можно представить в виде его активов. Их совокупность образует портфель активов. Деньги являются активом наряду с остальными благами. Активы хранятся индивидом либо вследствие того, что они приносят денежный доход (финансовые активы: акции, облигации), либо потому, что они имеют определенную полезность как таковые (нефинансовые активы: например, потребительские блага длительного пользования, капитальные блага), либо благодаря тому, что они доставляют удобство, ликвидность и безопасность (деньги). Задача индивида состоит в том, чтобы распределить имеющиеся у него ресурсы (богатство) таким образом, чтобы максимизировать свою полезность. Новую количественную теорию денег интересует, прежде всего, объем средств, хранимых в денежной (ликвидной) форме, т. е., иными словами, спрос на деньги.

**1.3. Теория спроса на деньги**

Спрос на деньги определяется тремя основными группами факторов: а) общим богатством хозяйствующего субъекта; б) издержками и выгодами, связанными с различными формами хранения богатства; в) предпочтениями индивида в отношении различных форм хранения богатства. Рассмотрим каждую из этих групп в отдельности.

1. Богатство индивида выступает в качестве его бюджетного ограничения. Индивид не в состоянии обладать запасом денег, превышающим имеющееся у него богатство. С практической точки зрения, богатство с трудом поддается измерению и наилучшим приближением к нему является доход, получаемый хозяйствующим субъектом. В то же время фактический (измеряемый) доход подвержен значительным колебаниям, поэтому представляется наиболее целесообразным использование в данном случае так называемого «перманентного дохода». Принимая хозяйственные решения, люди ориентируются, прежде всего, на перманентный доход, а не на фактический доход. Перманентный доход есть средневзвешенная доходов, которые индивид ожидает получить за все будущие периоды. При этом его ожидания формируются на основе результатов прошлых периодов. Чем ближе тот или иной прошлый период по времени к настоящему моменту, тем больший вес ему приписывается. Обычно при оценке перманентного дохода значимым является период в три года. Иными словами, упрощенно перманентный доход можно рассматривать как среднюю взвешенную из доходов, полученных за предыдущие три года. Таким образом, изменение фактического дохода не оказывает влияния на расходы индивида в том же периоде, но может повлиять на его решения в будущем[[2]](#footnote-2)[2].

2. Еще одним фактором спроса на деньги является соотношение издержек и выгод хранения различных активов, к числу которых М.Фридмен относит деньги, облигации, акции и физические активы.

1) Деньги, как правило, не приносят никакого финансового дохода. Преимущества их связаны с тем, что они доставляют известное удобство, ликвидность и безопасность. С другой стороны, они имеют определенную стоимость хранения - их реальная ценность (количество благ, которые на них можно приобрести) падает с ростом общего уровня цен. Кроме того, существует альтернативная стоимость их держания, которая может быть измерена с помощью процентной ставки.

2) Облигации приносят доход, который может выступать в двух формах: ежегодные «купонные» платежи и прирост ценности (последний может быть, конечно, и отрицательным). Купонные платежи имеют постоянную номинальную ценность. Рыночная доходность облигации (rB) определяется как частное от деления купонного платежа на рыночную ценность облигации.

3) Акции приносят доход своему владельцу в тех же формах, что и облигации, с той только разницей, что ежегодные платежи по ним (дивиденды) имеют постоянную реальную, а не номинальную ценность. Рыночная доходность акции (rЕ) есть частное от деления суммы дивидендов на рыночную ценность акции.

4) Физические блага приносят, в отличие от ценных бумаг доход в натуре, поэтому в реальном выражении он остается неизменным.

3. Наконец, в качестве последнего фактора фигурируют предпочтения, с помощью которых М.Фридмен объясняет «нестандартное поведение» людей, т. е. ситуации, когда люди ведут себя иначе, чем можно было ожидать, исходя из действия предыдущих двух факторов. Иными словами, предпочтения у М.Фридмена играют роль «неразложимого остатка» - изменения значения функции, не объясняемого изменениями аргумента. Человек может рассматривать деньги как «низшее благо», или благо первой необходимости, спрос на которое растет медленнее, чем доход; или как предмет роскоши, спрос на который растет быстрее, чем повышается доход. Кроме того, спрос на деньги может определяться ожиданиями индивида. Как правило, в условиях нестабильности и роста неопределенности люди готовы большую часть своего богатства держать в денежной форме, и наоборот, стабильность располагает к уменьшению доли богатства, хранимой в денежной форме. Однако в целом можно предположить, что в нормальных условиях предпочтения в отношении денег будут сравнительно неизменными.

Учитывая все вышеизложенное, мы приходим к следующей функции спроса на деньги:

M = f (Y\*, P, rB , rE , π, u) (1.1),

где M - спрос на деньги; Y\* - перманентный доход; P - общий уровень цен; rB и rE - ожидаемая доходность облигаций и акций соответственно; π - темпы роста общего уровня цен (темпы инфляции); u - предпочтения в отношении денег, не связанные с величиной дохода.

Несмотря на то, что первоначально мы исследовали функцию спроса на деньги со стороны отдельного хозяйствующего субъекта, мы можем распространить ее на экономику в целом. При этом место индивидуального дохода займет национальный доход. Несколько сложнее обстоит дело с предпочтениями, которые специфичны для каждого индивида. Однако предполагается, что и они поддаются агрегированию, в результате которого мы получаем некие предпочтения всего общества в целом.

Считается, что величина реального спроса на деньги устойчива и изменения ее предсказуемы. Кроме того, к свойствам функции спроса на деньги относят ее однородность первой степени по доходу и по ценам. Это означает, что, например, двукратное повышение дохода или общего уровня цен приведет к двукратному же росту спроса на деньги. Иными словами, спрос на деньги изменяется в той же степени и в том же направлении, что доход и общий уровень цен.

Предложение денег экзогенно, будучи одной из переменных экономической политики правительства, т. е. определяется за пределами экономической системы. Величина денежной массы (размер предложения денег) задается центральным банком страны.

**1.4. Теория передаточного механизма**

Передаточный механизм описывает влияние изменения денежной массы на экономические переменные. Это воздействие различно в различных временных интервалах: в коротком и длительном периодах. Короткий период может достигать 5-10 лет, а длительный период - это соответственно период, превышающий 10 лет.

Предположим, что в коротком периоде экономика находится в состоянии полной занятости. Какое же влияние окажет на нее рост денежной массы? Увеличение предложения денег приводит к тому, что в руках хозяйствующих субъектов оказывается дополнительное количество наличных денег. В результате реальные денежные запасы общества возрастают. Однако реальный спрос на деньги остался неизменным, ибо с факторами спроса на деньги ничего не произошло. Каждый индивид обнаруживает, что его фактические запасы денег превышают желаемые запасы. Естественной реакцией будет избавиться от излишних наличных денег, чтобы привести фактические запасы в соответствие с желаемыми. Избавиться же от наличных можно путем приобретения альтернативных активов: ценных бумаг, физических благ и т.п. Однако расходы одного лица являются доходами другого, поэтому на уровне народного хозяйства расхождение между реальной денежной массой и реальным спросом на деньги сохраняется. В то же время стремление избавиться от денег приводит к росту спроса на другие блага. Первоначально фирмы будут реагировать на это увеличением реального выпуска и повышением цен, но по достижении полной занятости расширение производства становится невозможным, и фирмам остается лишь повышение цен. Рост цен приводит к уменьшению реальной денежной массы (т. е. номинальной денежной массы, деленной на общий уровень цен). В конце концов в длительном периоде она придет в соответствие с реальным спросом на деньги, и в экономике установится общее равновесие.

Таким образом, в коротком периоде рост денежной массы вызывает повышение как цен, так и реального национального дохода. Это позволяет нам говорить, что в коротком периоде «деньги имеют значение» и они не нейтральны, в том смысле, что они оказывают воздействие на реальные величины (реальный выпуск или доход, уровень занятости). В длительном же периоде растут только цены и другие номинальные величины (номинальный доход), в то время как реальные величины остаются неизменными. Поэтому в длительном периоде «деньги не имеют значения» - они нейтральны.

Механизм корректировки реальной денежной массы усложняется влиянием ожиданий, формирующихся согласно гипотезе адаптивных ожиданий. Дело в том, что в своих действиях хозяйствующие субъекты ориентируются не на фактические (измеряемые) показатели, а на ожидаемые (перманентные). Причем ожидания никак не связаны с текущим состоянием дел, ибо, как уже отмечалось, ожидаемое значение каждой переменной определяется как средняя взвешенная ее значений за все предыдущие периоды (в этом и состоит суть указанной гипотезы). В результате единичное изменение какой-либо переменной (например, уровня цен) не воспринимается хозяйствующим субъектом как что-то, на что в настоящее время следует обратить внимание. Лишь в следующем периоде это изменение может оказать какое-то воздействие на решения индивида, причем сила этого воздействия увеличивается, если переменная продолжает изменяться в том же направлении. Подобная природа ожиданий вносит в экономическую систему определенную инерцию. Она проявляется в том, что в уже изменившихся условиях общество продолжает действовать по-прежнему, перестраиваясь на новый лад лишь по прошествии известного времени, когда условия могут уже измениться вновь. Этим объясняется разделение времени на короткий и длительный период. В течение короткого периода происходит корректировка, завершающаяся лишь в длительном периоде с переходом к новому равновесию.

Влияние ожиданий и других факторов приводит к тому, что изменения в денежной сфере не сразу вызывают соответствующую реакцию со стороны экономики. Между увеличением предложения денег и повышением общего уровня цен может пройти определенное время - временной лаг. Временные лаги весьма различаются по своей продолжительности и потому затрудняют проведение денежной политики, связанной с изменением предложения денег. Поэтому наиболее целесообразным было бы поддержание постоянных темпов роста денежной массы, когда фактические показатели будут находиться в соответствии с ожидаемыми, и ничто не будет нарушать этого равновесия.

При этом стопроцентная занятость недостижима, ибо всегда будут существовать люди, не занятые по той причине, что они либо не хотят работать (добровольная безработица), либо покинули одну работу и находятся в поисках другой, либо не могут устроиться на работу сразу по окончании учебного заведения (фрикционная безработица), либо проходят переподготовку по другой специальности, ибо их специальные навыки вследствие структурных изменений в экономике оказались ненужными (структурная безработица). Все эти изменения могут занять определенное время, поэтому всегда имеет место естественный уровень безработицы, которая включает в себя добровольную, фрикционную и структурную безработицу.

**1.5. Отношение к макроэкономической политике государства**

Попытки сократить безработицу ниже естественного уровня посредством макроэкономической политики в длительном периоде бесплодны. Возможен лишь кратковременный успех в этом отношении. Однако в конце концов денежная экспансия, с помощью которой пытались понизить безработицу, приведет лишь к росту общего уровня цен, оставив безработицу на ее естественном уровне. Фискальная же политика неэффективна вследствие эффекта вытеснения. Поэтому монетаристы предложили отказаться от проведения дискреционной политики[[3]](#footnote-3)[3] и заменить ее на регламентированную политику, т.е. политику, подчиняющуюся неким правилам. Основным таким правилом, с точки зрения монетаристов, должно стать поддержание темпов роста предложения денег на уровне, соответствующему темпам роста потенциального реального национального дохода. Такая политика означает стабильность общего уровня цен в длительном периоде.

**2. Новая классическая школа**

Основные представители: Роберт Лукас, Томас Сарджент, Роберт Барро, Патрик Минфорд, Эдвард Прескотт, Нейл Уоллес

Основные работы: Р. Лукас «Исследования в области теории деловых циклов» {«Studies in Business Cycle Theory»] (1981); Т. Сарджент «Рациональные ожидания и инфляция» [«Rational Expectations and Inflation»] (1986)

**2.1. Общая характеристика**

Новая классическая школа возникает в 1960-х годах и к концу 1970-х - началу 1980-х годов становится одним из ведущих направлений современной экономической мысли. Некоторые исследователи считают данную школу одним из ответвлений монетаризма. Действительно, теоретические взгляды «новых классиков»[[4]](#footnote-4)[4] базируются на положениях количественной теории денег в ее монетаристском варианте. Кроме того, лидеры новой классической школы - Р.Лукас-младший и Т.Сарджент - являются представителями того же Чикагского университета, в котором длительное время работал М.Фридмен.

Однако у новых классиков есть и свои отличительные черты, проявляющиеся в тех предпосылках, на которых они строят свои теоретические модели. Рынки, по мнению новых классиков, мгновенно расчищаются и, как правило, находятся в равновесии. Данная предпосылка базируется на теории общего экономического равновесия Л.Вальраса в ее современной интерпретации. Далее считается, что хозяйствующие субъекты оптимизируют свое состояние, принимая свои решения на основе реальных переменных, в число которых входят относительные цены. В то же время предполагается, что в распоряжении каждого хозяйствующего субъекта имеется лишь ограниченный объем информации, причем чем меньше какая-либо информация касается его непосредственной деятельности, тем меньше он обращает на нее внимание. Считается, что хозяйствующие субъекты на основе доступной им информации делают наилучший возможный прогноз всех тех относительных цен, которые влияют на их решения. Не располагая всей информацией, которая необходима для совершенного принятия решений, хозяйствующие субъекты допускают ошибки при оценке относительных цен - ошибки, неизбежные в условиях неполной информации. Экономические явления связаны с риском в том смысле, что исход каждого события есть случайная величина. Эта величина имеет нормальное распределение. При этом считается, что дисперсия каждой переменной (степень риска) постоянна во времени и изменяется только центр распределения. Таким образом, ожидаемое значение экономической переменной совпадает с ее математическим ожиданием.

Важной составляющей взглядов «новых классиков» является их подход к механизму формирования ожиданий. Этот механизм они объясняют с помощью гипотезы рациональных ожиданий. Впервые данная гипотеза была выдвинута Дж. Мутом в 1959 г. на зимнем собрании Эконометрического общества в Вашингтоне (и опубликована два года спустя[[5]](#footnote-5)[5]). Гипотеза рациональных ожиданий гласит, что ожидания хозяйствующих субъектов, будучи прогнозами по поводу будущих событий, основанными на определенной информации, совпадают с прогнозами, сделанными на базе соответствующей экономической теории. Иными словами, в голове каждого хозяйствующего субъекта формируется определенная экономическая модель, включающая в себя ряд независимых переменных, влияющих на какую-то ключевую переменную, используемую данным индивидом в процессе принятия решений. Такой переменной может быть, например, относительная цена на продаваемое данным хозяйствующим субъектом благо. Индивид собирает информацию обо всех изменениях независимых переменных, имевших место вплоть до настоящего момента. С помощью разработанной им модели и накопленных данных индивид прогнозирует значение зависимой переменной и с учетом этого значения строит свои планы на будущее. Однако фактическое значение переменной складывается из постоянного (трендового) и случайного элементов. Случайная составляющая имеет нормальное распределение с центром в начале координат. Таким образом, ожидаемое значение случайного отклонения равно нулю. Хозяйствующий субъект может, естественно, прогнозировать только изменения постоянного элемента, который поэтому называется также ожидаемым.[[6]](#footnote-6)[6]

Таким образом, важнейшей общей особенностью новых классиков является всеобщность применения принципа оптимизации в макроэкономическом анализе. Следствием этого являются как концепция рациональных ожиданий, предполагающая оптимизирующей поведение хозяйствующих субъектов, так и идея мгновенной расчистки рынков. Последняя идея также связана с оптимизирующим поведением: предполагается, что субъекты, максимизирующие полезность или прибыль, быстро реагируют на различные «внешние шоки» и добиваются оптимальной для себя ситуации. Это и есть та ситуация, при которой рынки расчищены, а следовательно, находятся в равновесии. По мнению новых классиков, неравновесные состояния рынков не совместимы с оптимизирующим поведением хозяйствующих субъектов.

**2.2. Теория делового цикла на основе идеи неполной информации**

Наилучшей иллюстрацией взглядов представителей новой классической школы является теория делового цикла на основе идеи неполной информации[[7]](#footnote-7)[7]; основы этой теории были заложены Р. Лукасом еще в 1969 году.

Под деловым, или экономическим, циклом новые классики понимают колебания реального национального дохода вокруг своего трендового значения. Причем эти колебания имеют случайную природу, различаются по периоду и амплитуде, что не позволяет сравнивать их с волновыми движениями, которыми описываются отдельные явления, исследуемые естественными науками. Предполагается также, что циклические колебания не являются чертой внутренне присущей капиталистической (рыночной) экономике.

При построении модели делового цикла новые классики исходят из того, что это должна быть равновесная модель, т. е. такая модель, которая объясняет наблюдаемые колебания реальных величин (уровня занятости, потребления и инвестиций) как результат оптимизационной реакции со стороны хозяйствующих субъектов на наблюдаемые изменения цен. Иными словами, стремясь к оптимизации своего положения, индивиды определенным образом реагируют на наблюдаемые ими колебания цен, воздействуя на объем выпуска, занятость и другие реальные величины.

Рассмотрим экономику, в которой действует так называемый «представительный» («репрезентативный») хозяйствующий субъект, являющийся одновременно и рабочим, и работодателем. Единственный источник его существования - трудовая деятельность. Экономика состоит из множества не зависящих друг от друга рынков. На каждом из них имеет место совершенная конкуренция, и цены, таким образом, формируются независимо от воли отдельных хозяйствующих субъектов. Кроме того, предполагается, что общий уровень цен в данной экономике не подвержен каким-либо колебаниям, тогда как цены на отдельных рынках испытывают ежедневные колебания. Имеются в этой экономике и деньги, но они выполняют роль исключительно средства обращения и измерителя ценности. Производительность труда работника постоянна, и, таким образом, объем выпуска связан жесткой функциональной зависимостью с затратами труда, т. е. с уровнем занятости. Индивид, исходя из сложившейся на рынке цены продажи его продукции, определяет количество часов, которые он отработает за этот день, производит соответствующий объем продукции, продает ее, приобретает на вырученные деньги необходимые ему блага и отправляется домой отдыхать.

Как мы уже отметили, цены на отдельные блага постоянно изменяются. Причины этих изменений лежат за пределами данной модели. Нас же интересует, прежде всего, реакция «представительного» индивида на изменения цены. Последние могут быть двоякого рода: постоянные, т. е. сохраняющиеся в течение неопределенно долгого времени с момента их возникновения, и временные, сохраняющиеся лишь в течение данного периода. Индивид с помощью механизма рациональных ожиданий анализирует каждое изменение цены и классифицирует его либо как постоянное, либо как временное. Соответственно различной будет и его реакция на изменение цены. Какова же эта реакция в зависимости от типа изменения?

1. Постоянное изменение. Опыт показывает, что в ответ на постоянное изменение цены продажи индивид вряд ли увеличит свои усилия (выпуск), а возможно, даже уменьшит их. Иными словами, эластичность предложения труда в длительном периоде равна нулю.

2. Временное изменение. Из опыта следует, что затраты труда высоко эластичны в отношении временных изменений цены. Это означает, что индивид будет готов затратить непропорционально больше труда при временном повышении цены (с тем, чтобы заработать побольше денег, купить больше потребительских благ и получить возможность больше отдохнуть в будущем) и затратить непропорционально меньше труда при ее временном понижении.

Предположим теперь, что «представительный» индивид продает не всю готовую продукцию, а откладывает часть ее в запас в ожидании повышения цены в будущем. В этом случае ему нет надобности сокращать выпуск в периоды низких цен. В результате влияние изменения цены на выпуск значительно ослабляется, вследствие чего колебания выпуска и занятости сглаживаются. Кроме того, на уровне отрасли в целом происходит сглаживание колебаний цены. В итоге эластичность выпуска (занятости) по цене уменьшается, а эластичность объема продаж (в физическом выражении) по цене возрастает.

Допустим далее, что «представительный» индивид затрачивает часть выручки от реализации своей продукции на покупку машины, повышающей производительность труда. Однако здесь мы сталкиваемся с противоречием. Инвестиции, увеличивающие производительность труда, а значит и потенциальный объем выпуска, могут окупиться лишь в том случае, когда повышение цены оказалось постоянным. В то же время считается, что объем выпуска и занятость неэластичны относительно постоянного изменения цены. С другой стороны, они высоко эластичны относительно временного изменения цены. Но в этом случае новое оборудование не окупит себя, ибо в следующем периоде цена может вновь упасть и выручки не хватит, чтобы покрыть понесенные расходы.

Поэтому, чтобы объяснить систематические колебания инвестиций и занятости, необходимо ввести допущение, что изменение цены складывается из двух элементов: постоянного и временного. Причем сказать, какая часть изменения цены носит постоянный характер, а какая временный, невозможно. Единственное, на что индивид может опереться, это его предположения, а в условиях неполной информации они могут оказаться ошибочными. Отсюда вытекает возможность неправильной реакции на изменение цены.

В результате на всякое непредвиденное повышение цены «представительный» хозяйствующий субъект будет реагировать значительным повышением затрат труда, сокращением запасов готовой продукции и увеличением капитального запаса. В случае неожиданного понижения цены реакция будет прямо противоположной.

Механизм реакции на изменение цены, рассмотренный нами выше, не объясняет, однако, явления делового цикла в тех условиях, когда колеблются только отдельные цены и эти колебания не согласованы между собой. Ибо в этом случае повышение цен на одних рынках, влекущее за собой возрастание занятости и объема выпуска в соответствующих отраслях, в любой данный момент времени будет компенсироваться падением занятости и выпуска в тех отраслях, в которых цены на производимую ими продукцию понизились. Как следствие, совокупный продукт экономики и общий уровень занятости останутся теми же - изменится лишь их структура.

Предположим в таком случае, что общий уровень цен также подвержен колебаниям. Это означает, что возможно одновременное изменение всех или почти всех цен в одном направлении. А из этого, в свою очередь, следует, что при изменении общего уровня цен относительные цены остаются неизменными, а значит, при правильном понимании ситуации, рациональные индивиды никак не должны реагировать на такое изменение. Однако они реагируют, ибо не могут сразу отличить колебание относительной цены от колебания общего уровня цен. В результате повышение общего уровня цен может побудить индивидов увеличить занятость и инвестиции, как они делают это при возрастании относительной цены на свою продукцию. Но поскольку повышение цен носило общий характер, занятость и инвестиции возрастут во всей экономике в целом.

Подобные рассуждения справедливы, если повышение общего уровня цен было непредвиденным. Если же оно происходило и прежде (т. е. имеет место устойчивая инфляция), то рациональные хозяйствующие субъекты, базируясь на предыдущем опыте, включат инфляционный компонент изменения цены в свои ожидания и не станут на него реагировать увеличением выпуска и занятости.

Инвестиции еще более усиливают колебания выпуска и занятости, продлевая реакцию на первоначальное изменение общего уровня цен. Ошибочно принимая возрастание общего уровня цен за повышение относительной цены на свою продукцию, производители увеличивают занятость и производят инвестиции. Рост инвестиций приводит к увеличению производственных мощностей, которое, в свою очередь, задерживает общее повышение цен. Вследствие этого осознание ситуации откладывается во времени, и хозяйствующие субъекты продолжают заблуждаться в своих ожиданиях. Лишь через относительно длительное время они поймут свою ошибку. Но тогда производственные мощности будут намного превышать оптимальный уровень. Поэтому в течение некоторого времени инвестиции должны будут производиться в объеме, ниже нормального (отрицательные чистые инвестиции), пока производственные мощности не сократятся до необходимого уровня. Таким образом, расширение инвестиций содержит в себе причину последующего спада экономики.

В основе изменения общего уровня цен лежат колебания денежной массы. Опираясь на монетаристский подход, новые классики утверждают, что увеличение (уменьшение) предложения денег с некоторым лагом приводит к повышению (понижению) общего уровня цен. При этом непредвиденные изменения уровня цен порождаются непредвиденными изменениями в денежной политике, которые и являются, с точки зрения новых классиков, исходной причиной деловых циклов.

**2.3. Отношение к макроэкономической политике государства**

Таким образом, отношение к макроэкономической политике государства у новых классиков похоже на монетаристское отношение. Различие состоит в том, новые классики еще более, чем монетаристы, скептичны в отношении эффективности денежной политики: только непредвиденная политика, с точки зрения новых классиков, может изменить реальный доход в коротком периоде. Как и монетаристы, новые классики ратуют за регламентированную денежную политику.

Новые классики также придумали новый аргумент против фискальной политики, обосновав его на базе так называемой теоремы Барро - Рикардо (хотя последний, напротив, отрицал содержание этой теоремы). В соответствии с данной теоремой, стимулирующая фискальная политика, сопровождающаяся бюджетным дефицитом, совершенно не влияет на совокупный спрос. Это связано с тем, что представители частного сектора будут ожидать в будущем попыток государства по устранению бюджетного дефицита через рост налоговых ставок. Поэтому они в ответ на стимулирующую политику сокращают потребление и увеличивают сбережения с тем, чтобы в будущем «быть готовыми» к утяжелению налогового бремени. Эта теорема, как и монетаристская гипотеза перманентного дохода, основана на представлении, согласно которому люди могут предсказывать будущее. Вряд ли такое представление обосновано.

1. [1] Предполагается, что впервые понятие «монетаризм» применил в 1968 году американский экономист К.Бруннер. [↑](#footnote-ref-1)
2. [2] Следует отметить, что М. Фридмен использовал идею перманентного дохода не только в рамках теории спроса на деньги, но и в рамках теории потребления. Здесь ему удалось продемонстрировать, что текущее потребление почти не реагирует на изменения текущего дохода, и поэтому ломается механизм мультипликатора инвестиций, предложенного Дж. М. Кейнсом (см. раздел 6.2.4). Таким образом, М. Фридмену удалось подвергнуть критике один из кейнсианских доказательств нестабильности рыночной экономики. [↑](#footnote-ref-2)
3. [3] Важнейшей причиной отвержения монетаристами дискреционной политики связана с выдвинутой ими идеей «запаздываний»: между моментом отклонения экономической конъюнктуры от оптимального и принятием решения о проведении политики, а также между началом осуществления этой политики и изменением под ее воздействием экономической конъюнктуры проходит значительное время. В результате дискреционная политика может не смягчить, а усилить колебания деловой активности. [↑](#footnote-ref-3)
4. [4] То, за что представители этой школы удостоились титула «новых классиков», остается для нас загадкой, ибо между их формально-математическим анализом и исследованиями классиков, учитывавшими не только экономические, но и социальные, культурные и прочие факторы, действующие в народном хозяйстве, нет ничего общего. Единственное, в чем и те, и другие близки между собой - это представление о нейтральности денег, на что указывает М.Блауг (Экономическая мысль в ретроспективе. М., 1994. С.638). [↑](#footnote-ref-4)
5. [5] Muth J.F. Rational Expectations and the Theory of Price Movements // Econometrica. Vol. 29. July 1961. P. 315 - 335. [↑](#footnote-ref-5)
6. [6] Таким образом, из гипотезы рациональных ожиданий следует, что люди при формировании ожиданий не допускают систематических ошибок. Возможность таких ошибок отнюдь не исключается в рамках гипотезы адаптивных ожиданий: если, например, фактическое значение переменной монотонно возрастает (или убывает), ожидаемое значение будет все время «отставать» от него. С точки зрения новых классиков, это не совместимо с оптимизационным поведением хозяйствующих субъектов, учитывающих всю имеющуюся информацию (а не только прошлый опыт). [↑](#footnote-ref-6)
7. [7] В 1980 - 1990-е годы усилиями Дж. Лонга, Ч. Плоссера и некоторых других новых классиков была разработана новая концепция циклов - «теория реальных деловых циклов», где циклические колебания деловой активности связываются с шоками в сфере предложения. Несмотря на проникновение этой теории во все учебники по макроэкономике, академические круги в целом отнеслись к ней отрицательно. [↑](#footnote-ref-7)